

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 40



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Король Марина Михайлівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Голова редакційної ради:** **Палінчак Микола Михайлович** – доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Члени редколегії:** **Брензович Катерина Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Верхоглядова Наталія Ігорівна** – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, директор навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»
- Газуда Михайло Васильович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Гуменюк Володимир Володимирович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри туризму Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
- Заяць Олена Іванівна** – доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Кушнір Наталія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету
- Лещук Галина Василівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
- Пойда-Носик Ніна Никифорівна** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Приходько Володимир Панасович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Слава Світлана Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Стежко Надія Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України
- Химинець Володимир Васильович** – доктор економічних наук, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгороді центру регіональних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень
- Цалан Мирослава Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Гайек О.** – доктор економічних наук, професор факультету управління та економічних досліджень, Вища школа Ягеллонська в м. Торун (Чехія)
- Ліпкова Л.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Братиславського економічного університету (Словацьчина)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.

Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4).

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування; 072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення Вченої ради Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет» (від 21 грудня 2021 року протокол № 11)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 21015-10815Р, видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

ЗМІСТ

Артеменко Д. А. БАНКИ У МЕХАНІЗМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	5
Белан К. В., Ерфан Є. А., Сімона Чугурян ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	11
Бутирін І. О. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ДОХОДІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	15
Гордієнко Т. В., Сторожук Т. М. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ.....	20
Derkach Tatyana PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES.....	26
Дубей Ю. В. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	33
Казакова Л. О., Мілан Куруц, Зимомря О. І. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖДЕРЖАВНИХ МІГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ.....	38
Казакова Л. О., Шпонтак В. С. ІННОВАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	42
Кот Л. Л. ФЕНОМЕН СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	48
Кульчицька Н. Є. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ОСВІТИ.....	55
Маркович Н. В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГАРНИХ ФОРМУВАНЬ ЛЬВІВЩИНИ: ОЦІНКА РІВНЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ.....	63
Панов А. В., Кушак А. В. ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ФОНДІВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ, ГРУЗІЇ, МОЛДОВИ).....	69
Пономаренко О. Г. ОБІРУНТУВАННЯ ПОТРЕБИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ.....	73
Рябчук О. Г., Твердун С. О. ФОРЕНЗІК ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ ТА ФІНАНСОВОМУ ШАХРАЙСТВУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	77

CONTENTS

Artemenko Dmytro BANKS IN THE MECHANISM OF STATE FINANCING OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	5
Belan Christian, Erfan Yeva, Simona Chuguryan TENDENCY AND DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MECHANICAL ENGINEERING PRODUCT MARKET.....	11
Butyrin Igor GOVERNMENT INCOME POLICY IN DIGITAL CONDITIONS TRANSFORMATIONS.....	15
Hordiienko Tetiana, Storozhuk Tetiana IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF OWN CAPITAL MANAGEMENT.....	20
Derkach Tatyana PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES.....	26
Dubiei Yuliia INTANGIBLE ASSETS OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT.....	33
Kazakova Lyudmila, Zymomrya Oleksandr PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERSTATE MIGRATION RELATIONS.....	38
Kazakova Lyudmila, Milan Kurucz, Shpontak Veronika INNOVATIONS AS A MEANS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE AND THEIR INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE WORLD ECONOMY.....	42
Kot Liudmyla THE PHENOMENON OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS ONE OF THE KEY FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....	48
Kulchytska Nadiia CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE BUDGET MECHANISM OF MUNICIPAL EDUCATION DEVELOPMENT.....	55
Markovych Nataliia COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL FORMATIONS OF LVIV REGION: ASSESSMENT OF LEVEL AND DIRECTIONS OF INCREASE.....	63
Panov Alen, Kushchak Artem THE INFLUENCE OF EUROPEAN FUNDS ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE, GEORGIA, MOLDOVA).....	69
Ponomarenko Oksana JUSTIFICATION OF THE NEED AND POSSIBILITIES OF IMPROVING THE ACCOUNTING BALANCE.....	73
Riabchuk Oksana, Tverdun Serhii FORENSIC AS A TOOL OF COUNTERACTION ECONOMIC CRIMES AND FINANCIAL FRAUD AT THE ENTERPRISE.....	77

Артеменко Д. А.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Artemenko Dmytro
Graduate Student of the Department of Banking
Odessa National Economic University

БАНКИ У МЕХАНІЗМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено особливості фінансування державою сільськогосподарських підприємств на основі взаємодії з банками в Україні. Визначено сутність механізму взаємодії держави та банків для фінансування сільськогосподарських підприємств на основі програми здешевлення кредитів. Проаналізовано динаміку витрат державного бюджету України на підтримку сільськогосподарських підприємств, досліджено результати розподілу фінансової державної підтримки між регіонами. Запропоновано напрями вдосконалення механізму проведення конкурсу між сільськогосподарськими підприємствами на право отримання субсидій на основі методики оцінки претендентів, а також механізму розподілу державного фінансування за обсягами залежно від видів сільськогосподарських підприємств та стратегічних завдань їх розвитку

Ключові слова: держава, бюджет, банк, сільське господарство, кредит, процент, фінансові ресурси, механізм.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України сільське господарство є одним із найважливіших її секторів. Фінансові результати діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств за останні роки свідчать, що вони формують ресурс зовнішньоекономічної діяльності, є надійним джерелом бюджетних надходжень, а також сприяють розвитку сільських громад та економіки держави. Діяльність сучасних сільськогосподарських підприємств здійснюється у складних соціально-економічних умовах, фінансової нестабільності та цінової невизначеності, крім того, має свою специфіку, що зумовлено сезонним розривом між використанням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. Недостатність власного капіталу перетворює позичкові кошти на вагомe джерело формування фінансових ресурсів і зумовлює необхідність отримання кредитів. Однак отримання сільськогосподарськими підприємствами банківських позичок залишається проблемним. Проблеми кредитування зумовлені недоступністю кредитних ресурсів для сільськогосподарських підприємств через високі відсоткові ставки, ігноруванням під час кредитування сезонності виробництва, зменшенням обсягів державної підтримки сільського господарства.

Отже, відсутність логічно впорядкованого та цілісного уявлення про можливості та проблеми гармонізації інтересів держави, банків та сільськогосподарських підприємств під час організації процесів фінансування потреб оновлення й технологічної модернізації виробництва зумовили актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансової підтримки розвитку сільського господарства державою та банками присвячено роботи таких учених, як М. Дем'яненко, Т. Калашнікова, О. Квасниці, О. Ковалюк, О. Непочатенко та ін. [1–5]. У зарубіжній літературі ці питання досліджували М. Glantz, J. Mun, M. Petrick, J. Swinnen [6–8]. У наукових працях зазначених дослідників висвітлено проблеми розвитку теоретико-методологічних засад організації процесів фінансування сільського господарства державою та банками. Однак проведений аналіз наукових праць виявив, що, незважаючи на значну кількість досліджень проблем розвитку фінансування

сільського господарства державою та банками, питання забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах впливу фінансової нестабільності, цифрової трансформації та сучасних кризових явищ в Україні є недостатньо дослідженими. Постала нагальна потреба розроблення концептуальних засад забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами з урахуванням можливостей вітчизняних банків і держави.

Метою даної роботи є поглиблення теоретичних підходів до визначення механізму взаємодії держави та банків під час формування фінансових ресурсів для розвитку сільського господарства в Україні. Досягнення мети реалізується виконанням таких завдань: визначення сутності та особливостей механізму фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств; аналіз процесів використання підприємствами кредитів банків та фінансової допомоги держави; розроблення рекомендацій щодо вдосконалення механізму взаємодії держави і банків у реалізації завдань сталого розвитку сільського господарства в Україні.

Результати дослідження. Сільське господарство в економіці будь-якої країни займає особливе місце. Специфічність ролі, відведеної сільському господарству, зумовлюється виробництвом продуктів харчування як основи життєдіяльності людей та відтворення робочої сили, виробництвом сировини для багатьох видів невиробничих споживчих товарів та продукції виробничого призначення. Фактично рівень розвитку сільського господарства багато в чому визначає рівень економічної безпеки країни.

Більшість фінансово-економічних проблем, що супроводжують діяльність сільськогосподарських організацій, зумовлена об'єктивними чинниками:

- зростанням диспаритету цін на промислову та сільськогосподарську продукцію;
- зниженням рівня сучасної технічної підтримки розвитку виробництва;
- падінням інвестиційної привабливості галузі;
- низькою конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції як на вітчизняному, так і на світових ринках.

У результаті багато сучасних українських сільськогосподарських підприємств є фінансово неспроможними, збитковими або мають серйозні фінансові труднощі.

Зазначене потребує фінансової підтримки розвитку галузі, яку надають держава і банки.

Використання позикового капіталу дає змогу суттєво розширити обсяг господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, забезпечити більш ефективне використання власних коштів, прискорити оновлення основних фондів тощо.

У зв'язку із цим залучення та використання фінансових ресурсів є найважливішим аспектом фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств, що спрямовані на досягнення високих кінцевих результатів господарювання. Одними з проблем розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні є його недостатня державна фінансова підтримка та отримання позичок банків.

Сьогодні сільськогосподарським підприємствам важко отримати кредит у комерційних банках, оскільки банки вважають, що краще кредитувати позичальників, здатних за нетривалий період забезпечити повернення кредитних ресурсів під високі відсотки.

Сфера сільськогосподарського кредитування перебуває у стадії становлення у зв'язку з недосконалістю законодавчого забезпечення, нерозвиненістю ринку кредитних товарів, відсутністю низки суб'єктів ринкової інфраструктури.

Вирішення зазначених проблем сприятиме розширенню доступності сільськогосподарських товаровиробників до фінансових ресурсів, а також забезпеченню стабілізації та розвитку галузі, оскільки різні джерела фінансових ресурсів, як власних, так і залучених та позикових, формують фінансовий потенціал для вирішення завдань сталого розвитку.

Роль держави у вирішенні проблеми залучення фінансових ресурсів у сільське господарство є основною, тому державна підтримка припливу грошових коштів в аграрну галузь сьогодні набуває особливого значення і потребує розроблення науково-методологічних засад організації ефективного механізму взаємодії держави та банків.

Питання формування та розвитку механізму фінансового забезпечення державою та банками підприємств сільського господарства розглядаються в економічній теорії та практиці України у зв'язку з особливою їх значимістю у розвитку інфраструктури сучасних кредитних відносин, форм та методів кредитування.

Зауважимо, що у сучасних вітчизняних науковців відсутня єдина думка щодо сутності фінансового механізму, що підтверджується результатами дослідження О. Квасниці [3, с. 66], О. Ковалюка [4], О. Непочатенко [5, с. 227] та ін. Наприклад, О. Квасниця пропонує визначити фінансовий механізм у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні це – комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. У вузькому розумінні фінансовий механізм – це сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів із метою забезпечення функціонування й розвитку суб'єктів господарювання. Проведений аналіз різних підходів до трактування сутності й особливостей поняття «фінансовий механізм» свідчить, що вони є недостатньо розробленими дослідниками, визначення поняття «механізм взаємодії» держави та банків під час вирішення завдань фінансування потреб розвитку сільськогосподарських підприємств теж недостатньо розроблене.

Сприяють розвитку фінансової взаємодії держави, банківського сектору із сільськогосподарськими підприємствами трансформаційні процеси, що здійснюються в глобальному фінансовому просторі та визначають базові тренди розвитку світового банківського ринку та вектор макроекономічних перетворень у сільському господарстві країн. Це зумовлює необхідність нових рішень еволюційних проблем фінансового забезпечення сталого розвитку сільського господарства всіх держав, у тому числі України.

Спробуємо визначити сутність механізму взаємодії держави та банків для фінансування сільськогосподарських підприємств: це сукупність форм, методів та інструментів фінансування державою сталого розвитку сільського господарства на основі ефективної взаємодії з банками з урахуванням організаційно-інституційних, нормативно-правових, інформаційних і кредитних ресурсів.

Наступним етапом дослідження є аналіз тенденцій використання державної підтримки процесів розвитку сільського господарства на основі взаємодії з банками.

В Україні серед основних напрямів державного регулювання сільського господарства можна відзначити такі:

- створення законодавчої бази, правове забезпечення регулювання процесів фінансування потреб сільськогосподарських підприємств;
- формування конкурентного середовища на всіх аграрних ринках;
- підтримка стійкості розвитку сільського господарства, створення умов адаптації товаровиробників до ринкових умов;
- проведення політики розумного протекціонізму, забезпечення продовольчої безпеки за допомогою системи митних тарифів, податків на імпорту продовольства;
- створення сприятливого клімату для іноземних інвестицій;
- фінансування ключових напрямів науки з проблем розвитку сільського господарства.

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств є основним механізмом реалізації державної політики у сфері сільського господарства, яка впроваджується на основі створення сприятливих економічних, організаційно-правових та інших умов розвитку аграрного виробництва й забезпечується фінансовими і матеріальними ресурсами.

Кожного року Законом про державний бюджет передбачаються різні види державних програм на підтримку та кошти на них, а порядок витрачання бюджетних коштів щорічно визначає Кабінет Міністрів України.

Із 2019 р. державна підтримка сільськогосподарського виробника покладена на Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. На підтримку розвитку підприємств аграрного сектору за останні шість звітних років було виділено кошти з державного бюджету України за такими бюджетними програмами [9]:

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів (1201040);
- фінансова підтримка розвитку фермерських господарств (1201100);
- державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними (1201130);
- державна підтримка галузі тваринництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції (1201140);
- фінансова підтримка сільгосптоваровиробників (1201150).

Видатки державного бюджету України на підтримку розвитку сільськогосподарських підприємств, млн грн

Код програми	1201040		1201100		1201130		1201140		1201150	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
2015	300,0	290,6	0,0	0,0	0,0	0,0	250,0	40,0	0,0	0,0
2016	285,0	279,8	0,0	0,0	0,0	0,0	30,0	29,9	0,0	0,0
2017	300,0	294,8	0,0	0,0	299,3	298,6	170,0	165,8	4550,0	4134,1
2018	266,0	265,9	266,0	265,9	400,0	394,3	2401,0	2389,8	955,0	912,9
2019	451,8	449,8	451,8	449,8	400,0	397,9	2930,0	2433,0	681,8	640,2
2020	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	165,5	161,1
Разом	1602,8	1580,9	717,8	715,7	1099,3	1090,8	5781,0	5058,5	6352,3	5848,3

Джерело: розроблено автором за [10]

Розглянемо динаміку фінансування названих вище програм (табл. 1).

Проведений аналіз свідчить, що реальні обсяги фінансування не досягають задекларованих показників, оскільки у 2017–2019 рр. частка видатків, які спрямовані на державну підтримку сільського господарства, менше 1% обсягу випуску в сільському господарстві. У 2014–2016 р. даний показник також менше 1%, що не відповідає теперішнім нормативам, які встановлені для 2017–2021 рр.

Варто відзначити, що, незважаючи на недостатню державну фінансову підтримку, обсяг випуску в сільському господарстві постійно зростає.

Механізм процедури часткової компенсації державою процентної ставки за кредитами комерційним банкам, які надаються сільськогосподарським підприємствам, наведено на рис. 1.

Із рисунку видно, що процедура здешевлення кредитів для аграрних підприємств є досить громіздкою. Вона включає велике коло учасників та складну процедуру оформлення пільгових кредитів, яка утруднює доступ аграрних підприємств до кредитних ресурсів.

Держава пропонує такі умови кредитних програм підтримки сільськогосподарських підприємств.

Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на основі здешевлення кредитів. Ця програма пільгового кредитування сьогодні залишається однією із запитуваних сільськогосподарськими підприємствами.

Основні характеристики програми надано в табл. 2.

Аналіз отримання державної фінансової допомоги у 2020 р. аграрними підприємствами регіонів України на основі програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на основі здешевлення кредитів» доводить таке: найбільші обсяги фінансових ресурсів отримали підприємства Одеської області – 9,1%, Харківської – 7,1%, Тернопільської – 6,9%, Вінницької – 6,6%, Черкаської – 6,5%, Полтавської – 6,4%, інші області отримали від 5,2%, до 4,4%, а найнижчі обсяги державної допомоги отримали Закарпатська та Запорізька області (рис. 2).

Як свідчать результати проведеного аналізу, фінансова допомога задовольняє лише незначну частку попиту на кредитні ресурси аграрних підприємств. А отримують компенсацію, як правило, великі та фінансово стабільні підприємства, а не малі сільськогосподарські підприємства, для яких і передбачається державна фінансова підтримка.

У програмі здешевлення кредитів у 2020 р. беруть участь 33 уповноважених банки. Найбільше пільгових кредитів було надано такими банківськими установами, як АТ «Райффайзен банк Аваль», АТ «ОТПбанк», АТ «Ощадбанк», АТ «ПроКредит банк», АТ «КБ «ПриватБанк» тощо.

Надається фінансова допомога аграрним підприємствам на основі конкурсу, але основним недоліком реалізації завдань конкурсу є відсутність прозорого механізму визначення переможців, тобто тих підприємств, що отримали право получить компенсацію за кредитами.

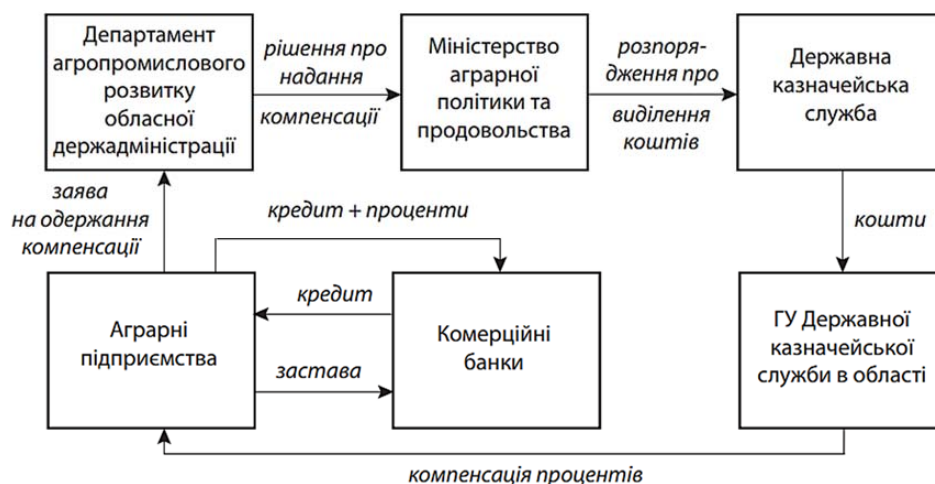


Рис. 1. Механізм здешевлення кредитів для сільськогосподарських підприємств України

Джерело: складено на основі [11]

Характеристика бюджетної програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на основі здешевлення кредитів»

Нормативний акт, з якого почала діяти програма	Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року №300 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів»
Напрямок підтримки	Часткова компенсація за нараховані і сплачені у поточному році відсотки за користування кредитами на конкурсній основі
Отримувачі	Юридичним особам незалежно від організаційно-правової форми та форми власності та фізичним особам – підприємцям (далі – позичальники), що здійснюють сільськогосподарську діяльність
Процедура отримання	Конкурсні комісії визначають суму компенсації для кожного позичальника в межах установленого річного обсягу, видають позичальнику довідку про прийняте рішення конкурсної комісії щодо надання компенсації та включають його до реєстру позичальників, які мають право на отримання компенсації за кредитами
Розмір виплат	1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами, зменшених на 5 відсоткових пунктів
Ставки кредитів, що підлягають компенсації	За короткостроковими кредитами, залученими для поповнення обігових коштів. За середньостроковими кредитами, залученими для поповнення обігових коштів, придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних із будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів. За довгостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, обладнання для виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, будівництва та реконструкції виробничих об'єктів
Обмеження	15 млн грн – на суб'єкта (у т. ч. пов'язаних із ним осіб), які провадять діяльність у галузях тваринництва та використали кредитні кошти для покриття витрат, пов'язаних із провадженням діяльності у галузі тваринництва

Джерело: розроблено автором на основі [12]

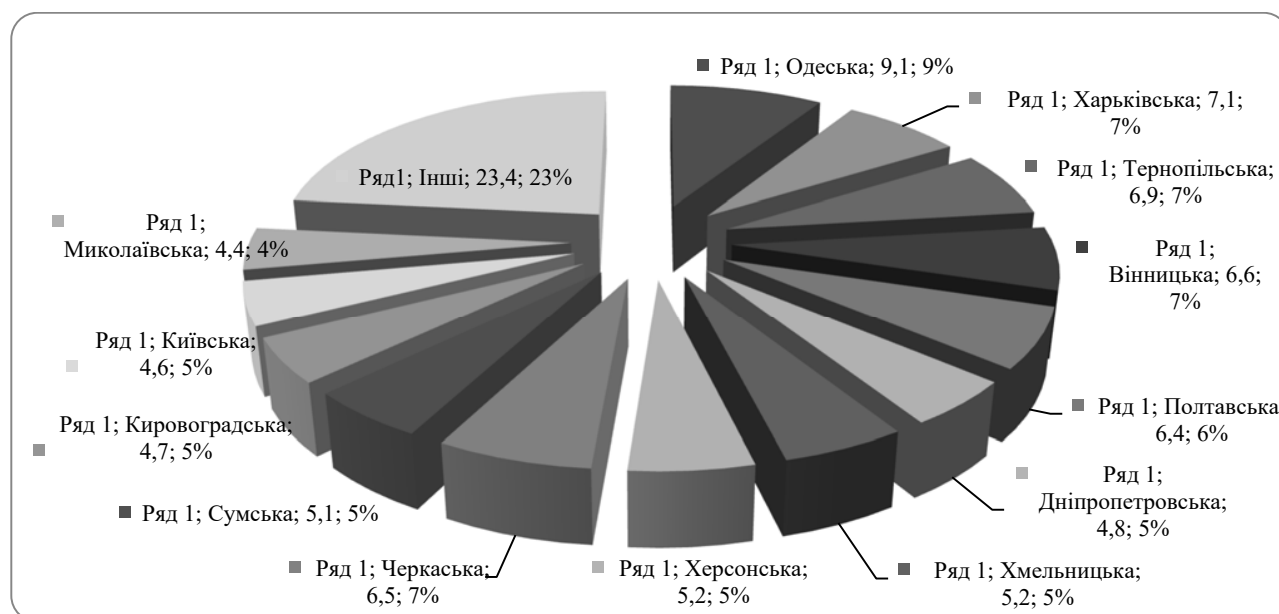


Рис. 2. Структура фінансової допомоги за програмою здешевлення кредитів, наданих агропромисловому комплексу за регіонами в 2020 р.

Джерело: розроблено автором за [11]

Висновки. Проведене дослідження свідчить, що існує об'єктивна доцільність удосконалення складників сучасного механізму державної фінансової підтримки, що надається на основі взаємодії з банками.

Сучасний механізм проведення конкурсу між сільськогосподарськими підприємствами має певні недоліки, оскільки існує асиметрія інформації результатів проведення конкурсу на право отримання субсидій зі здешевлення процентів за отриманими банківськими кредитами, що створює можливості для зловживань та корупції. Із метою досягнення транспарентності результатів конкурсу

необхідно розробити та впровадити ефективну методику оцінки претендентів, використовуючи інтегральний показник, що враховуватиме різні кількісні характеристики. Для забезпечення прозорості проведення конкурсу результати такої оцінки повинні оприлюднюватися.

Як свідчать результати проведеного аналізу, потребує удосконалення і механізм визначення обсягів державного фінансування. У сучасних умовах переважно мають доступ до кредитних ресурсів банків великі аграрні підприємства, а не малі й середні. Для досягнення соціальної справедливості необхідно використовувати диференційований підхід

до розподілу державної фінансової допомоги за обсягами залежно від видів сільськогосподарських підприємств (великі, середні та малі) і стратегічних завдань їх розвитку.

Упровадження запропонованих рекомендацій сприятиме ефективному виконанню стратегічних завдань сталого розвитку сільського господарства в Україні.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М.Я. Особливості фінансових відносин в аграрному секторі економіки. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2012. Вип. 9(33). Ч. 1. С. 323–328. URL: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_oif/2012_9_1/45.pdf (дата звернення: 07.12.2021).
2. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України. *Фінанси України*. 2010. № 10. С. 29–37.
3. Квасниця О.В. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. *Світ фінансів*. 2014. Вип. 4. С. 63–71.
4. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія. Львів : ЛНУ імені І. Франка, 2002. 396 с.
5. Непочатенко О.О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств : монографія. Умань, 2007. 456 с.
6. Glantz, Morton. The banker's handbook on credit risk: implementing Basel II. New York : Elsevier Inc., 2008. 420 p.
7. Swinnen J.F.M. Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in Central and Eastern Europe. URL: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1217526012269_agricultural_credit_problems_in_ECA_region.pdf (дата звернення: 07.12.2021).
8. Wright Ivan. Bank Credit and Agriculture under the National and Federal Reserve Banking systems. McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, 2011. 341 p.
9. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1437-р. Урядовий кур'єр. 2016. № 60.
10. Офіційний сайт Державного казначейства України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-provikonannayaderzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2016-rik> (дата звернення: 09.12.2021).
11. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства в Україні. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/pidtrimka> (дата звернення: 07.12.2021).
12. Постанова від 29 квітня 2015 р. № 300 «Про затвердження порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» (останні зміни від 15.09.2021 № 969). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF#Text> (дата звернення: 07.12.2021).

References:

1. Demyanenko M.Ya. (2012) Osoblyvosti finansovykh vidnosyn v ahrarnomu sektori ekonomiky [Features of financial relations in the agricultural sector of the economy] (electronic journal). *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy»*, vol. 9 (33), no. 1, pp. 323–328. Available at: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_oif/2012_9_1/45.pdf (accessed 7 December 2021). (in Ukrainian)
2. Kalashnikova T.V. (2010) Stan i tendentsiyi rozvytku kredytnoho zabezpechennya ahrarnoyi haluzi Ukrayiny [Status and trends in the development of credit support in the agricultural sector of Ukraine]. *Finansy Ukrayiny*, vol. 10, pp. 29–37. (in Ukrainian)
3. Kvasnytsya O.V. (2014) Finansovyy mekhanizm zabezpechennya rozvytku malykh pidpryyemstv v Ukrayini [Financial mechanism for ensuring the development of small enterprises in Ukraine]. *Svit finansiv*, vol. 4, pp. 63–71. (in Ukrainian)
4. Kovalyuk O.M. (2002) Finansovyy mekhanizm orhanizatsiyi ekonomiky Ukrayiny (problemy teoriyi i praktyky): monohrafiya [Financial mechanism of the organization of the economy of Ukraine (problems of theory and practice): monograph]. L'viv: Vydavnychyy tsentr LNU imeni I. Franka, 396 p. (in Ukrainian)
5. Nepochatenko O.O. (2007) Orhanizatsiyno-ekonomichni mekhanizmy kredyтуvannya ahrarnykh pidpryyemstv: monohrafiya [Organizational and economic mechanisms of lending to agricultural enterprises: a monograph]. Uman', 456 p. (in Ukrainian)
6. Glantz, Morton. The banker's handbook on credit risk: implementing Basel II. / Morton Glantz, Johnathan Mun. New York: Elsevier Inc., 2008. 420 p.
7. Swinnen J.F.M. Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in Central and Eastern Europe. Available at: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1217526012269_agricultural_credit_problems_in_ECA_region.pdf (accessed 07 December 2021).
8. Wright Ivan. Bank Credit and Agriculture under the National and Federal Reserve Banking systems. McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, 2011. 341 p
9. Uryadovyy kur"yer (2016) Pro skhvalennya Kontseptsiyi Derzhavnoyi tsil'ovoyi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2022 roku: rozporядzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 30.12.2015 no. 1437-r., no. 60.
10. Ofitsiynyy sayt Derzhavnogo kaznacheystva Ukrayiny. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-provikonannayaderzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2016-rik> (accessed 09 December 2021).
11. Ofitsiynyy sayt Ministerstva ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva v Ukrayini. Available at: <https://minagro.gov.ua/ua/pidtrimka> (accessed 7 December 2021).
12. Kabinet ministriv Ukrayiny (2015). Postanova No. 300 «Pro zatverdzhennya poryadku vykorystannya koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu byudzheti dlya finansovoyi pidtrymky zakhodiv v ahropromyslovomu kompleksi shlyakhom zdeshevlennya kredytiv» (ostanni zminy no. 969 vid 15.09.2021). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF#Text> (accessed 07 December 2021).

БАНКИ В МЕХАНИЗМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье исследованы особенности финансирования государством сельскохозяйственных предприятий совместно с банками Украины. Определена сущность механизма взаимодействия государства и банков для финансирования сельскохозяйственных предприятий на основе программы удешевления кредитов. Проанализирована динамика расходов государственного бюджета Украины на поддержку сельскохозяйственных предприятий, исследованы результаты распределения финансовой государственной поддержки между регионами Украины. Предложено усовершенствование механизма проведения конкурса между сельскохозяйственными предприятиями на право получения субсидий на основе методики оценки претендентов, а также механизма распределения государственного финансирования по объемам продукции и в зависимости от видов сельскохозяйственных предприятий и стратегических задач их развития.

Ключевые слова: государство, бюджет, банк, сельское хозяйство, кредит, процент, финансовые ресурсы, механизм.

BANKS IN THE MECHANISM OF STATE FINANCING OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary. The article examines the current features of state funding for the development of agricultural enterprises based on the organization of processes of interaction with banks in Ukraine. It is substantiated that the agricultural sector occupies an important place in the economy of Ukraine. Given the interest of many countries in the world and the European Union in the export of domestic suppliers of agricultural products, the agricultural sector should become the most powerful factor in the development of the national economy. This is possible with the availability of financial resources of agricultural producers. It is proved that agriculture is increasingly in need of financial resources needed for technological modernization of production under the influence of digital transformation. The essence and peculiarities of the mechanism of interaction between the state and banks for financing agricultural enterprises on the basis of the loan reduction program are determined. The dynamics of expenditures of the state budget of Ukraine to support the development of agricultural enterprises is analyzed, the results of the use of the distribution of financial state support between the regions are studied. The study confirmed that at a certain stage of the country's economic development, subsidizing the interest rate on loans for agricultural enterprises had its positive results, but today we see more negative aspects in its use. It is proved that the importance of the role of the state in solving the problem of attracting financial resources to agriculture requires the development of scientific and methodological foundations for building a mechanism of cooperation between the state and banks. based on the introduction of methods for assessing applicants, as well as to use a differentiated approach to the distribution of state financial assistance by volume depending on the types of agricultural enterprises (large, medium and small) and strategic objectives of their development.

Key words: state, budget, bank, agriculture, credit, interest, financial resources, mechanism.

Белан К. В.

*студент факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Сімона Чугурян

*Факультет економічних відносин,
Економічний університет у Братиславі*

Belan Christian

*Student of the Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Erfan Yeva

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

PhDr. Simona Chuguryan, PhD.

*Faculty of International Relations,
University of Economics in Bratislava*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ

Анотація. У статті проведено дослідження розвитку світового товарного ринку продукції машинобудування. Як одна з найважливіших галузей промисловості машинобудування в будь-якій країні світу відображає рівень достатку його населення, здатність економіки до адаптації на міжнародному ринку, а також здатність країни впроваджувати нові технології, які розвиваються динамічно у світовому господарстві. Проаналізовано тенденції розвитку світового товарного ринку машинобудування, визначено ключові чинники успіху і невдач у цій важливій галузі економіки в умовах глобалізації. Проведено оцінку ринку продукції машинобудування провідних країн світу і країн Європейського Союзу. Висвітлено проблеми, з якими зіткнулася машинобудівна галузь. Зроблено висновки та прогнози стосовно подальшого розвитку машинобудівної галузі.

Ключові слова: світовий ринок, машинобудування, продукція машинобудування, інвестиції, технології.

Вступ та постановка проблеми. Галузь машинобудування є частиною машинобудівного комплексу, який включає у себе машинобудування і металообробку, ремонтне виробництво та металургію. Розвиток машинобудування країни позитивно позначається на багатьох паралельних галузях народного господарства, адже розвинена галузь машинобудування є запорукою успішної та ефективної реалізації зовнішньоторговельної діяльності, більше того, вона забезпечує провідні позиції в економічному зростанні та у підвищенні міжнародної торгової конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Зміна кон'юнктури ринку в економічно розвинених державах найменше завдає шкоди виробництвам, які ґрунтуються на сучасних високотехнологічних процесах виробництва. Залучення новітніх технологій у виробничі процеси стимулює вихід із кризових ситуацій та сприяє добробуту держави. Процес виробництва і реалізації продукції, здійснюваний підприємствами, як і будь-які інші процеси людської діяльності, оцінюються не лише розміром, величиною або сумою отриманого ефекту, а й оцінками результативності тобто ефективністю їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних тенденцій та динаміки розвитку світового товарного ринку продукції машинобудування присвячено роботи вітчизняних учених, зокрема В. Андрійчука, Ю. Бажала, Б. Губського, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Кредісова, О. Шнипка та ін. Проте у їхніх наукових працях не були повністю розкрито всі

питання щодо особливостей функціонування, проблем та перспектив розвитку світового товарного ринку продукції машинобудування. Це дає змогу проводити подальші дослідження у межах даної тематики.

Метою даної роботи є вивчення тенденцій розвитку світового товарного ринку машинобудування, визначення ключових чинників успіху і невдач у цій важливій галузі економіки в умовах глобалізації.

Результати дослідження. Машинобудування – найбільша галузь світової промисловості протягом багатьох десятиліть. Жодну іншу галузь світового господарства не можна порівняти з нею за вартісним обсягом виробленої продукції. У розвинених країнах машинобудування, як правило, дає 25–40% усього промислового виробництва, а в окремих державах цей показник наближається до 50%. Забезпечуючи суспільство різноманітною готовою продукцією, машинобудування у великих кількостях використовує напівфабрикати, вироблені іншими галузями: чорною і кольоровою металургією, хімічною промисловістю, промисловістю будівельних матеріалів, легкою промисловістю та ін. Тим самим рівень і динаміка розвитку машинобудування істотно впливають на багато інших виробництва і товарні ринки.

Продукція машинобудування, або машинно-технічна продукція, – найважливіший складник міжнародної торгівлі, питома вага якого становить близько 40%, більше ніж удвічі перевершуючи наступну за значимістю товарну групу – хімічну продукцію. Багато в чому саме рівень торгівлі машинно-технічною продукцією визначає місце дер-

жави в системі міжнародних економічних відносин.

Світова торгівля машинно-технічною продукцією займає понад 35% загального світового обсягу торгівлі, у 2020 р. вона становила приблизно 6,7 трлн дол. Сегментація ринку продукції на сучасному етапі виглядає так: електроніка – близько 30%, обладнання – 45%, транспортні засоби – понад 25% [1].

За останні 20 років у світі тричі змінювався лідер з експорту машинно-технічної продукції. У другій половині 1990-х років Японію випередили США, у середині 2000-х років США поступилися Німеччині, а в 2020 р. на перше місце вийшла КНР, яка тепер значно випереджає конкурентів. За 2000-ні роки китайський експорт машинно-технічної продукції зріс майже в 10 разів і продовжує збільшуватися. Це стало можливим в першу чергу завдяки інтенсивному розвитку експортно-орієнтованої електроніки. Поставки іншої машинно-технічної продукції теж сильно виростили, проте поки значно поступаються сегменту електроніки, що зумовлює високий потенціал Китаю щодо подальшого розширення експорту [1].

Друге місце з експорту машинно-технічної продукції на початку 2020-х років упевнено займає Німеччина, на третьому розташувалися США, на четвертому – Японія, на п'ятому – Південна Корея. У найближчі роки, скоріше за все, вони збережуть свої позиції, оскільки розриви між ними, а також між ними та іншими країнами великі. Значну частку експорту має Гонконг, номінально наступний за Кореєю, проте його поставки майже повністю сформовані реекспортом.

До найбільших експортерів машинно-технічної продукції також належать Франція, Мексика, Нідерланди, Сінгапур, Великобританія і Тайвань, які характеризуються досить значною вагою у світовій торгівлі. Інші важливі експортери: у Європі – Бельгія, Іспанія, Чехія, Швейцарія; в АТР – Таїланд, Малайзія; у Північній Америці – Канада [2].

Найбільшим покупцем машинно-технічної продукції традиційно виступають США. На друге місце в середині 2020-х років вийшов Китай. Незважаючи на високі темпи зростання китайського імпорту, у найближчі роки він поступатиметься США. Третім за величиною імпортером машинно-технічної продукції впевнено виступає Німеччина. До імпортерів машинно-технічної продукції також належать: Франція, Великобританія, Нідерланди, Італія, Бельгія, Іспанія, Японія, Сінгапур, Республіка Корея, Австралія, Тайвань, Таїланд, Малайзія, Індія, Канада, Мексика, Бразилія [2].

Міжнародна аудиторська компанія PwC представила результати чергового (з 2017 р.) глобального прогнозу розвитку світової економіки та економічного зростання провідних країн світу до 2050 р. Результати досліджень компанії показують, що в перспективі світову економіку очолять трійка лідерів – Китай, США та Індія з ВВП (ПКС) у межах \$61 079–41 384 млрд [3].

У десятку лідерів повинні увійти також Індонезія, Бразилія, Мексика, Японія, Росія, Нігерія і Німеччина з рівнем ВВП за паритетом купівельної спроможності (ППС) у межах \$12 210–6 338 млрд. Ще 10 країн із ВВП (ПКС) у межах \$5 774–3 516 млрд розмістяться в рейтингу в такій послідовності: Великобританія, Саудівська Аравія, Франція, Туреччина, Пакистан, Єгипет, Південна Корея, Італія, Канада і Філіппіни (табл. 1).

Очевидно, що група країн G7 із кожним роком поступається своїми позиціями країнам E7, які все більше на світовій арені заявляють про себе і активно розвиваються. Інноваційна політика в країнах, що успішно розвиваються, спрямована на підвищення ефективності машинобудування як основи суспільного виробництва. Цьому

сприяє державна підтримка в прискоренні темпів створення і використання нової техніки і технології, систематичному поліпшенні всіх якісних і кількісних показників виробів, що випускаються.

Загальні тенденції розвитку машинобудування у світі, зміни в територіальній і галузевій структурах машинобудування відбуваються на тлі подальшого розвитку його традиційних технологій і появи абсолютно нових напрямів науково-технічного прогресу.

Таблиця 1

**Найбільш потужні економіки світу
(за прогнозом до 2050 р.)**

Країни	ВВП (\$ млрд)
1. Китай, США, Індія	61 079-41 384
2. Індонезія, Бразилія, Мексика, Японія, Росія, Нігерія, Німеччина	12 210-6 338
3. Великобританія, Саудівська Аравія, Франція, Туреччина, Пакистан, Єгипет, Південна Корея, Італія, Канада, Філіппіни	5 774-3 516

Джерело: складено автором на основі [3]

Слід звернути увагу на одну з важливих тенденцій у розвитку індустрії. Йдеться про фактор історичної стабільності в розвитку технічної творчості, впровадженні у виробництво наукових винаходів, підготовці інженерних кадрів. Ще в 1913 р., коли розвиток капіталізму досяг свого максимуму напередодні Першої світової війни, частка найбільших країн у світовому промисловому виробництві виглядала так: США – 36%, Німеччина – 16%, Велика Британія – 14%, Франція – 6%, Росія – 4%, Японія – 1%. Через 100 років ці самі країни залишаються, як і раніше, у когорті лідерів [4].

Поясненням такої стабільності лідерів на світовій арені можуть служити цілком аргументовані думки Нобелівського лауреата з економіки Дж. Хікса. Він вважає, що головними чинниками промислової революції у Великій Британії були такі:

- 1) формування інститутів, що захищають приватну власність і контрактні зобов'язання, зокрема незалежної та ефективної судової системи;
- 2) високий рівень розвитку торгівлі;
- 3) формування ринку факторів виробництва, передусім ринку землі;
- 4) широке застосування найманої праці над використанням примусової праці в широких масштабах;
- 5) розвиненість фінансових ринків і низький рівень позичкового відсотка;
- 6) розвиток науки [5].

Можна відзначити, що облік впливу названих чинників актуальний і в наші дні під час формування стратегії соціально-економічного розвитку для всіх країн включно з Україною, безумовно, з урахуванням особливостей глобалізаційних процесів, що відбуваються у світовій системі господарювання. Країни ЄС, а також деякі країни, що успішно розвиваються, зазвичай спеціалізуються на випуску певних видів машинобудівної продукції.

Спеціалізація передбачає випуск товарів і надання послуг у розмірах, що значно перевищують власні потреби країни-виробника. Так, країни ЄС спеціалізуються на випуску продукції верстатобудування та обладнанні для легкої промисловості; США, Японія і Німеччина зорієнтовані на випуск енергетичного та хімічного обладнання; велике верстатобудування розвинене в Німеччині, Японії та Китаї; атомне і металургійне устаткування випускають у США, Японії, Німеччині, Франції та Росії [6].

Істотно відстає від провідних країн світу розвиток машинобудування в більшості країн, що розвиваються. Частка продукції машинобудування у структурі промисловості цих країн не перевищує 20%. У низці країн, що розвиваються, машинобудування представлено ремонтними майстернями з обслуговування транспортних засобів та виготовлення найпростішого інвентарю, обладнанням для гірничодобувної промисловості і потреб сільського господарства. Такий підхід знижує вимоги до загальноосвітнього рівня робітників, але дає змогу досягати високої продуктивності праці у випуску масової, трудомісткої, технічно нескладної продукції із задовільним рівнем якісних характеристик. У цій групі країн багато складальних заводів і цехів, які отримують комплекти машин у розібраному вигляді з індустріально розвинених країн для організації в подальшому власного виробництва.

Загальною тенденцією у світовій господарській системі є перенесення виробництв низької та середньої складності з розвинених країн у країни, що розвиваються. Цьому процесу істотно сприяють транснаціональні компанії. Вони створюють розгорнуту мережу своїх філій у країнах, що розвиваються, по всьому світу. У країнах базування залишаються переважно структури НДДКР і складні виробництва, що вимагають високої кваліфікації працівників.

За прогнозами експертів, у середньостроковій перспективі у світовому машинобудуванні відбуватиметься подальше посилення позицій країн, що розвиваються. Стосується це перш за все Китаю (табл. 2). Загальний обсяг виробленої машинобудівної продукції в Китаї зросте з \$530 млрд у 2010 р. до \$930 млрд у 2025 р., щорічний приріст становитиме 3,8% [7].

Таблиця 2

**Прогноз випуску показника
умовно-чистої продукції машинобудування
у провідних державах світу (млрд дол. США)**

Держава	2000	2005	2012	2015	2020	2025
Китай	28,2	58,4	161,4	248	329,4	410,1
ЄС	158	160,8	157,5	178,3	193,2	204,7
США	123,7	124,5	103,0	115,5	129,7	144,9
Японія	89,7	96,2	66,2	75,4	81,0	86,3
Індія	6,3	8,4	12,8	19,3	26,0	34,4
Бразилія	11	13,2	14,2	18,8	22,6	27,2
Росія	9,8	10,8	12,1	14,9	17,6	20,8

Джерело: складено автором на основі [7]

Машинобудування – це найважливіша комплексна галузь обробної промисловості. У його складі понад 70 галузей і 300 різних виробництв. Світове машинобудування випускає понад 3 млн видів виробів. Продукція галузі різна за масовістю випуску. Наприклад, літаків у світі випускається близько 1 тис на рік, металорізальних верстатів – 1,2 млн, тракторів – 1,3 млн, автомобілів – 40–50 млн, електронної техніки – 150 млн, годинників – 1 млрд і т. д. Машинобудування займає перше місце у світі серед інших галузей за кількістю зайнятих (близько 80 млн осіб) і за вартістю продукції, що випускається (близько 38% вартості світової промислової продукції). Галузь найбільшою мірою сприяє поглибленню спеціалізації, концентрації та кооперації у світовому господарстві. Обсяги виробництва в машинобудуванні залежать від попиту на продукцію кінцевих споживачів. Це, своєю чергою, призводить до чергування економічних підйомів і криз у світовому машинобудуванні [7].

Зупинимось на короткій характеристиці стану машинобудування ЄС. На країни ЄС припадає близько 37%

глобальної торгівлі машинобудівної продукцією (табл. 3). Протягом останніх 10–15 років середньорічні темпи приросту випуску машинобудівної продукції у ЄС дещо знизилися і становили лише 1,1%. Зайнятість у галузі протягом 2010–2020 рр. скорочувалася на 1,5% на рік.

Таблиця 3

**Питома вага ЄС у розвитку галузі машинобудування
(у відсотках)**

Країна	Виробництво	Умовно-чиста продукція	Зайнятість
Німеччина	38,0	41,5	34,1
Італія	19,1	15,6	15,1
Франція	7,9	7,9	8,6
Великобританія	6,3	7,1	6,6
Іспанія	3,9	3,9	4,1
Польща	1,9	2,3	4,8
Чехія	2	1,9	4,5
Словаччина	0,5	0,4	1,3
Інші країни ЄС	18,4	19,4	20,9

Джерело: складено автором на основі [8]

Має місце загальна тенденція перенесення машинобудівних потужностей із Заходу на Схід, насамперед до Китаю. Причина в тому, що питомі трудові витрати в Китаї в два рази нижче, ніж в Японії, у три рази нижче, ніж у США, і майже у п'ять разів нижче, ніж у ЄС. Що стосується показника продуктивності праці, то в країнах ЄС він становить \$54 тис, у США – \$91 тис, у Японії – \$97 тис [8].

До першої групи країн ЄС за рівнем розвитку машинобудування входять Німеччина, Італія, Франція і Великобританія. До другої групи країн – Іспанія, Португалія, Швейцарія, Швеція, Фінляндія та ін. Третю групу формують Польща, Чехія, Словаччина, а також Словенія, Румунія, Болгарія та ін. До четвертої групи можна віднести європейські країни, що раніше входили до складу Радянського Союзу і Югославії й які мають намір у перспективі поповнити ряди членів ЄС. Йдеться про Сербію, Чорногорію, Македонію та інші країни, включаючи Україну.

Висновки. Вирішальний вплив на рівень розвитку продуктивних сил суспільства має промисловість. У сучасних умовах ринкових відносин машинобудування є однією з найважливіших галузей народного господарства регіону, що визначає рівень його науково-технічного прогресу, об'єднує підприємства та організації з питань дослідження, розроблення, виготовлення та відновлення засобів виробництва згрупованих у три макросегмента: електроніка, обладнання й транспорт. Воно забезпечує автоматизацію, механізацію та електрифікацію виробництва, підвищуючи продуктивність праці.

Машинобудування схильне до коливань економічної кон'юнктури значно більшою мірою, ніж інші галузі економіки. Воно сильно залежить від інвестиційної активності компаній, які купують машини та обладнання. Така одностороння залежність постійно піддає машинобудування циклічним змінам попиту на ринку. У результаті машинобудування опиняється безпосередньо у центрі процесу чергування криз та економічних підйомів.

Зростають вимоги до безпеки використання техніки, екологічно чистого виробництва, комфорту, рівня експлуатаційних витрат, показників фізичної працездатності осіб та до загальної якості виготовленої продукції. Водночас підвищуються запити відносно забезпечення та якості технічного обслуговування, своєчасного постачання запасними частинами і т. п. Усі ці чинники формують основні тенденції розвитку міжнародних відносин щодо торгівлі машино-техніч-

ною продукцією та обладнаннями на світовому ринку.

Розвиток індустрії машинобудування має пріоритетне значення не лише для корпорацій даної галузі промисловості, а й для економіки країни у цілому, що, своєю чергою, потребує прийняття більш зважених управлінських рішень, які, безумовно, впливають на економічні й соціальні аспекти як на рівні підприємств, транснаціональних корпорацій, міжнародних урядових і неурядових організацій, так і на рівні держави.

Світовий загальний обсяг продукції машино-технічного характеру щорічно зростає. Сьогодні неможливо уявити життя людини без використання науково-технічної продукції ні на виробництві, ні у сфері послуг, ні в побуті.

Машинобудування істотно впливає на темпи й напрями науково-технічного прогресу в інших галузях господарства, зростання продуктивності праці та ефективність виробництва. Новітні галузі машинобудування, продукція яких швидко морально застаріває, потребують серйозних наукових досліджень для постійного оновлення асортименту машин.

Лідерству на світовому ринку продукції машинобудування забезпечують спеціалізація, концентрація і кооперація виробництва, інноваційна товарна і цінова політика, підтримка держави у завоюванні нових ринків під час реалізації продукції вітчизняних товаровиробників.

Зростаючі потреби громадян держави можна задовольнити лише за умови високопродуктивної і змістовної праці в усіх сферах життєдіяльності, включаючи машинобудування.

Разом із тим машинобудування стикається з багатьма проблемами. Одні з них мають економічний характер, наприклад застаріле обладнання, недостатня матеріальна та технічна база, малокваліфіковані працівники, відсутність інвестування як із боку держави, так і з боку приватних інвесторів, інші пов'язані зі світовими обмеженнями через пандемію.

Незважаючи на те що машинобудівна промисловість постраждала від впливу пандемії та має низку інших політичних і економічних причин, ця галузь має свої технологічні інновації, прямує до цифрових змін і нововведень та до екологічної стійкості. Це надає позитивні сигнали як до інвесторам, так і клієнтам та презентує можливості галузі щодо потенційної прибутковості і для ведення бізнесу навіть у часи невизначеності.

Список використаних джерел:

1. Маркетингові аспекти управління інноваційним розвитком / за ред. С.М. Ілляшенка. Суми : Папірус, 2014. 480 с.
2. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : навчальний посібник. Київ : Заповіт, 2006. 240 с.
3. Прогноз розвитку світової економіки з 2015 до 2050 року. *PricewaterhouseCoopers*. URL: <https://gtmarket.ru/news/2015/02/11/7089> (дата звернення: 10.10.2021).
4. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / Ю.В. Макогов та ін. ; за ред. В.І. Ляшенка. Запоріжжя : КПУ, 2014. 798 с.
5. Алімов О.М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / за ред. А.І. Даниленко. Київ : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. 541 с.
6. Александрова В.П., Скрипниченко М.І., Федулова Л.І. Прогнозування впливу сучасних факторів на розвиток економіки України. *Економіка і прогнозування*. 2020. 26 с.
7. Інноваційна Україна 2020 / за ред. В.М. Геєця. Київ : НАН України, 2020. 336 с.
8. Федулова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України. Київ : Ін-т економіки та прогнозування, 2018. 472 с.

References:

1. Ilyashenko S.M. (ed.) (2014) *Marketing aspects of innovation development management*. Sumy: Papirus, 480 p. (in Ukrainian)
2. Bazhal Yu.M. (2006) *Economic theory of technological changes*: text edition. Kyiv: Zapovit, 240 p. (in Ukrainian)
3. Prohnoz rozvytku svitovoi ekonomiky z 2015 do 2050 roku [Forecast of the development of the global economy from 2015 to 2050]. *PricewaterhouseCoopers*. Available at: <https://gtmarket.ru/news/2015/02/11/7089> (accessed 10 October 2021). (in Russian)
4. Lyashenko V.I. (ed.), Makohov Yu.V., et al. (2014) *Pershyi etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problemy* [The first stage of modernization of Ukraine's economy: experience and problems]. Zaporizhzhia: CPU, 798 p. (in Ukrainian)
5. Danylenko A.I. (ed.), Alimov O.M. (2005) *Ekonomicnyi rozvytok Ukrainy: instytutsionalne ta resursne zabezpechennia* [Economic development of Ukraine: institutional and resource provision]: monograph. Kyiv: United Institute of Economics of National Academy of Sciences of Ukraine, 541 p. (in Ukrainian)
6. Aleksandrova V.P., Skrypnychenko M.I., Fedulova L.I. (2020) *Prohnozuvannya vplyvu faktoriv na rozvytok ekonomiky Ukrainy* [Forecasting of the modern factors' influence on the development of Ukraine's economy]. *Ekonomika i prohnozuvannya* [Economics and forecasting], 26 p. (in Ukrainian)
7. Heiets V.M. (ed.) (2020) *Innovatsiina Ukraina 2020* [Innovative Ukraine 2020]. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine, 336 p. (in Ukrainian)
8. Fedulova L. I. (2018) *Tekhnolohichna modernizatsiia promyslovosti Ukrainy* [Technological modernization of Ukrainian industry]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting, 472 p. (in Ukrainian)

ТЕНДЕНЦИИ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ТОВАРНОГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация. В статье проведены исследования развития мирового товарного рынка продукции машиностроения. Как одна из важнейших отраслей промышленности в любой стране мира машиностроение отражает уровень изобилия его населения, способность экономики к адаптации на международном рынке, а также способность страны внедрять динамично развивающиеся технологии в мировом хозяйстве. Проанализированы тенденции развития мирового товарного рынка машиностроения, определены ключевые факторы успеха и неудач в этой важной отрасли экономики в условиях глобализации. Проведена оценка рынка продукции машиностроения ведущих стран мира и стран Европейского Союза. Освещены проблемы, с которыми столкнулась машиностроительная отрасль. Сделаны выводы и прогнозы дальнейшего развития машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: мировой рынок, машиностроение, продукция машиностроения, инвестиции, технологии.

TENDENCY AND DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MECHANICAL ENGINEERING PRODUCT MARKET

Summary. Today's world economy is characterized by a high rate of world production and international trade in machinery and technical equipment and by intensive structural changes in the world market. The engineering industry in our days is the most important industry in any country, reflecting the population's abundance, the economy's ability to adapt to the international market, and the country's ability to keep up with dynamic developing technologies. The subject of the article is relevant, since, in the current economic environment, the engineering industry is the key to successful and profitable foreign trade. The development of mechanical engineering has a positive impact on many parallel sectors of the country's economy. Nowadays, engineering plays a key role in the diffusion of innovative machines, equipment and manufacturing processes in other sectors of the economy. The majority of biotechnologies and nanotechnologies, production of advanced materials, micro and photo electronics, is heavily dependent on innovation in mechanical engineering. The USA, Japan, Germany, and China are among the world's leading exports of machinery and technology. In the past 20 years, the leaders have been replaced three times. There has been a recent upward tendency to China's mechanical engineering market grows. The global competition among the world's leading regions is about to intensify correspondingly. Overall trend in the world economy is the relocation of low- and medium-scale industries from developed to developing countries. Multinational companies contribute significantly to this process. Experts are predicting that the developing countries will be further strengthened in the global engineering industry over the medium term. Above all this concerns China. The development of mechanical engineering was greatly influenced by the coronavirus pandemic. The current challenges are related to the pandemic, represent an important additional negative factor for the industry that has already been hit, and continue to face challenges due to the shrinking of leading markets and due to need for large-scale investment in machinery and technology. Resumption of economic growth in the countries most affected by the pandemic takes place on an investment basis, and it is going to be supported by the accumulation of business finance, that would be stimulate further investments primarily in the field of machine engineering.

Key words: world market, machine building, machine – building products, investments, technologies.

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-3>

Бутирін І. О.

*аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Butyrin Igor

*Postgraduate Student of the Department Economic Theory
and Economic Methods of Management
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ДОХОДІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація. Сучасний світ уже зробив перший крок до принципово нової технологічної, економічної та соціальної реальності. Проте виклики, які стоять перед сучасним індустріальним суспільством, важко переоцінити. Йдеться про зміну глобального соціально-технологічного укладу, наслідком якого є повне переформатування звичних нам систем, формування нових соціальних та економічних стратегій. Водночас змінюються технологічна парадигма, моделі управління і суспільні норми, відбуваються масштабні демографічні зрушення. Проте проблема не в тому, що перехід до нової моделі суспільства відбувається у принципі. Проблема в тому, що цей перехід відбувається надшвидкими темпами – не за тисячоліття, як аграрний, не за століття, як індустріальний спосіб, а лише за кілька десятків років. Сучасний етап світового економічного і соціального розвитку характеризується істотним впливом на нього цифровізації. Як новий тренд світового суспільного розвитку, який прийшов на зміну інформатизації та комп'ютеризації, він характеризується тим, що заснований на цифровому поданні інформації, яке в масштабах економічного і соціального життя як окремої країни, так і всього світу призводить до підвищення ефективності економіки та поліпшення якості життя. Останніми десятиліттями однією з головних тенденцій розвитку економіки і суспільства загалом є проникнення інформаційних технологій у різні сфери діяльності людини. Інформатизація стає настільки важливим чинником зростання продуктивності праці і підвищення якості життя, що зміни, які відбуваються, розглядаються дослідниками як настання нової ери економічного розвитку, який у літературі характеризується терміном «цифрова, або інформаційна, економіка». Сьогодні розвиток інформатизації насамперед пов'язаний з упровадженням цифрових комунікаційних технологій і платформ, для яких Інтернет і мобільні пристрої є основою. Сектори економіки, засновані на інформаційних і комунікативних технологіях, отримали назву «цифрова економіка». У статті дано визначення державної політики доходів та соціальних трансферів. Представлено аналіз впливу цифровізації на доходи населення.

Ключові слова: цифровізація, цифрова економіка, передумови цифровізації, позитивні та негативні наслідки цифровізації, виклики, загрози та ризики цифровізації, доходи, політика доходів держави.

Вступ та постановка проблеми. Доведено, що цифрова трансформація веде до суттєвих змін ринку праці, оновлення соціально-трудових відносин та політики дохо-

дів. Зростання невизначеності та кризових явищ у системі доходів, що були породжені прискореними технологічними змінами, глобалізаційними тенденціями та демо-

графічними зрушенням, призвело до розмивання стійкої структури ринкових доходів населення, збільшення незайнятого населення та безробіття, поглиблення нерівності.

За таких умов актуалізується концепція безумовного базового доходу, яка, на думку вчених, повинна адаптувати перехід системи доходів до нових умов та забезпечити гідний рівень життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема цифрової економіки та її вплив на політику доходів знаходяться у центрі уваги дослідників. У монографії «Соціально-трудова відносина: проблеми науки та практики» розглянуто важливі питання стану зайнятості та безробіття, доходів і справедливості економічної та соціальної політики держави в умовах технологічних впливів [1]. Питання змісту цифрової економіки та її інтернаціоналізації розглянуто в роботі А.А. Гриценко та О.А. Гриценко [2]. Зіа Куреші підіймав проблему нерівності доходів населення в умовах глобалізації; М.А. Юдіна досліджувала вплив цифровізації на соціальну нерівність; Л.С. Бабиніна розглядала основні причини та проблеми соціальної нерівності.

Метою даної роботи є характеристика соціально-економічного стану доходів населення в умовах цифрової трансформації та основних напрямів удосконалення політики їх регулювання. Завдання дослідження: дати загальну характеристику державної політики доходів; визначити сутність цифровізації; провести аналіз впливу цифровізації на нерівність населення; розглянути безумовний базовий дохід як один з інструментів подолання нерівності.

Результати дослідження. Державна політика доходів є складовою частиною соціальної політики і спрямована на вирішення декілька головних завдань: зростання факторних доходів на базі їх продуктивного використання, надання прямої допомоги найбільш уразливим верствам населення через систему соціального забезпечення і нейтралізацію інфляційного знецінення доходів і заощаджень населення. Державна політика доходів полягає у перерозподілі їх через держбюджет шляхом диференційованого оподаткування різних груп одержувачів доходу та соціальних виплат. Базою для перерозподілу доходів стають первинні доходи – доходи, що є результатом функціонування економіки, її структури та технологічного оновлення.

Значна частка національного доходу переходить від верств населення з високими доходами до верств із низькими доходами. Нині всі розвинені країни світу створили системи соціальної підтримки незаможних. Соціальні трансферти – це система грошових або натуральних виплат населенню, не пов'язаних із його участю в господарській діяльності сьогодні або в минулому. Метою соціальних трансфертів є гуманізація відносин у суспільстві, запобігання зростанню злочинності, а також підтримання внутрішнього попиту.

Для аналізу впливу цифрової економіки на доходи населення перш за все дамо визначення терміна «цифровізація». Сьогодні він використовується у вузькому і широкому сенсі. Під цифровізацією у вузькому сенсі розуміється перетворення інформації на цифрову форму, яке здебільшого веде до зниження витрат, появи нових можливостей і т. д. Велика кількість конкретних перетворень інформації на цифрову форму призводить до таких суттєвих позитивних наслідків, які зумовлюють застосування терміна цифровізації в широкому сенсі [4].

Як перехід до цифрової інформації всіх боків економічного і соціального життя цифровізація з простого методу поліпшення різних приватних боків життя пере-

творюється на драйвер світового суспільного розвитку, що забезпечує підвищення ефективності економіки і поліпшення якості життя. Тому під цифровізацією у широкому сенсі розуміється сучасний загальносвітовий тренд розвитку економіки і суспільства, який заснований на перетворенні інформації на цифрову форму і призводить до підвищення ефективності економіки і поліпшення якості життя [8].

Цифровізацію у широкому сенсі можна розглядати як тренд ефективного світового розвитку лише в тому разі, якщо цифрова трансформація інформації відповідає таким вимогам: вона охоплює виробництво, бізнес, науку, соціальну сферу і звичайне життя громадян; супроводжується лише ефективним використанням її результатів; її результати доступні користувачам перетвореної інформації; її результатами користуються не лише фахівці, а й пересічні громадяни; користувачі цифрової інформації мають навички роботи з нею [3].

Цифрова революція трансформує економіку. Потенційні економічні вигоди від цифрових технологій величезні, проте поряд із новими можливостями виникають і нові проблеми. Цифрове перетворення змінило ринки, світ бізнесу і праці, через що відбулося збільшення нерівності в доходах і багатстві всередині економіки. Нерівність зросла не лише між фірмами загалом, а й між працівниками зокрема. Розподіл як капітальних, так і трудових доходів став більш нерівномірним, а доходи від праці все більше відстають від доходів капіталу. Технологічні зміни, однак, не є єдиною причиною зростаючої нерівності. Провали політики доходів в умовах стійкого зростання нерівності також є важливою частиною цієї історії. Політика доходів повинна більш чуйно реагувати на нову динаміку цифрової економіки для досягнення більш інклюзивних результатів їх розподілу.

Ми живемо в епоху великих технологічних змін на чолі із цифровою революцією. Сучасні технологічні зміни: досягнення у сфері комп'ютерних систем і програмного забезпечення, мобільної телефонії, цифрових платформ, робототехніки, «хмарних» обчислень, штучного інтелекту і кіберфізичних систем, можливо, не мають аналогів за своїми масштабами і швидкістю.

У країнах Організації економічного співробітництва та розвитку досліджено, що зростання нерівності в продуктивності і прибутковості підприємств відбивається у збільшенні нерівності в доходах робочої сили. У міру збільшення розриву в прибутковості між фірмами збільшувалися і відмінності у заробітній платі. Розподіл ренти також сприяв збільшенню відмінностей у заробітній платі між фірмами. Фірми з кращими показниками отримували більшу частку загального прибутку і ділили частину наднормального прибутку зі своїми працівниками. Не менш важливу роль зіграв і аутсорсинг. Нерівність заробітної плати між фірмами зросла в галузях, які більш інтенсивно інвестують у цифрові технології. У цілому нерівність заробітної плати різко зросла за останні два десятиліття, і більша частина цього зростання пояснюється збільшенням відмінностей у заробітній платі між фірмами.

Тоді як працівники фірм на технологічній межі заробляли більше, ніж працівники інших фірм, вигоди від більш високої продуктивності праці у цих фірмах розподілялися нерівномірно, а зростання заробітної плати відставало від зростання продуктивності. Заробітна плата зросла у фірмах із кращими показниками, але менше, ніж зростання продуктивності. Для більшості інших компаній обмежене зростання заробітної плати відображало обмежене зростання продуктивності, хоча навіть у цих

фірмах зростання заробітної плати, як правило, не досягало мізерного зростання продуктивності. У Сполучених Штатах чиста продуктивність праці збільшилася на 72% у період із 1973 по 2020 р., тоді як реальна погодинна оплата праці середнього працівника збільшилася лише на 9%.

Підвищена концентрація ринку зіграла свою роль у перенесенні доходів із робочої сили на капітал. Домінуючі фірми придбали не лише більше монопольного впливу на товарних ринках, а й моносонну міць для того, щоб диктувати рівень заробітної плати на ринку праці.

Новим явищем стали швидкозростаючі цифрові ринки праці, такі як онлайн-платформи TaskRabbit і Amazon Mechanical Turk. Тоді як ринкова міць роботодавців посилювалася, ринкова міць найманих працівників ослабла через зниження рівня профспілок і розмивання законів про мінімальну заробітну плату.

Ці події посилили вплив трудозамінних технологічних змін на розподіл доходів між працею і капіталом. Виробництво змістилося у бік фірм і процесів із використанням більшого капіталу (матеріального і нематеріального) і меншої кількості робочої сили. Найбільша фірма США в 2020 р. – Apple мала ринкову капіталізацію у 40 разів вище, ніж найбільша фірма США в 1962 р. – AT&T, але її загальна зайнятість становила лише одну п'яту від останньої. Зміщення доходів від праці до капіталу збільшило загальну нерівність доходів, оскільки володіння капіталом розподілялося досить нерівномірно.

Міжнародна торгівля та офшоринг також сприяли зміщенню доходів у бік капіталу, здійснюючи понижуючий тиск на заробітну плату, особливо низькокваліфікованих працівників. У цілому дослідження показують, що глобалізація відіграла значну роль у зниженні частки трудових доходів. Однак це також показує, що роль глобалізації була набагато меншою, ніж роль технологічних змін та пов'язаних із ними результатів. Дослідження МВФ показують, що в країнах із розвинутою економікою технологічні зміни вплинули на зниження частки трудових доходів приблизно в два рази сильніше, ніж глобалізація [6].

Технологія була домінуючою силою у зміні попиту на робочу силу. Цифрові технології та автоматизація змістили попит на навички більш високого рівня. Глобалізація тисне в тому ж напрямку. Зокрема, попит змістився з рутинних навичок середнього рівня, які більш уразливі для автоматизації, наприклад у таких сферах, як канцелярська робота і серійне виробництво. Ринки праці стали відчувати все більшу поляризацію: частка зайнятих серед працівників середньої ланки падає, а частка висококваліфікованих робітників, таких як технічні фахівці і менеджери, зростає. Частка зайнятості на низькооплачуваних робочих місцях також збільшилася, але переважно на нетрадиційних ручних роботах у таких службах, як особистий догляд, які важко автоматизувати.

У період із 1995 по 2020 р. частка робочих місць із середнім рівнем кваліфікації у загальній зайнятості скоротилася в середньому на 9,5 п. п. в країнах ОЕСР, тоді як частка робочих місць із високим рівнем кваліфікації і низьким рівнем кваліфікації зросла на 7,5 і 2 п. п. відповідно. Водночас відбувся підйом економіки «кабріолета», коли все більше працівників зайнялися нестандартними умовами праці, такими як тимчасова робота або неповний робочий день і зайнятість за свій рахунок [3].

Оскільки попит на навички змінився, пропозиція повільно адаптувалася. Освіта та навчання програвали гонку з технологіями. Брак високорівневих навичок, необхідних новим технологіям, запобіг більш широкому поширенню інновацій між фірмами. У різних галузях зросла невідповідність навичок: у країнах ОЕСР у середньому близько чверті працівників повідомляють про невідповідність між їхніми навичками і навичками, необхідними для роботи.

Незбалансованість між попитом на кваліфікацію і пропозицією сприяла нерівності в доходах, збільшуючи премію по зарплаті для навичок більш високого рівня. Премія за кваліфікацію зросла в усіх основних економіках, особливо в період 1980–2000 рр.

Одним з інструментів подолання нерівності доходів населення може виступати концепція безумовного базового доходу. У найзагальніших рисах безумовний базовий дохід (ББД) – це концепція, що передбачає регулярну виплату певної суми грошей кожному члену спільноти з боку держави або іншого інституту. Виплати проводяться всім незалежно від рівня доходу і без необхідності виконання роботи [7]. Ознаки безумовного базового доходу зображено на рис. 1.

Прихильники економічного прогресу вважають, що базовий дохід вирішить проблему бідності і безробіття, знизить витрати на обслуговування державного апарату, зменшить проблему економічної нерівності, дасть змогу людям займатися тим, чим вони хочуть. До того ж ідея вимагати плату за користування загальними багатствами, природними ресурсами країни приваблює багатьох із морального погляду.

Для впровадження ББД необхідно враховувати кілька чинників. Потрібна ситуація, за якої державі простіше і дешевше гарантувати мінімально розумний рівень життя для всіх, аніж вирішувати проблеми бідності, злочинності, безробіття, соціальної нерівності. Умов для запуску ББД більше в Африці, ніж у США. Щоб «включити» цей механізм, потрібно зробити виплату в кілька разів нижче середньої зарплати працюючих людей. Ця концепція має багатий потенціал, а саме: потенціал справедливості, забезпечення гідних умов життя через дохід. Водночас потрібні механізми переходу: створення достатньої вартості, яку потрібно розподіляти, та формування інституційної згуртованості суспільства.



Рис. 1. Ознаки безумовного базового доходу

Джерело: побудовано за даними [5, с. 33]

Висновки. Цифровізація може чинити як позитивний, так і негативний вплив на державу в цілому та суспільство зокрема. Однак ця тенденція сильно підвищує нерівність доходів населення. У міру збільшення розриву в прибутковості між фірмами збільшувалися і відмінності в заробітній платі. При цьому помітною тенденцією впливу цифровізації також є збільшення рівня безробіття насе-

лення країн. Одним з інструментів подолання нерівності доходів населення може виступати безумовний базовий дохід. Прихильники економічного прогресу вважають, що базовий дохід вирішить проблему бідності і безробіття, знизить витрати на обслуговування державного апарату, зменшить проблему економічної нерівності, дасть змогу людям займатися тим, чим вони хочуть.

Список використаних джерел:

1. Соціально-трудові відносини: проблеми науки та практики : монографія / С.І. Бандур, Т.А. Костишина, О.О. Нитуля та ін. ; за ред. Т.А. Костишиної. Полтава, 2020. 695 с.
2. Гриценко А.А., Гриценко О.А. Інституціоналізація цифрової економіки: суперечності та напрями їх вирішення. *Економічна теорія та право*. 2021. № 1(44). С. 11–29.
3. Inequality in the Digital Era by Zia Qureshi / DATA, IDEAS, AND PROPOSALS ON DIGITAL ECONOMY AND THE WORLD OF WORK, 2020. URL: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/02/BBVA-OpenMind-Zia-Qureshi-Inequality-in-the-digital-era.pdf>.
4. Бабынина Л.С. Цифровое неравенство: причины и последствия. URL: https://digital.msu.ru/wp-content/uploads/%D0%9B.%D0%A1.%D0%91%D0%B0%D0%B1%D1%8B%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B5_%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%8B_%D0%B8_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%8F.pdf.
5. Длугопольський О.В., Длугопольська Т.І. Концепція безумовного базового доходу як альтернатива Бісмарківській моделі держави добробуту: від теоретичних студій до експериментальних практик. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 2(30). С. 32–46. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/32.pdf>.
6. Міжнародний валютний фонд. URL: <https://www.imf.org/ru/Home>.
7. Некрасов Ф.О. Безусловный базовый доход: от утопии к реальности. Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2020. № 18. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezuslovnyy-bazovyy-dohod-ot-utopii-k-realnosti>.
8. Юдина М.А. Влияние цифровизации на социальное неравенство. *Уровень жизни населения регионов России*. 2020. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-sotsialnoe-neravenstvo>.

References:

1. Bandur S.I., Kostishina T.A., Nitulya O.O. (2020) *Social'no-trudovi vidnosini: problemi nauki ta praktiki* [Social and labor relations: problems of science and practice]. Poltava. 695 p.
2. Gricenko A.A., Gricenko O.A. (2021) *Institucionalizaciya cifrovoi ekonomiki: superechnosti ta napryami yih virishennya* [Institutionalization of the digital economy: contradictions and directions of their solution]. Harkiv, no. 1(44), pp. 11–29.
3. *Inequality in the Digital Era by Zia Qureshi. Data, ideas, and proposals on digital economy and the world of work*. (2020) [Elektronnij resurs]. Available at: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/02/BBVA-OpenMind-Zia-Qureshi-Inequality-in-the-digital-era.pdf> (accessed 25 June 2021).
4. Babynina L.S. (2017) *Cifrovoe neravenstvo: prichiny i posledstviya* [Digital divide: causes and consequences] Available at: https://digital.msu.ru/wp-content/uploads/%D0%9B.%D0%A1.%D0%91%D0%B0%D0%B1%D1%8B%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B5_%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%8B_%D0%B8_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%8F.pdf (accessed 25 June 2021).
5. Dlugopolskij O.V., Dlugopolska T.I. (2017) *Konceptsiya bezumovnogo bazovogo dohodu yak alternativa Bismarkivskij modeli derzhavi dobrobutu: vid teoretichnih studij do eksperimentalnih praktik* [The concept of unconditional basic income as an alternative to the Bismarck model of the welfare state: from theoretical studies to experimental practices]. *Ekonomika: realii chasu*. *Naukovij zhurnal*. P. 32–46. Available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/32.pdf> (accessed 25 June 2021).
6. Mizhnarodnij valyutnij fond [International Monetary Fund]. Available at: <https://www.imf.org/ru/Home> (accessed 25 June 2021).
7. Nekrasov F.O. (2020) *Bezuslovnyj bazovyy dohod: ot utopii k realnosti* [Unconditional Basic Income: From Utopia to Reality]. *Nauchnye trudy: Institut narodnohozyajstvennogo prognozirovaniya RAN*, no. 18. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezuslovnyy-bazovyy-dohod-ot-utopii-k-realnosti> (accessed 25 June 2021).
8. Yudina M.A. (2020) *Vliyanie cifrovizatsii na social'noe neravenstvo* [Impact of digitalization on social inequality]. No. 1. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-sotsialnoe-neravenstvo> (accessed 25 June 2021).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ДОХОДОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. Современный мир уже сделал первый шаг к принципиально новой технологической, экономической и социальной реальности. Однако вызовы, стоящие перед современным индустриальным обществом, сложно переоценить. Речь идет об изменении глобального социально-технологического уклада, следствием которого являются полное переформатирование привычных нам систем, формирование новых социальных и экономических стратегий. Сразу меняются технологическая парадигма, изменяются модели управления и публичные нормы, происходят масштабные демографические сдвиги. Однако проблема не в том, что переход к новой модели общества происходит в принципе. Проблема в том, что этот переход происходит сверхбыстрыми темпами – не за тысячелетие, как аграрный, не за столетие, как индустриальный способ, а всего за несколько десятков лет. Современный этап мирового экономического и социального развития характеризуется существенным влиянием на него цифровизации. Как новый тренд мирового общественного развития, пришедший на смену информатизации и компьютеризации, он характеризуется тем, что основан на цифровом представлении информации, которое в масштабах экономической и социальной жизни как от-

дельной страны, так и всего мира приводит к повышению эффективности экономики и улучшению качества жизни. В последние десятилетия одной из главных тенденций развития экономики и общества в целом является проникновение информационных технологий в различные сферы деятельности человека. Информатизация становится настолько важным фактором роста производительности труда и повышения качества жизни, что происходящие изменения рассматриваются исследователями как наступление новой эры экономического развития, которая в литературе характеризуется термином «цифровая, или информационная, экономика». Сегодня развитие информатизации, прежде всего, связано с внедрением цифровых коммуникационных технологий и платформ, для которых Интернет и мобильные устройства являются основой. Секторы экономики, основанные на информационных и коммуникативных технологиях, получили название «цифровая экономика». В статье дано определение государственной политики доходов и социальных трансферов. Представлен анализ влияния цифровизации на доходы населения.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, предпосылки цифровизации, положительные и негативные последствия цифровизации, вызовы, угрозы и риски цифровизации, доходы, политика доходов государства.

GOVERNMENT INCOME POLICY IN DIGITAL CONDITIONS TRANSFORMATIONS

Summary. The modern world has already taken the first step towards a fundamentally new technological, economic and social reality. However, the challenges facing modern industrial society are difficult to overestimate. We are talking about a change in the global socio-technological structure, which results in a complete reformatting of our usual systems, the formation of new social and economic strategies. At the same time, the technological paradigm is changing, management models and social norms are changing, and large-scale demographic changes are taking place. However, the problem is not that the transition to a new model of society is in principle. The problem is that this transition is happening at a very fast pace – not in millennia, as agrarian, not in a century, as an industrial way, but in just a few decades. The current stage of world economic and social development is characterized by a significant impact on digitalization. As a new trend of world social development, which has replaced informatization and computerization, it is characterized by the following – based on digital representation of information, which in the scale of economic and social life of individual countries and the world leads to economic efficiency and quality life. In recent decades, one of the main trends in the economy and society as a whole is the penetration of information technology in various fields of human activity. Informatization is becoming such an important factor in increasing productivity and improving the quality of life that the changes that are taking place are seen by researchers as the beginning of a new era of economic development, which in the literature is characterized by the term «digital or information economy». Today, the development of informatization is primarily related to the introduction of digital communication technologies and platforms for which the Internet and mobile devices are the basis. Sectors of the economy based on information and communication technologies have been called the «digital economy». The article defines the state policy of income and social transfers. The paper presents an analysis of the impact of digitalization on household incomes.

Key words: digitalization, digital economy, prerequisites for digitization, positive and negative consequences of digitalization, challenges, threats and risks of digitalization, revenues, state revenue policy.

Гордієнко Т. В.

*студентка 2-го (магістерського) рівня
Державного податкового університету*

Сторожук Т. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та консалтингу
Державного податкового університету*

Hordiienko Tetiana

2nd (master's) level student

State Tax University

Storozhuk Tetiana

PhD in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of Accounting and Consulting Department

State Tax University

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ

Анотація. У статті розглянуто трактування поняття власного капіталу в різних нормативно-правових актах та роботах науковців. На підставі дослідження ролі, значення та функцій власного капіталу визначено основні його характеристики. Висвітлено результати дослідження в частині вдосконалення облікового забезпечення користувачів інформацією про формування та зміни власного капіталу. Установлено, що ефективність управління власним капіталом і методологія його бухгалтерського обліку визначаються складом і структурою об'єктів управління, які, своєю чергою, залежать від: форми власності суб'єкта господарювання, організаційно-правової форми підприємства, галузевої приналежності, величини підприємства, переліку операцій щодо змін власного капіталу, програмного забезпечення та технічних засобів обробки даних тощо. Визначено, що процес обліку власного капіталу складається з багатьох блоків, які повинні бути конкретизовані й деталізовані залежно від сукупності операцій із власним капіталом. Розкрито інформативність фінансової звітності щодо обсягу, структури та причини змін власного капіталу в цілому та його складників.

Ключові слова: власний капітал, структура власного капіталу, складники власного капіталу, об'єкти управління власним капіталом.

Вступ та постановка проблеми. Незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання кожне підприємство у своєму розпорядженні повинно мати економічні ресурси, тобто капітал для здійснення господарської діяльності. Ті зміни, які відбуваються в ринковому середовищі в усіх галузях економічної діяльності, насамперед охоплюють відносини власності, які у системі бухгалтерського обліку виражаються категорією «власний капітал». Його динаміка й структура характеризують фінансовий стан підприємства і залежать, перш за все, від виду економічної діяльності та організаційно-правової форми підприємства.

В умовах ринкової економіки, процеси, які пов'язані з удосконаленням системи управління капіталом підприємств, тобто його формування, використання і узгодженість із міжнародними стандартами фінансової звітності, мають велике значення, тому що належний бухгалтерський облік фінансової та ресурсної бази є вагомим умовою стабільного економічного зростання. Головна мета існування підприємства – його прибуткова діяльність, яка залежить від ефективного управління власним капіталом. Для посилення інтеграції в міжнародний економічний простір актуальною є гармонізація обліку капіталу відповідно до міжнародної практики та міжнародних стандартів фінансової звітності. Це питання є важливим не лише для нашої країни, а й для інших країн, які зацікавлені у глобалізаційних процесах та гармонізації і прагнуть інтеграції в міжнародні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемними питаннями обліку власного капіталу, його формування, управління структурою та відповідності вітчизняних стандартів міжнародним стандартам фінансової звітності займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: В. Ануфрієв, Ф.Ф. Бутинець, І.О. Бланк, Ю. Бріггем, С.Ф. Голов, Н.О. Гура, Г.Г. Кірейцев, М.С. Пушкар, Ю. Петруні, М. Скотт, В.В. Сопко, В.Г. Швець та ін. Хоча питанням власного капіталу приділялася велика увага і присвячено багато наукових праць, однак є проблема організації обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності щодо власного капіталу та його складників з урахуванням сучасних потреб, зважаючи на зарубіжний досвід та підходи за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Метою даної роботи є узагальнення трактування поняття «власний капітал» та вдосконалення обліково-інформаційного забезпечення користувачів щодо його змін відповідно до міжнародних стандартів.

Результати дослідження. Підходів до визначення поняття «власний капітал» є велика кількість, тому передусім розглянемо, як трактується це поняття у різних нормативно-правових актах (табл. 1).

Отже, власний капітал у нормативних документах трактується як частина в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань. Зважаючи на те, що власний капітал є саме джерелом утворення активів підприємства, а не самими активами, наголошуємо на трактуванні «частина в активах», а не «час-

Визначення поняття «власний капітал» у нормативно-правових актах

№ з/п	Нормативно-правовий документ	Трактування
1	Концептуальна основа фінансової звітності [1]	Власний капітал – це залишкова частка в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань
2	Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС) «Про європейські фонди венчурного капіталу» [2]	Власний капітал – це дольова участь у підприємстві, представлена акціями або іншими формами участі в капіталі кваліфікованого портфельного підприємства, випущеними для його інвесторів
3	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]	Власний капітал – різниця між активами і зобов'язаннями підприємства
4	Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [4]	Власний капітал – різниця між сукупною вартістю активів юридичної особи та вартістю її зобов'язань перед третіми особами
5	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5]	Власний капітал – різниця між активами і зобов'язаннями підприємства
6	Положення про авторизацію осіб, які мають намір провадити діяльність із надання інформаційних послуг на фондовому ринку, та умови провадження такої діяльності [6]	Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань
7	Порядок та умови видачі ліцензії на провадження окремих видів професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) [7]	Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань

Джерело: узагальнено за даними [1–7]

Визначення поняття «власний капітал»

№ з/п	Автор	Визначення
1.	Ф.Ф. Бутинець [8]	Власний капітал – загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів
2.	П.С. Безруких, Н.П. Кондратков, Л.П. Краснова, Г.В. Савицька [9]	Власний капітал – це джерело утворення майна, основне джерело фінансування
3.	С.Ф. Голов [10]	Власний капітал формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції
4.	В.Ф. Максимова [11]	Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, що вкладені його засновниками без визначеного строку їх повернення, накопичені суми реінвестованого прибутку протягом строку функціонування підприємства та інші власні джерела
5.	О.І. Пилипенко [12]	Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів
6.	В.В. Сопко [13]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку проведення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку
7	М.Д. Корінько, А.І. Юдін [14, с. 105]	Власний капітал – частина активів, що належить саме суб'єкту господарювання

Джерело: узагальнено за даними [8–14]

тина активів підприємства», як часто можна зустріти в публікаціях.

У вітчизняній економічній літературі спостерігаються різні підходи до визначення власного капіталу (табл. 2).

Як свідчать дані таблиці, єдності у визначенні власного капіталу серед учених-обліковців немає. Одна група авторів трактує власний капітал як власні джерела фінансування підприємства або джерело утворення майна, інша – як загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності. О.О. Фальченко [15, с. 196] визначає власний капітал як основу стійкого росту та фінансової стабільності кожного підприємства, а Т.А. Піхняк [16, с. 136] – узагалі основою та фундаментом сталого розвитку будь-якого підприємства.

Зважаючи на різноманітність визначень та трактування поняття в інших науках, можна виділити економіч-

ний, обліковий та правовий підходи до тлумачення власного капіталу, які наведено на рис. 1.

Із рисунка видно, що визначення, які наведені стосовно поняття «власний капітал», кардинально відрізняються. Для економічних наук власний капітал – це фінансові ресурси, які є частиною активів та мають відобразитися в пасиві балансу підприємства. Обліковий підхід, зокрема Концептуальна основа фінансової звітності [1] та Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], подають визначення поняття «власний капітал» виходячи із «залишкового» підходу, визначаючи його як частку в активах. Правовий підхід акцентує увагу на правах власності, визначаючи власний капітал як засоби та фінансові кошти підприємства, які належать підприємству на правах власності.

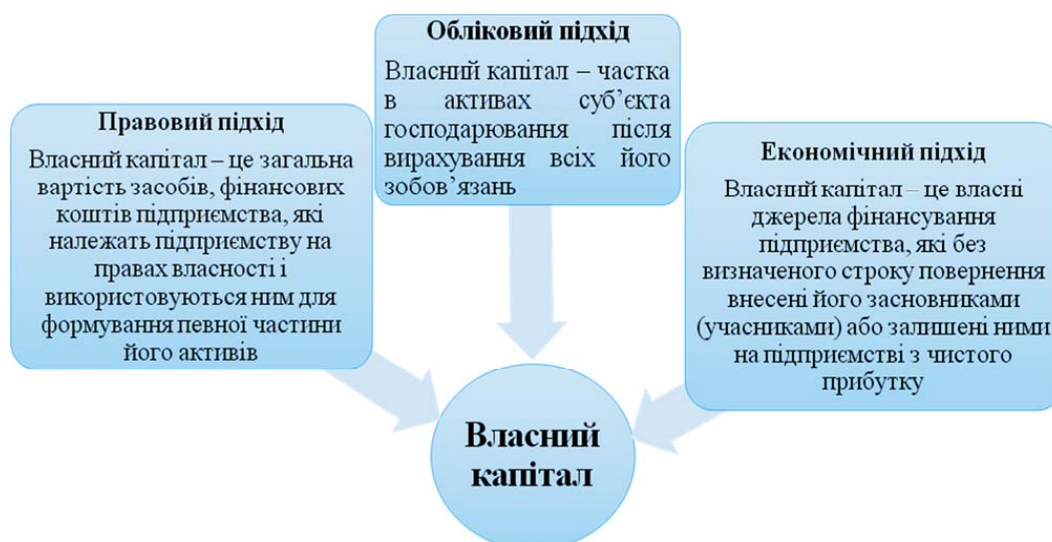


Рис. 1. Підходи до трактування визначення власного капіталу

Джерело: складено авторами

Для уточнення визначення поняття «власний капітал» важливими є його роль і значення в життєдіяльності суб'єктів господарювання. Власний капітал підприємства має надзвичайно велике значення для будь-якого підприємства, організації чи установи як на стадії їх створення, так і подальшого функціонування. Він є необхідною основою початку діяльності і запорукою подальшого ефективного господарювання. На момент створення підприємства стартовий капітал підприємства являє собою активи, які інвестовано (внесено) учасниками (засновниками), і модель балансу підприємства може бути представлена формулою $A = B_k$ (активи рівні сумі власного капіталу). Здійснюючи діяльність, підприємство використовує залучені кошти, і формула набуває вигляду $A = B_k + Z$ (активи рівні сумі власного капіталу і зобов'язань, які на момент складання балансу стали кредиторською заборгованістю). Тобто у підприємства виникають зобов'язання, які являють собою залучений капітал. Боргові зобов'язання підтверджують права і вимоги кредиторів щодо активів підприємства і мають пріоритет перед вимогами власників. Тому у зарубіжній практиці модель балансу має вигляд $A = Z + A_k$ (активи рівні сумі зобов'язань і акціонерного капіталу). Продовжувати свою діяльність підприємство може за умови збереження та примноження стартового капіталу [17, с. 121–122]. Подальші результати фінансово-господарської діяльності підприємства прямо залежать від ефективного управління капіталом підприємства.

Отже, власний капітал підприємства може утворюватися двома шляхами:

- внесення учасниками (засновниками) підприємства своєї частки різними активами;
- накопичення суми доходів у результаті діяльності, які залишаються на підприємстві у вигляді нерозподіленого прибутку та частини розподіленого прибутку як резерви.

Тому за походженням або джерелами утворення власний капітал поділяється на вкладений або інвестиційний капітал і зароблений.

Власний капітал є власністю підприємства, але, оскільки саме підприємство є чіткою власністю (приватної особи, групи осіб, держави), його капітал цілком належить власникам підприємства, і відповідальність підпри-

ємства перед кредиторами несуть власники, ризикуючи саме цим капіталом.

Таким чином, власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку [17, с. 122]. Також власний капітал можна трактувати як утілені в чистих активах ресурси підприємства, початково внесені його засновниками або учасниками, а також накопичені (втрачені) в процесі фінансові результати – прибутки і збитки, отримані (понесені) за весь час існування підприємства [18, с. 299].

Через притаманні йому функції (довгострокового фінансування, відповідальності і захисту прав кредиторів; компенсації понесених збитків, кредитоспроможності; фінансування ризику; самостійності і влади; розподілу доходів і активів) він є одним із найістотніших і найважливіших показників, які характеризують суб'єктів господарювання.

Отже, можна визначити основні характеристики власного капіталу підприємства:

- є основою початку діяльності підприємства;
- є основним чинником здійснення діяльності підприємства протягом усього періоду його існування;
- є одним із показників, на базі якого формується ринкова вартість підприємства;
- є джерелом фінансування діяльності підприємства, у тому числі ризикованих інвестицій, та покриття тимчасових збитків;
- є головним джерелом формування добробуту засновників (учасників) підприємства;
- є показником ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;
- є мірилом відносин відповідальності на підприємстві та захистом кредиторів від втрати капіталу;
- є показником ступеня незалежності підприємства та впливу власників на підприємство.

У сучасних умовах господарювання для суб'єктів підприємництва особливого значення набувають величина власного капіталу, його питома вага у капіталі підприємства, оптимізація його структури, формування раціонального співвідношення між власним і залученим капіталом, джерела поповнення та ефективність управління. Тому

надзвичайно актуальним завданням є формування адекватної потребам внутрішніх і зовнішніх користувачів системи інформаційного забезпечення управління капіталом.

Для того щоб максимально підвищити ефективність господарювання підприємства протягом усього періоду його функціонування, необхідно володіти майстерністю процесом управління власним капіталом і методологією його обліку. Структура і склад об'єктів управління власним капіталом визначатимуться:

- формою власності суб'єкта господарювання (приватне підприємство, що діє на основі приватної власності; громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємство колективної власності; комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; державне підприємство, що діє на основі державної власності; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності); спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва, тощо) [19];

- способом утворення (заснування) підприємства та формування статутного капіталу (унітарне підприємство, яке створюється одним засновником; корпоративне підприємство, яке утворюється, як правило, двома або більше засновниками) [19];

- організаційно-правовою формою підприємства (господарське товариство; комунальне підприємство; публічне акціонерне товариство; товариство з обмеженою відповідальністю; кооператив тощо) [20];

- галузевою приналежністю підприємства (будівництво, сільське господарство, промисловість тощо);

- величиною підприємства (велике, мале, середнє);

- переліком операцій щодо змін власного капіталу;

- програмним забезпеченням та технічними засобами оброблення й перетворення даних про власний капітал на систему показників тощо.

Варто зазначити, що процес обліку власного капіталу складається з багатьох блоків, які й формуватимуть технологію обліку власного капіталу. Це, перш за все, первинний, аналітичний та синтетичний облік формування та змін власного капіталу. Окрім того, власний капітал являє собою алгебраїчну суму декількох складників: зареєстрований капітал у вигляді статутного, пайового або інших видів зареєстрованого капіталу; додатковий капітал, капітал у дооцінках, резервний капітал, неоплачений капітал, вилучений капітал, нерозподілені прибутки та непокриті збитки, які по-різному впливають на величину власного капіталу. Так, зареєстрований капітал, додатковий капітал, капітал у дооцінках, резервний капітал і нерозподілені прибутки збільшують розмір власного капіталу, а неоплачений капітал, вилучений капітал і непокриті збитки – зменшують суму власного капіталу. Тобто категорія «власний капітал» є сукупністю окремих об'єктів обліку (компонентів власного капіталу), які підлягають визнанню, оцінці, відображенню у бухгалтерському обліку та розкриттю у фінансовій звітності [14, с. 108].

Зважаючи на різні організаційно-правові форми підприємств, існують розбіжності у відносинах власності, а також у регулюванні майнових питань, що передбачає особливості та відмінності відображення в бухгалтерському обліку власного капіталу і подання цієї інформації у фінансовій звітності.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], загальна сума власного капі-

талу на початок та кінець звітного періоду разом та в розрізі складників відображається в першому розділі пасиву балансу, що дає змогу користувачам бачити динаміку та структуру власного капіталу за останні два роки. Складання звіту про власний капітал передбачає відображення інформації про причини зміни у власному капіталі та його складниках. Визначення чистого фінансового результату, який залишиться у розпорядженні підприємства і поповнить (нерозподілені прибутки та розподілені прибутки у вигляді створених резервів і фондів) або зменшить (непокриті збитки) власний капітал, відображається у розділі I звіту про фінансові результати. Формування та поповнення капіталу в дооцінках представлено в другому розділі звіту про фінансові результати через представлення статей про дооцінку (уцінку) основних засобів та нематеріальних активів, дооцінку (уцінку) фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, що дає можливість користувачам бачити зміни складу власного капіталу, які визнаються як інший сукупний дохід.

Відповідно до п. 7 розділу IV НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], у примітках до фінансової звітності наводиться інформація про призначення та умови використання кожного елемента власного капіталу (окрім зареєстрованого капіталу). Окрім того, згідно з п. 10 розділу II, для забезпечення порівняльного аналізу інформації звіту про власний капітал підприємства повинні додавати до річного звіту звіт про власний капітал за попередній рік.

Варто звернути увагу і запровадити в практику українських підприємств п. 79 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [21], де зазначено, що суб'єкт господарювання повинен розкривати у звіті про фінансовий стан або в примітках опис характеру призначення кожного резерву у власному капіталі.

Висновки. Таким чином, можна сказати, що власний капітал у нормативних документах трактується переважно як частина в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань. Єдності у визначенні власного капіталу серед учених-обліковців немає. Одна група авторів трактує власний капітал як власні джерела фінансування підприємства або джерело утворення майна, інша – як загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності. Зважаючи на різноманітність визначень науковцями та трактування поняття «власний капітал» в інших науках, варто пам'ятати про економічний, обліковий та правовий підходи до тлумачення власного капіталу. Узагалі власний капітал є необхідною основою початку діяльності і запорукою подальшого ефективного господарювання.

Виходячи з ролі, значення та функцій власного капіталу, визначено основні його характеристики.

Ефективність управління власним капіталом і методологія його обліку визначаються складом і структурою об'єктів управління, які, своєю чергою, залежать від: форми власності суб'єкта господарювання, організаційно-правової форми підприємства, галузевої приналежності, величини підприємства, переліку операцій щодо змін власного капіталу, програмного забезпечення та технічних засобів обробки даних тощо.

Процес обліку власного капіталу складається з багатьох блоків, які повинні бути конкретизовані й деталізовані.

За результатами дослідження визначено інформативність фінансової звітності щодо обсягу, динаміки і причин зміни власного капіталу та його складників.

Список використаних джерел:

1. Концептуальна основа фінансової звітності : Концепція від 01.09.2010. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009#Text (дата звернення: 13.11.2021).
2. Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС) : Міжнародний документ від 17.04.2013 № 345/2013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_004-13#Text (дата звернення: 12.11.2021).
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 17.11.2021).
4. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.09.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text> (дата звернення: 16.11.2021).
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 15.11.2021).
6. Положення про авторизацію осіб, які мають намір провадити діяльність з надання інформаційних послуг на фондовому ринку, та умови провадження такої діяльності : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.09.2018 № 670. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1371-18#Text> (дата звернення: 10.11.2021).
7. Порядок та умови видачі ліцензії на провадження окремих видів професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14.05.2013 № 817. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0854-13#Text> (дата звернення: 15.11.2021).
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник ; 8-е вид., доп. і перероб. Житомир : Рута, 2009. 912 с.
9. Вівчар О.Й., Саварин В.М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.5. С. 146–150. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2009/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf.
10. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Фінансовий облік. Київ : Лібра, 2005. 976 с.
11. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік : підручник. Одеса : ОНЕУ, 2012. 670 с.
12. Пилипенко О.І. Облік та аналіз власного капіталу: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Київ, 2005. 20 с.
13. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.
14. Корінько М.Д., Юдін А.І. Методологічні засади бухгалтерського обліку власного капіталу за міжнародними стандартами. *Інтелект XXI*. 2020. Вип. 5. С.104–109.
15. Фальченко О.О. Облік власного капіталу за національними та міжнародними стандартами. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 17. С. 196–200.
16. Піхняк Т.А. Гармонізація обліку власного капіталу в контексті переходу до міжнародних стандартів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 6. Т. 1. С. 136–141.
17. Сторожук Т.М. Звітність підприємств : навчальний посібник. Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2005. 412 с.
18. Сторожук Т.М. Теоретико-методологічні аспекти формування облікової політики підприємства : монографія. Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2011. 460 с.
19. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 10.11.2021).
20. Класифікація організаційно-правових форм господарювання (КОПФГ). Державний класифікатор України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/file/text/88/f153165n44.pdf> (дата звернення: 13.11.2021).
21. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» (редакція від 01.01.2012 № 929-013). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 12.11.2021).

References:

1. IASB. (2010). *Conceptual basis of financial reporting*. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009#Text.
2. Verkhovna Rada Ukrainy. (2013). *Reglament Jevropejskoghho Parlamentu i Rady (JeS)* [Regulation of the European Parliament and of the Council (EU)]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_004-13#Text.
3. Verkhovna Rada Ukrainy. (1999). *Pro bukhghalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini* [About accounting and financial reporting in Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
4. Verkhovna Rada Ukrainy. (2003). *Pro nederzhavne pensijne zabezpechennja* [About non-state pension provision]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>.
5. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2013). *Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghalterskoghho obliku 1 «Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti»* [National Accounting Regulation (Standard) 1 «General Financial Reporting Requirements»]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
6. Nacionaljnoji komisiji z cinnykh paperiv ta fondovogho rynku (2018). *Polozhennja pro avtoryzaciju osib, jaki majutj namir provadyty dijajlnistj z nadannja informacijnykh poslugh na fondovomu rynku, ta umovy provadzhenja takoji dijajlnosti* [Regulations on the authorization of persons who intend to carry out activities for the provision of information services in the stock market, and the conditions for such activities]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1371-18#Text>.
7. Nacionaljnoji komisiji z cinnykh paperiv ta fondovogho rynku (2013). *Porjadok ta umovy vydachi licenziji na provadzhenja okremykh vydiv profesijnoji dijajlnosti na fondovomu rynku (rynku cinnykh paperiv)* [Procedure and conditions for issuing a license to conduct certain types of professional activities in the stock market (securities market)]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0854-13#Text>.
8. Butynets F.F. (2009). *Bukhghalterskyj finansovyj oblik*. [Financial accounting] (8nd edition by F. F. Butynets). Zhytomyr: Ruta.
9. Vivchar O.J., Savaryn V.M. (2009). *Vlasnyj kapital jak finansove dzherelo funkcionuvannja pidpryjemstva*. [Equity as a financial source of enterprise operation]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrajinj*, (19.5), 146–150. Retrieved from https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2009/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf.
10. Gholov S.F., Kostjuchenko V.M. (2005). *Finansovyj oblik*. [Financial Accounting]. Kyiv: Libra.

11. Maksimova V.F. (2012). Bukhghaltersjkyj oblik [Accounting]. Odesa: ONEU.
12. Pylypenko O.I. (2005). Oblik ta analiz vlasnogho kapitalu: teoriya i praktyka [Accounting and analysis of equity: theory and practice] (Dissertation abstract). Kyiv.
13. Sopko V.V. (2006). Bukhghaltersjkyj oblik v upravlinni pidprijemstvom [Accounting in enterprise management]. Kyiv: KNEU.
14. Korinjko M.D., Judin A.I. (2020). Metodologichni zasady bukhghaltersjkogho obliku vlasnogho kapitalu za mizhnarodnymy standartamy [Methodological principles of equity accounting according to international standards]. *Intelekt XXI*, (5), 104–109.
15. Faljchenko, O.O. (2017). Oblik vlasnogho kapitalu za nacionaljnymy ta mizhnarodnymy standartamy [Equity accounting according to national and international standards]. *Infrastruktura rynku*, (17), 196–200.
16. Pikhnjak T.A. (2019). Gharmonizacija obliku vlasnogho kapitalu v konteksti perekhodu do mizhnarodnykh standartiv. [Harmonization of equity accounting in the context of transition to international standards]. *Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho universytetu*, (6), 136–141.
17. Storozhuk T.M. (2005). Zvitnistj pidprijemstv [Reporting of enterprises]. Irpinj: Nacionaljna akademija DPS Ukrainy.
18. Storozhuk T.M. (2011). Teoretyko-metodologichni aspekty formuvannja oblikovoji polityky pidprijemstva. [Theoretical and methodological aspects of the formation of accounting policy of the enterprise]. Irpinj: Nacionaljnij universytet DPS Ukrainy.
19. Verkhovna Rada Ukrainy. (2003). Ghospodarsjkyj Kodeks Ukrainy. [Economic Code of Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
20. Klasyfikacija orghanizacijno-pravovykh form ghospodarjvannja (KOPFGh). Derzhavnyj klasyfikator Ukrainy. (2004). [Classification of organizational and legal forms of management (KOPFG). State Classifier of Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/file/text/88/f153165n44.pdf>.
21. IASB. (2012). Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 1 «Podannja finansovoji zvitnosti» [International Accounting Standard 1 «Presentation of Financial Statements»]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

Аннотация. В статье рассмотрена трактовка понятия собственного капитала в различных нормативно-правовых актах и работах ученых. На основании исследования роли, значения и функций собственного капитала определены основные характеристики. Освещены результаты исследования в части усовершенствования учетного обеспечения пользователей информацией о формировании и изменении собственного капитала. Установлено, что эффективность управления собственным капиталом и методология его бухгалтерского учета определяются составом и структурой объектов управления, которые, в свою очередь, зависят от: формы собственности субъекта хозяйствования, организационно-правовой формы предприятия, отраслевой принадлежности, величины предприятия, перечня операций по изменению собственного капитала, программного обеспечения и технических средств обработки данных и т. д. Установлено, что процесс учета собственного капитала состоит из многих блоков, которые должны быть конкретизированы и детализированы в зависимости от совокупности операций с собственным капиталом.

Ключевые слова: собственный капитал, структура собственного капитала, составляющие собственного капитала, объекты управления собственным капиталом.

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF OWN CAPITAL MANAGEMENT

Summary. The article covered the interpretation of the concept of «equity» in the various legal and regulatory instruments and scientists and the need to take into account the economic, accounting, and rights-based approaches to the interpretation of equity. The impact of equity accounting information on management decisions was also considered. The components of the company's equity according to the Statement of financial condition are considered. The stages of formation of accounting and analytical support of enterprise capital management are highlighted. The problems of planning, maintenance, use of accounting for certain components of equity are considered. Based on the study of the role, importance, and functions of equity identified its main characteristics for the enterprise: the basis for the beginning and implementation of activities; market value base; source of risk investment financing, coverage of temporary damages, the welfare of the founders (participants); performance measure, the degree of independence and influence of owners on the company; the measure of liability and protect creditors from losses. The results of the research in the part of the improvement of accounting provision of users with the information about formation and change of own capital are highlighted. It is established that efficiency of equity management and methodology of its accounting is determined by the composition and structure of management objects, which depend on: the form of ownership of a business entity, legal form of organization, method of formation (establishment) of an enterprise, size of an enterprise, list of operations on changes in equity, software and technical means of data processing, etc. It is established that the process of equity accounting consists of many blocks, which should be specified and detailed depending on a set of operations with the equity capital. The informativeness of financial statements, in particular the balance sheet, the statement of financial results, the statement of shareholders' equity, and notes on the volume, structure, and reason for changes in shareholders' equity as a whole and its components are disclosed.

Key words: equity, structure of equity, components of equity, objects of equity management.

Derkach Tatyana

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Management
International Humanitarian University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1431-7300>*

Деркач Т. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES

Summary. The article examines the formation of a new format of cooperation between Ukraine and the Visegrad Group countries. A content analysis of scientific views of scientists on the peculiarities of the development of economic relations between the Visegrad Group and Ukraine in terms of the latter's desire for European integration has been made. The problems of analysis of direct investments from Ukraine to other countries as a consequence of ensuring compliance with the requirements of the Law of Ukraine "On State Statistics" on the confidentiality of statistical information are outlined. An analysis of the dynamics of the share of types of income from direct investment paid to non-residents in Poland and the Czech Republic for the period 2015–2020 is done. A structural analysis of direct investment in Ukraine from the Visegrad Group for the period 2015–2020 is made. The negative impact of the coronary crisis on the indicators of direct investments in Ukraine from the Visegrad Group countries is proved. The correlation analysis of the influence of factors on the dynamics of direct investments in Ukraine by the countries of the Visegrad Group is carried out. The forecast of direct investments in Ukraine by the countries of the Visegrad Group for the period 2021–2024 is made. under three scenarios (real, pessimistic, optimistic) based on exponential smoothing.

Key words: direct investment, Visegrad Group, income reinvestment, investment cooperation, integration.

Formulation of the problem. Attracting foreign capital is one of the most important factors for the successful economic development of Central and Eastern Europe. The development of mutual trade and investment cooperation between the Visegrad Group countries and Ukraine is becoming one of the main causes of economic growth and socio-economic transformation. Foreign direct investment (FDI) plays an important positive role in the development of the national economies of the Visegrad Group countries and Ukraine and their rapid integration into the world economy. Along with investments, foreign companies have brought technology, knowledge, modern organizational and managerial experience, increased the competitiveness and export potential of national economies. This has been made possible by effective government investment policies.

However, today we can identify excellent results of active FDI policy for some Visegrad countries. It is also possible to observe ambiguous and sometimes negative consequences of FDI on economic development in the short, medium and long term, ambiguous and uneven effects for different entities in terms of size, access to capital. Statistical and factual data, as well as existing scientific research, testify to this.

Analysis of recent research and publications. Many scientists study the problems of investment cooperation. In the framework of our study we will single out the most significant ones.

Palinchak M.M., Prykhodko V.P., Steblak D.M., Savka V.Ya. determine the possibilities of functioning of cross-border cooperation of Ukraine and V4 countries in such forms as: activity of Euroregions; action of neighborhood programs; activities of international regional organizations and associations; interregional cooperation (agreements on cross-border cooperation) [13].

Flissak K. states the need to ensure the positive dynamics of the investment segment of foreign economic activity of the

Visegrad Four, the priority of expanding investment presence in foreign markets and effective attraction of FDI into the national economy, despite the market status, role and impact of state regulation of these processes [16].

Kolomiets O.V. analyzes the priorities of modern foreign policy of the Visegrad Group, which shows a certain differentiation, discreteness and dualism due to internal contradictions in relations between member states, most of which have the ethnic color of the Hungarian minority [10].

Saveliev E., Lizun M., Kurilyak V., Lishchynsky I. state that in Central and Eastern Europe there are favorable conditions for the creation of a regionally integrated machine-building industry with fragmented production in the global network. The development of this area of integration requires the implementation of a joint strategy for technology transfer in industry 4.0, the implementation of which should include research and design institutions, quality human capital, large enterprises, small and medium enterprises, and multinational banks [5].

Kottsov V. and Lomzets Y. argue that the member countries of the Visegrad Group initiated the format of cooperation "V4 + Ukraine", took an active part in the most important processes that Ukraine has gone through. The experience of the Visegrad countries is relevant and useful for Ukraine on the way to realizing its Euro-Atlantic integration aspirations [3].

Rozetska S. and Naumkina S. conclude that the commodity structure of Ukrainian trade with the V4 countries is irrational [4]. The main exports are raw materials – Ukraine depends on these countries. At the same time, Ukraine's exports to Hungary include a significant share of innovative goods.

Schmid A. analyzes the geopolitical position and potential advantages of V4. These countries have retained their importance and position in the European context. The author also identifies a special type of regional integration that can serve as a model for other partnerships [6].

When conducting a content analysis of researchers' research, it can be concluded that the authors of most publications focus on the issue of the connection between partnership and obtaining the status of an EU member; priorities in relations between the V4 countries and the Eastern Partnership; energy supply; identified foreign policy priorities of Ukraine within the Eastern Partnership; development of civil society.

The purpose of the article. The aim is to determine the formation of a new format of investment cooperation between Ukraine and the Visegrad Group countries.

Presenting main material. The scientific interest in the development of the theory and practice of cooperation of the Visegrad Group countries in the context of modern European integration processes is important for the development and implementation of foreign and domestic policy strategies in European countries and Ukraine [1]. At the beginning of the XXI century, during the changes in the geopolitical situation on the European continent, the countries of Central Europe formed a new operating system of international relations, and, accordingly, continue to delegate some of their powers to EU supranational institutions [2].

We can state that from the first quarter of 2020 in Ukraine there is a new method of direct investment. In connection with the revision by the National Bank of Ukraine (NBU) of data on direct investment for the period 2015–2019 [15] and their publication on June 30, 2020 on its official website, data from the state statistical survey on investment in foreign economic activity for the period 01 January 2016 year – December 31, 2019 are irrelevant [8].

Unfortunately, not all data are published in the existing NBU reporting in order to ensure compliance with the requirements of the Law of Ukraine "On State Statistics" on the confidentiality of statistical information [14]. Thus, in particular, when detailing the accounts "Income from direct investment paid to non-residents (by country)" of the Visegrad Group, data on two V4 countries – Hungary and the Czech Republic, were not disclosed, only for Poland

(Fig. 1) and Slovakia (Fig. 2). According to the latest method of estimating direct investment, there is no information for the studied years (2015–2020), there is only data "Direct investment from Ukraine: balances by country." These two main shortcomings of the methodology for evaluating direct investment create significant problems in the formation of information and analytical support for existing models of analysis of investment cooperation between countries.

We would like to perform a statistical analysis of investment cooperation of Ukraine with the V4 countries and Ukraine and individual V4 countries for the period 2015–2020 in accordance with the methodology mentioned above. In Fig. 1 we consider the dynamics of the share of types of income from direct investment paid to non-residents in Poland for the period 2015–2020.

The largest value of income from direct investment paid to non-residents in Poland for the period 2015–2020 was in 2016 at an average annual growth rate of 9.35%. The increase was due to an increase in income from equity instruments and shares in investment funds (8.4%) and shares in investment funds (8.4%) and interest (0.95%).

In fig. 2 we consider the dynamics of the share of types of income from direct investment paid to non-residents in Slovakia for the period 2015–2020.

The amount of the share of types of income from direct investment paid to non-residents in Slovakia for the period 2015–2020 years, compared to Poland, is much smaller. Especially in 2020 year – losses in the amount of 2 million US dollars were received at the expense of reinvested income. This situation may arise as a result of the company's losses in the context of deteriorating economic conditions in the sector in which it operates, or more global economic challenges in the host country. At the same time, in 2020, the coronacrisis led to a deterioration in the financial results of enterprises, which was reflected in the formation of retained earnings of enterprises.

We cannot analyze the dynamics of the share of types of income from direct investment paid to non-residents in

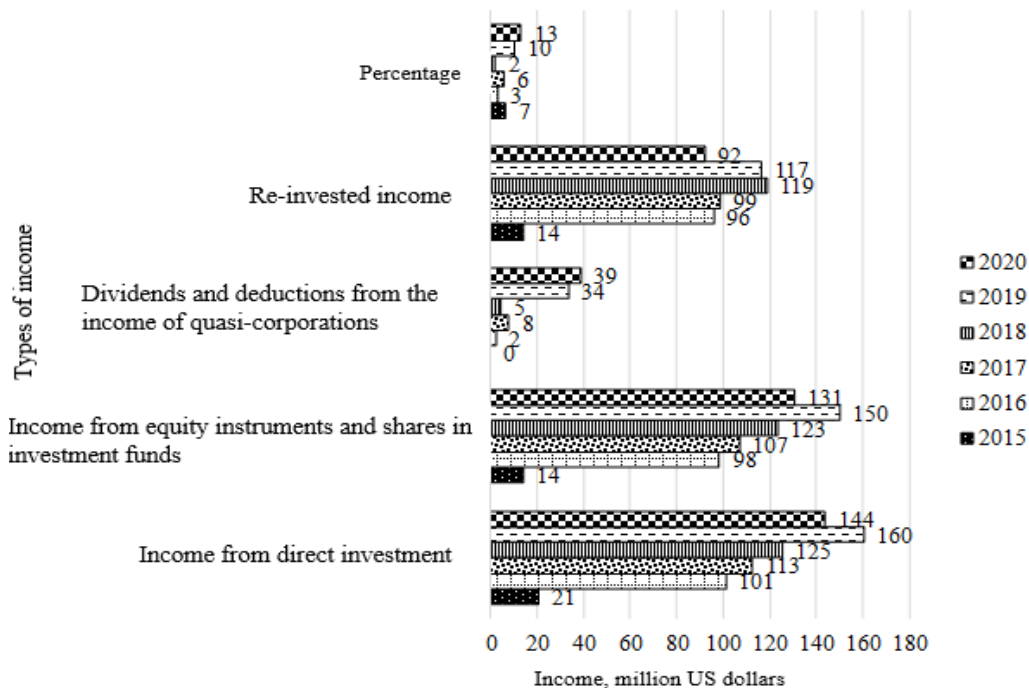


Fig. 1. Dynamics of the share of types of income from direct investment paid to non-residents in Poland for the period 2015–2020 years

Source: the dynamics are built on [15]

Hungary and the Czech Republic for the period 2015–2020 – zero values of income.

The next stage of the study is the analysis of direct investment in Ukraine from V4 countries for the period 2015–2020 years. First, we will perform a structural analysis

of the dynamics of direct investment. Direct investment in Ukraine consists of two components: equity instruments and debt instruments.

In Fig. 3 we consider the direct investment in Ukraine: operations by V4 countries for the period 2015–2020 years.

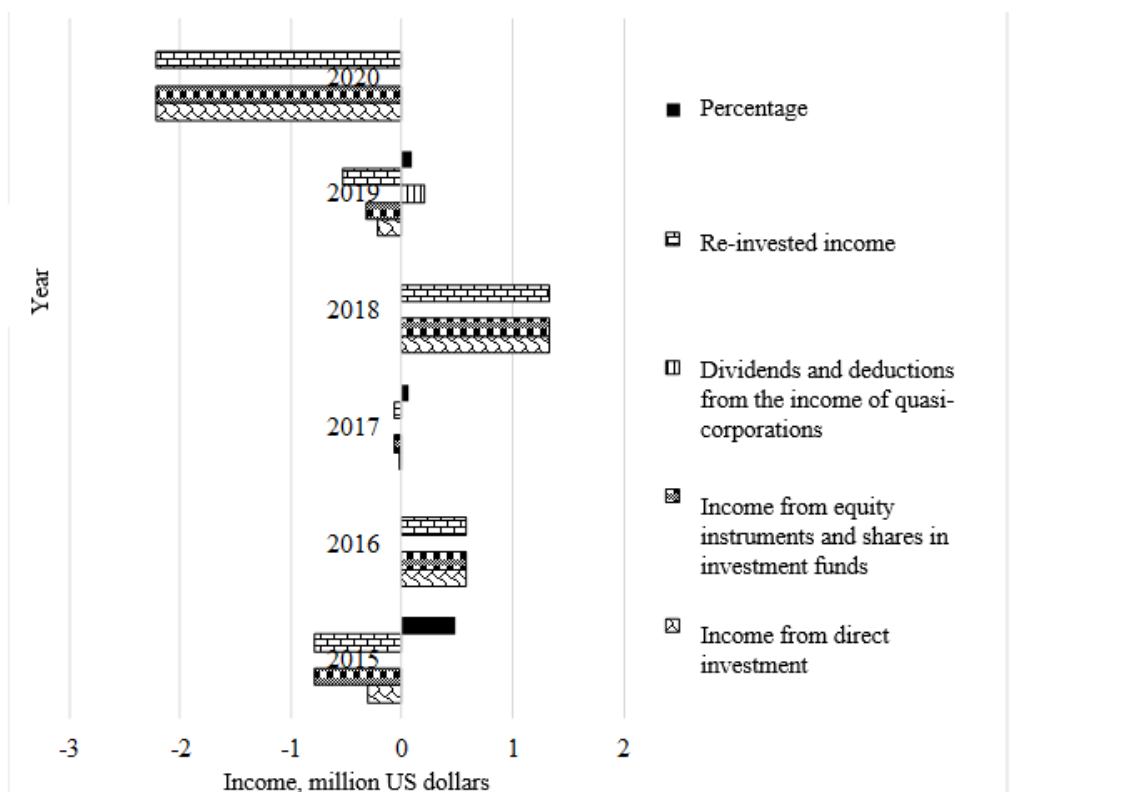


Fig. 2. Dynamics of the share of types of income from direct investments paid to non-residents in Slovakia for the period 2015–2020 years

Source: the dynamics are built on [15]

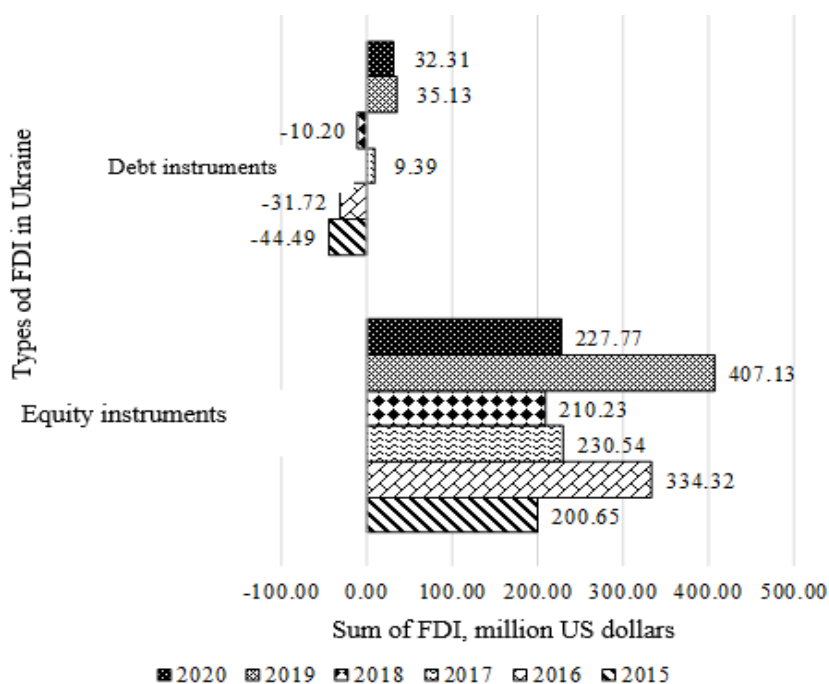


Fig. 3. Direct investment in Ukraine: operations by V4 countries for the period 2015–2020 years

Source: the figure is built on [15]

The coronacrisis in 2019–2020 significantly affected the receipt of direct investment in Ukraine from V4 countries. First, the reduction of the amount of investment from equity participation in 2020 year compared to 2019 year at 179.36 million US dollars (55.95%). Second, the increase in debt instruments in 2019 year compared to 2018 year at 45 million US dollars. In 2020 year, debt instruments decreased compared to the previous year, but the amount of reduction is insignificant – 2.82 million US dollars (8.03%).

In turn, investments from equity instruments consist of equity instruments, other than income reinvestment, and income reinvestment. In fig. 4 considers direct investment in Ukraine in accordance with the structure of equity participation instruments by V4 countries for the period 2015–2020 years.

The reduction of investments from equity participation in 2020 year compared to 2019 year (according to Fig. 4), was due to the rapid decline of the component "Instruments of participation in capital, except for reinvestment of income" – a decrease of \$ 161.23 million US dollars (92.21%).

It can be concluded that the coronary crisis significantly affected the dynamics of direct investment in Ukraine from V4 countries. However, all countries are pursuing active policies regarding COVID-19 vaccination, which significantly improves the incidence situation. As a result, it should change the economic situation in the studied countries.

Based on the results of the analysis, a forecast of direct investments in Ukraine from V4 countries for the next 4 years was developed (Fig. 5). The forecast is made on the basis of the capabilities of MS Excel package "forecast sheet".

According to the results obtained, conclusions can be drawn. Direct investment in Ukraine from V4 countries for the forecast period (2021–2024) will increase according to the considered scenarios: realistic option – change in the range

[min; max] = [260, 1; 337, 5]; pessimistic option – change in range [min; max] = [260, 1; 185, 4]; optimistic option – a change in range [min; max] = [260, 1; 569, 6].

In our opinion, in order for the optimistic option of growth of direct investments in Ukraine of the V4 countries to take place, it is necessary to have an appropriate level of development of integration trade and economic relations both between the countries and other EU member states. That is, there is a synergistic effect, which can be formally described:

$$E_{int} \rightarrow \max \text{ on condition } \begin{cases} (C; P; S; U) \cup V4 \\ (C; P; S; U) \cup EU \\ (Uk) \Leftrightarrow V4 \\ (Uk) \Leftrightarrow EU \end{cases} \quad (1)$$

where: E_{int} – synergetic effect from the development of integration trade and economic relations between countries (Ukraine, Poland, Slovakia, Hungary, the Czech Republic) and groups of countries (Visegrad Group, European Union); C – Czech Republic; P – Poland; S – Slovakia; U – Hungary; Uk – Ukraine; $V4$ – Visegrad countries; EU – European Union.

Prospects for investment cooperation between Ukraine and the Visegrad Group countries on the basis of the development of integration trade and economic relations can be determined by building a gravitational model, namely – the use of correlation analysis.

In constructing the model, the official information of the National Bank of Ukraine and the State Statistics Committee of Ukraine for the period 2015–2020 years was used.

An important step in the analysis is to characterize the change in the structure of the population over time.

The most common indicators of structural change are [7]:
1) linear coefficient of structural shifts:



Fig. 4. Direct investments in Ukraine in accordance with the structure of equity participation instruments by V4 countries for the period 2015–2020

Source: the figure is built on [15]

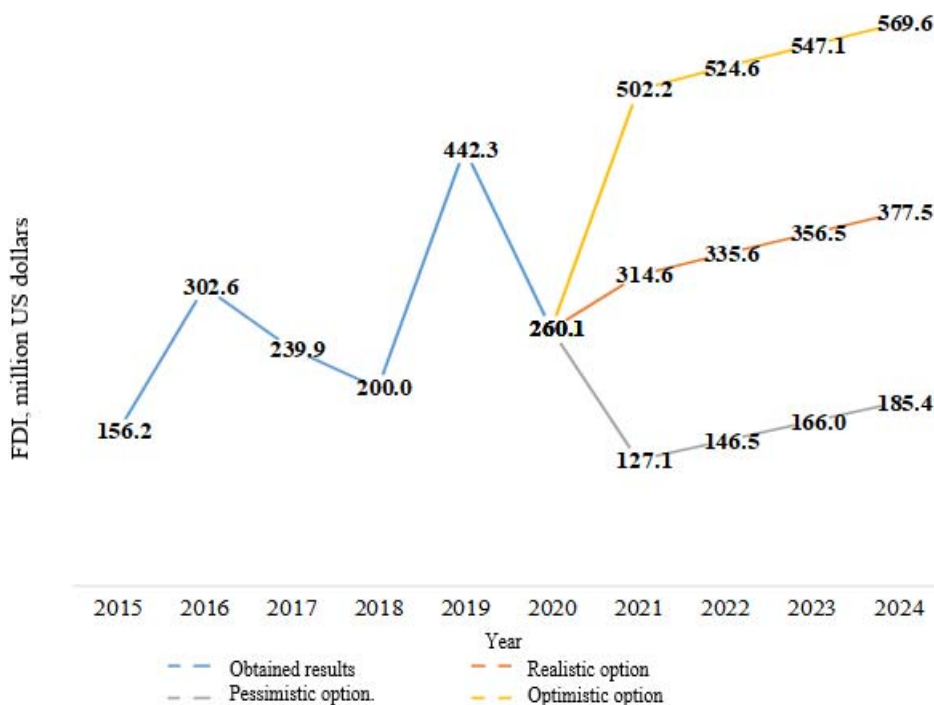


Fig. 5. Forecast of direct investments in Ukraine by V4 countries based on exponential smoothing

Source: the figure is built on [15]

$$S_d = \frac{\sum |d_1 - d_0|}{K} \quad (2)$$

where d_1, d_0 then the weight (%) of certain elements of the population in the current and base periods, the number of groups in the population;

2) the quadratic coefficient of structural shifts:

$$S_\sigma = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{K}} \quad (3)$$

The coefficients show by how many percentage points the compared specific weights of the respective indicators deviate. Indicators do not have an upper limit, in the absence of changes in the structure are zero, the more changes in the structure – the greater their value.

Consolidated relative indicators of the structure are characterized by an integral indicator of structural shifts by K. Gatev (K_c) [7]:

$$K_c = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^K (d_1 - d_0)}{\sum_{i=1}^K d_1^2 + \sum_{i=1}^K d_0^2}} \quad (4)$$

and an index of differences:

$$Y_{\text{pass}} = \frac{1}{2} \sum |d_1 - d_0| \quad (5)$$

The indicators of formulas (4–5) vary in the range from 0 to 1. The closer their value to 1, the more significant changes in the structure of the population for the corresponding period of time.

The paper analyzes the intensity of direct investment in Ukraine from V4 countries in the structure. The calculated values of the corresponding indices according to formulas (2–5): $S_d = 4,92$; $S_\sigma = 11,13$; $K_c = 0,75$; $Y_{\text{pass}} = 0,47$.

The obtained calculations indicate significant changes in the structure of direct investment in Ukraine over the study period.

In order to analyze the links between the nature of direct investment between Ukraine and V4 investor countries, the study conducted a correlation analysis, which was used to determine the closeness of the links between the following factors: y_i – direct investment between Ukraine and investor countries (V4 countries); x_{1i} – GDP per capita; x_{2i} – geographical distance between Ukraine and countries; x_{3i} – population of the country.

The dummy variables were also used in the relevant analysis: x_{4i} – the presence of a common border with Ukraine (1 – available, 0 – absent). x_{5i} – linguistic distance (1 – similarity of language, 0 – significant distance in language). x_{6i} – the presence of tension in relations between countries (1 – available, 0 – absent).

The results of the correlation analysis show that direct investments in Ukraine have significant links with the following factors: the presence of a common border with Ukraine (correlation coefficient +0.705 at the significance level of 0.01); language distance (correlation coefficient +0.670 at the significance level of 0.01); GDP per capita (correlation coefficient +0.541 at the level of significance 0.01).

It should be noted that the results of correlation analysis calculations should be interpreted with caution. This is due, firstly, to a small sample – 5 years; secondly, with the fact that the FDI inflow was not stable – it increased significantly during the analysis period – total FDI inflows amounted to 156.2 million US dollars in 2015 year, while in 2020 year this figure was already 260 million US dollars, ie grew at an average annual rate of 66%. In addition, the dynamics of FDI inflows from the V4 and the EU in general (in 2019 year, direct investment amounted to 4 710 million US dollars). That is, in 2019 year the share of direct investment in Ukraine from V4 countries amounted to only 9.58% of the total amount of direct investment from the EU.

In the long run, the positive dynamics of FDI from the Visegrad Group countries should be achieved provided that the growth of labor productivity is maintained taking

into account a stable inflation policy in order to reduce the difference between inflation in Ukraine (2020 year – 5% [9]) and V4 countries (average inflation rate for 2020 year – 3.17% [12]).

An effective policy to stimulate FDI from the Visegrad countries to Ukraine should be implemented on the positive experience of investor countries, taking into account national interests. For example, Poland has introduced tax and financial instruments for countries that provide direct investment: tax benefits – tax exemptions: for income, real estate, the acquisition of new technologies, funding of research centers; tax credit for R&D; functioning of the Polish Investment Zone [11].

Conclusions and suggestions. Thus, we state that the latest method of statistical evaluation of the external sector of Ukraine according to the methodology of the 6th edition of the "Balance of Payments and International Investment Position" in accordance with the requirements of the International Monetary Fund, does not allow a full analysis of direct investment from Ukraine. In the existing NBU reporting, not all data are published in order to ensure compliance with the requirements of the Law of Ukraine "On State Statistics" on the confidentiality of statistical information.

According to the analysis of the dynamics of direct investment in Ukraine from V4 investor countries for the period 2015–2020 years, it is possible to draw a conclusion about the significant impact of the coronary crisis. But the

forecast of direct investments in Ukraine from the V4 countries for 2021–2024 years that is made in three scenarios (real, pessimistic, optimistic) allows you to identify vectors for the development of investment cooperation.

Assessment of the degree of stability or mobility of the existing structure indicates significant changes in the structure of direct investment in Ukraine from V4 countries over the period under study. The correlation analysis revealed the factors that have the greatest impact on the volume of direct investment in Ukraine, namely, the presence of a common border with Ukraine, language remoteness, GDP per capita. The built model allows to analyze the connections, nature and dynamics of structural changes in direct investment between Ukraine and V4 countries.

In order to further develop investment cooperation, in our opinion, it is necessary for Ukraine to take into account the experience of V4 countries in its policy of stimulating foreign investment. Given the scale of the V4 project, its success can be achieved by creating an effective intergovernmental governance mechanism. Transformation of relations between Ukraine and V4, as an option, can be represented by the model "V5 = V4 + UA". Its framework provides a basis for joint development and implementation of large interstate projects. Such a strategy of cooperation between the V4 Group and Ukraine will have the potential for further interconnected economic development, which will facilitate the search for an appropriate political superstructure.

References:

1. Gerasymchuk S. (2014) Visegrad group's solidarity in 2004–2014: tested by Ukrainian crisis. *International Issues & Slovak Foreign Policy Affairs*, no. 23(01-02), pp. 42–54.
2. Jasiński K. (2020) The role and importance of economic cooperation of the Visegrad group countries in the European Union. *Online Journal Modelling the New Europe*, no. 33, pp. 25–45.
3. Koltsov V., Lomzhets Y. (2020) Foreign policy imperatives for the development of the visegrad group and Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, no. 6(4), pp. 81–89. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-4-81-89>
4. Rostetska S., Naumkina S. (2019) Paradigms of European integration processes in the EU, Visegrád Group, and Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, no. 5(3), pp. 184–192. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-3-184-192>.
5. Savelyev Y., Lyzun M., Kuryliak V., Lishchynskyy I. (2021) Economic Integration of the Visegrad Four and Ukraine in the Context of Historical Narratives and Global Challenges. *European Journal of Sustainable Development*, no. 10(2), pp. 44–58.
6. Schmidt A. (2016) Friends forever? The role of the Visegrad Group and European integration. *Politics in Central Europe*, no. 12(3), pp. 113–140.
7. Dykha M.V., Moroz V.S. (2016). *Ekonometriia [Econometry]*. Kiev: LLC "Center of Educational Literature". 206 p. (in Ukrainian)
8. State Statistics Service of Ukraine. Investments of foreign economic activity. Available at: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm (accessed 20 September 2021).
9. Debit Credit. Inflation Index (consumer price index) in Ukraine. Available at: <https://services.dtkr.ua/catalogues/indexes/3> (accessed 20 September 2021).
10. Kolomiets O.V. (2018) Hlobalizatsiia suchasnoi zovnishnoi polityky Vyshehradskoi hrupy [Globalization of the modern foreign policy of the Visegrad Group]. *Modern Society: Political Sciences, Sociological Sciences, Cultural Sciences*, no. 2, vol. 14, pp. 88–102.
11. Markevych K.L. (2021) Realizatsiia natsionalnykh ekonomichnykh interesiv Ukrainy u zaluchenni priamykh inozemnykh investytsii [Implementation of national economic interests of Ukraine in attracting foreign direct investment]. dis. ... PhD Economics. Sciences: 21.04.01. Kiyiv, 2021. 297 p.
12. Monitor Info. The National Bank of Poland unveiled a report on inflation and economic growth. Available at: <https://monitor-press.info/uk> (accessed 20 September 2021).
13. Palinchak M., Prykhodko V., Steblak D., Savka V. (2017) Spivrobitnytstvo Vyshehradskoi hrupy ta Ukrainy [The cooperation of Visegrad Group and Ukraine]. *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations And World Economy*, no. 13, vol. 2, pp. 71–77.
14. On State Statistics: Law of Ukraine of September 17, 1992 No. 43 / Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2614-12#Text> (accessed 20 September 2021).
15. National Bank of Ukraine. Statistics of Ukraine's external sector on the methodology of the 6th edition of "Payment Balance Manual and International Investment Position" (IMF, 2009). Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1> (accessed 20 September 2021).
16. Flissak K. Mizhnarodne investytsiine spivrobitnytstvo krain Vyshehradskoi chetvirky [International investment cooperation of the Visegrad four countries]. *The world of finance*, no. 4, pp. 144–156.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ УКРАЇНОЮ І КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ

Анотація. У статті досліджено питання формування нового формату співробітництва України та країн Вишеградської групи. Здійснено контент-аналіз наукових поглядів вчених стосовно особливості розвитку економічних взаємовідносин країн Вишеградської групи та України в умовах прагнення останньої до євроінтеграції. Окреслено проблеми аналізу прямих інвестицій із України в інші країни як наслідок забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації. Здійснено аналіз динаміки частки видів доходів від прямих інвестицій, сплачені нерезидентам у Польщі та Чехії за період 2015–2020 рр. Здійснено структурний аналіз прямих інвестицій в Україну з країн Вишеградської групи за період 2015–2020 рр. Зменшення інвестицій від участі в капіталі у 2020 р. у порівнянні з 2019 р. відбулося за рахунок стрімкого падіння «Інструменти участі в капіталі, крім реінвестування доходів» – зменшення суми на 161,23 млн. дол. США (92,21%). Доведено негативний вплив коронакризи на показники прямих інвестицій в Україну з країн Вишеградської групи. Здійснено структурний аналіз прямих інвестицій в Україну з країн Вишеградської групи за період 2015–2020 років. Доведено негативний вплив коронакризи на показники прямих інвестицій в Україну з країн Вишеградської групи. Здійснено кореляційний аналіз впливу факторів на динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну країнами Вишеградської групи. Визначено, що фактори найбільшого впливу на обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну є: наявність спільного кордону з Україною, мовна віддаленість, ВВП на душу населення. Здійснено прогноз прямих інвестицій в Україну країнами Вишеградської групи на період 2021–2024 рр. за трьома сценаріями (реальний, песимістичний, оптимістичний) на основі експоненціального згладжування. З метою подальшого розвитку інвестиційного співробітництва необхідно врахувати Україні у політиці стимулювання іноземного інвестування досвід країн-інвесторів. Розглянуто можливість стратегії співпраці моделі «V5=V4+UA» з метою економічного розвитку та інвестиційного співробітництва.

Ключові слова: прями інвестиції, Вишеградська група, реінвестування доходів, інвестиційне співробітництво, інтеграція.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И СТРАНАМИ ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ

Аннотация. В статье исследованы вопросы формирования нового формата сотрудничества Украины и стран Вышеградской группы. Проведен контент-анализ научных взглядов ученых относительно особенности развития экономических взаимоотношений стран Вышеградской группы и Украины в условиях стремления последней к евроинтеграции. Обозначены проблемы анализа прямих инвестиций из Украины в другие страны, как результат обеспечения выполнения требований Закона Украины «О государственной статистике» относительно конфиденциальности статистической информации. Осуществлен анализ динамики части видов доходов от прямих инвестиций, уплаченных нерезидентам в Польше и Чехии, за период 2015–2020 гг. Осуществлен структурный анализ прямих инвестиций в Украину из стран Вышеградской группы за период 2015–2020 гг. Доказано негативное влияние коронакризиса на показатели прямих инвестиций в Украину из стран Вышеградской группы. Проведен корреляционный анализ влияния факторов на динамику прямих инвестиций в Украину странами Вышеградской группы. Осуществлен прогноз прямих инвестиций в Украину странами Вышеградской группы на период 2021–2024 гг. по трем сценариям (реальный, пессимистический, оптимистический) на основе экспоненциального сглаживания.

Ключевые слова: прямые инвестиции, Вышеградская группа, реинвестирование доходов, инвестиционное сотрудничество, интеграция.

Дубей Ю. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

Dubiei Yuliia

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management
Dnipro University of Technology

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті проаналізовано теоретико-методологічні підходи до дослідження чинників економічного зростання та показано їхній вплив на техніко-технологічний розвиток. На основі аналізу моделей економічного зростання з ендегенним технічним прогресом та концептуальних підходів шumpетеріанського спрямування продемонстровано роль людського капіталу у забезпеченні високих показників техніко-технологічного розвитку. Досліджено індикатори людського капіталу, НДДКР, інновацій та ВВП на душу населення за деякими країнами світу та виявлено в низці економік відсутність лінійного зв'язку між показниками рівнів розвитку людського капіталу та інновацій. Невідповідність отриманих результатів висновкам теорії економічного зростання пояснено специфікою наукового знання як ключового нематеріального активу, який сприяє техніко-технологічному розвитку.

Ключові слова: техніко-технологічний розвиток, моделі економічного зростання, нематеріальні активи, людський капітал, інформація, наукове знання, явне знання, мовчазне знання, зовнішні ефекти, переливи знань.

Вступ та постановка проблеми. Техніко-технологічний розвиток у сучасному глобалізованому світі відбувається в умовах загальноцивілізаційних змін, що знаменують собою перехід до суспільства нового типу, яке на відміну від попередніх епох базується на наукових знаннях та інформації. Отже, головним драйвером розвитку стає людина, яка, з одного боку, є безпосереднім творцем нових знань і головним носієм інформації, а з іншого – новатором, який їх запроваджує у виробництво. Саме тому в економіці знань великого значення набуває людський капітал: лише та економіка, яка володіє достатньою величиною та якістю людських ресурсів, здатних генерувати нові ідеї, продукувати інновації та запроваджувати нові технології, може підтримувати високі та стабільні темпи наукомісткого типу економічного зростання. Із цих причин спроможність національних економік використовувати потенціал сучасного техніко-технологічного розвитку стає залежною від здатності урядів наростити критичну масу людського капіталу, а отже, посилює конкуренцію за людські ресурси. Жорстка боротьба за технологічне лідерство постійно збільшує розрив у рівнях якості життя і в доступності до інноваційних ресурсів між передовими країнами світу і тими, що розвиваються, а отже, слугує чинником посилення нерівності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми техніко-технологічного розвитку завжди перебували у центрі економічної науки. Починаючи з піонерних робіт Й. Шumpетера, який уперше виокремив феномен розвитку та пов'язав його з діяльністю підприємця-новатора, техніка та технологія розглядаються науковцями як ключові чинники переходу суспільства до нового стану. Різним аспектам такого переходу присвячено роботи таких видатних учених, як М. Кондратьєв, С. Кузнець, Г. Менш, К. Перес-Перес, К. Фрімен, Р. Нельсон, С. Вінтер, та низки інших дослідників, що створили теоретико-методологічне підґрунтя досліджень у цій сфері. Окремим напрямом наукових пошуків, однак уже з огляду на економічне зростання, стали моделі з урахуванням людського капіталу, створені П. Ромером, Р. Лукасом, Г. Гроссманом і Е. Хелпманом, Ф. Агійоном та П. Хоувітом.

Серед українських дослідників варто згадати таких учених, як Ю. Бажал, А. Гальчинський, П. Єщенко, Ю. Пилипенко, Л. Федулова та багатьох інших, чії роботи спрямовані на з'ясування закономірностей технологічних змін та розроблення рекомендацій щодо інноваційного розвитку України.

Незважаючи на численні дослідження в даному напрямі, сьогодні багато питань теоретичного та практичного характеру щодо закономірностей техніко-технологічного розвитку та чинників, які його визначають, ще залишаються дискусійними і невирішеними. Перш за все, це стосується питань нерівномірності техніко-технологічного розвитку, яка має місце в сучасному світі, незважаючи на наявність у певних економіках достатньої величини людського капіталу. Невирішеними також залишаються проблеми стимулювання інноваційної спрямованості руху країн до кращого стану та подолання відсталості. Важливими та недостатньо розробленими є аспекти впливу на техніко-технологічний розвиток знань та інформації, які є нематеріальними активами сучасної економіки.

Метою даної роботи є виявлення характеру впливу на техніко-технологічний розвиток нематеріальних активів та встановлення ролі людського капіталу в продукуванні його інноваційного складника.

Результати дослідження. Ведучи мову про техніко-технологічний розвиток, дослідники тривалий час зосереджували увагу переважно на його матеріальних складниках, уважаючи працю, капітал та природні ресурси тими чинниками, які забезпечують певній країні той чи інший рівень доброту. Починаючи з робіт Р. Солоу, який уперше залучив до пояснення економічного зростання технічний прогрес, економічна наука почала зосереджувати увагу на чинниках, які є його стимулами.

Однак майже до 80-х років ХХ ст. технічний прогрес та базовані на ньому технологічні зміни розглядалися виключно як екзогенні детермінанти по відношенню до виробництва. П. Ромер поглянув на процес економічного зростання дещо під іншим кутом, сконцентрувавши увагу на внутрішніх джерелах технічного прогресу і вибравши як його найпотужніший рушій накопичені знання.

Приріст останніх у моделі П. Ромера забезпечувався людським капіталом з урахуванням параметру наукової продуктивності (ефект масштабу), а також пов'язувався з навчанням на власному досвіді (зростання кваліфікації робітників) [1].

Саме робоча сила у цій моделі через участь у виробничому процесі слугувала чинником перетворення фізичного капіталу на продуктивний ресурс, а також сприяла розробленню ідей, які виступали рушієм технічного прогресу, а отже, економічного зростання. З огляду на цю обставину, П. Ромер уважав, що інвестування в науково-дослідницький сектор породжує нові знання та стимулює їхню подальшу матеріалізацію в нових технологічних процесах, пришвидшує науково-технічний прогрес, а разом із ним і економічне зростання. Звідси випливало, що чим вищими є дослідницькі зусилля, тим більше з'являється нових знань та ідей, а отже, й більшою є віддача від них за безпосереднього застосування у виробництві. Це відкривало нові можливості для країн: акцент робився на інвестування в науково-дослідницький сектор і нарощування наукових знань. За розрахунками Р. Ромера, подвоєння наявних знань і поточних дослідницьких зусиль підвищує результат в чотири рази, а одноразове збільшення потоку останніх породжує перманентне зростання темпів економічного зростання [2].

Якщо в моделі П. Ромера людський капітал було представлено в неявному вигляді як параметр, що збільшує продуктивність дослідницького сектору під час виробництва нових знань, то в моделі Р. Лукаса цей фактор було вже виокремлено у самостійний чинник. Дослідник дезагрегував капітал на фізичний та людський, що дало змогу продемонструвати залежність економічного зростання від інвестицій як у фізичний капітал, так і від нарощування обсягу й якості людського капіталу. Р. Лукасом було показано, що зростаюча віддача виникає лише за умов використання останнього: робоча сила стає більш продуктивною, коли її носії володіють достатньою величиною знань, які здобуваються через навчання.

При цьому в даній моделі передбачалося, що в зростаючій економіці спрацьовує «ефект переливу» (вперше описаний К. Ерроу та Х. Узавою): знання, отримані за рахунок шкільної освіти, дають змогу отримати необхідну кваліфікацію, а за безпосередньої участі працівників у виробничому процесі між ними відбувається обмін неформальним знанням, що, власне, й сприяє зростанню продуктивності праці. Отже, на думку Р. Лукаса, темп зростання людського капіталу є пропорційним часу, витраченому на навчання. Із цього випливало, що чим більше інвестується в освіту й виробниче навчання, тим вищою є віддача від людського капіталу в забезпеченні темпів економічного зростання.

Поклавши ці залежності в основу пояснення дивергенції країн, Р. Лукас продемонстрував, що економіки, у яких у переважній більшості виробляються капіталомісткі товари (високотехнологічна продукція), демонструють більш високі темпи економічного зростання, посилюючи при цьому свої порівняльні переваги. Тому вчений вважає, що «економіка, яка стартує з низького рівня фізичного і людського капіталу, буде перманентно відставати від економіки, що має кращі стартові умови за обома видами капіталів» [3].

У такому самому напрямі працювали Е. Денісон та А. Меддісон, які на основі емпіричних даних довели, що економічне зростання визначається не стільки кількістю витрачених чинників виробництва, скільки підвищенням їхньої якості, насамперед технічними вдосконаленнями й освітою. Розглядаючи останні як складники технічного прогресу, Е. Денісон продемонстрував, що саме технічний

прогрес забезпечив в останні 50 років ХХ ст. приблизно 40–50% економічного зростання США і в середньому 2/3 приросту продуктивності праці. Своєю чергою, розвиток освіти як його складова частина за період 1929–1959 рр. давав 23% щорічного економічного зростання у цій країні [4]. А. Меддісон, здійснивши аналогічні дослідження для більш пізнього періоду, виявив, що згідно з даними за 1973–1984 рр. внесок освіти в економічне зростання США становив 23,4%, Великобританії – 30,2%, Японії – 11,3%, Франції – 27,5%, ФРН – 5,9% [5, с. 675].

Таким чином, моделі П. Ромера та Р. Лукаса, розрахунки Е. Денісона та А. Меддісона, а також масштабне емпіричне дослідження, здійснене Г. Менкью, Д. Ромером і Д. Уейлом у 1992 р., упритул підвели науковців до формування ідеї про людський капітал як один із найважливіших чинників економічного зростання, а отже, й формування наукового підґрунтя для пояснення дивергенції країн саме недостатньою кількістю людського капіталу.

Слід звернути увагу, що вищезгадані моделі базувалися на передумові, що всі країни мали рівний доступ до однакових технологій, однак відрізнялися інвестиціями в людський капітал. Із цього випливало, що якщо в певній економіці людський капітал є недостатнім, то в ній унеможливується доступ до наявного у світі запасу знань, а отже, уповільнюються темпи технічного прогресу й економічного зростання.

Така на перший погляд проста логіка пояснення джерел техніко-технологічного розвитку та нерівномірності розподілу його результатів серед країн світу далеко не завжди отримувала практичне підтвердження. Це демонструють і дані сучасного періоду економічного розвитку. Як свідчить табл. 1, позиції окремих країн за показниками рівнів розвитку людського капіталу та інновацій не завжди знаходяться на однаковому рівні.

Так, наприклад, серед наведених у таблиці 25 країн світу можна виокремити принаймні дві групи, у яких спостерігаються певні розбіжності в рейтингових оцінках даних показників. До першої групи входять країни, які мають нижчі позиції у світі за рівнем розвитку людського капіталу, проте за рангом інноваційності своїх економік знаходяться значно вище. Серед високорозвинених країн, які мають високі значення ВВП на душу населення, до цієї групи входять США (12-е місце у світі за показником людського капіталу та 4-е – за індексом інновацій) та Нідерланди (14-е та 5-е місця відповідно). Подібну ж залежність демонструють Китай (21-е та 14-е місця), Естонія (34-е та 25-е місця) та Індія (60-е та 48-е місця).

Друга група країн відзначається протилежною залежністю в рейтингових оцінках рівнів розвитку людського капіталу та інновацій: вищі позиції за першим показником та нижчі – за другим. До даної групи можна віднести Південну Корею – світового лідера за людським розвитком та дослідженнями, проте десятою за рейтингом країною світу за індексом інновацій. Також до другої групи відносяться Бразилія (49-е місце у світі за показником людського капіталу, але лише 62-е – за індексом інновацій) та Росія (30-е та 47-е місця відповідно). Як свідчить таблиця, до даної групи країн, у якій за рейтингом рівень людського капіталу вищий за індекс інновацій, відносяться й Україна – ми 39-ті у світі за показником людського капіталу та досліджень і 45-ті – за інноваціями в економіці.

Виникає питання: чому так відбувається? Ще на початку 90-х роки ХХ ст. таку невідповідність дослідники намагалися пояснити недостатньою мотивацією до інновацій. Найбільш ґрунтовно це було продемонстровано в нових моделях економічного зростання, які отримали назву шumpетеріанських. Як і модель П. Ромера, ці тео-

Показники людського капіталу, НДДКР, інновацій та ВВП на душу населення за деякими країнами світу за 2020 р.

№ з/п	Країна	Людський капітал та дослідження		Дослідження та розробки		Глобальний індекс інновацій		ВВП на душу населення, дол. США за ПКС
		значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	
1	Швейцарія	60.7	6	76.6	4	66.08	1	57791.1
2	Швеція	62.4	3	74.0	6	62.47	2	47691.9
3	США	56.3	12	77.1	2	60.56	3	56844.3
4	Великобританія	58.0	10	67.6	9	59.78	4	40881.3
5	Республіка Корея	65.2	1	88.1	1	56.11	10	39059.7
6	Нідерланди	55.3	14	65.3	11	58.76	5	50933.1
7	Фінляндія	61.5	4	65.7	10	57.02	7	41883.3
8	Сінгапур	59.5	8	59.7	13	56.61	8	90080.2
9	Німеччина	61.1	5	72.7	7	56.55	9	46765.5
10	Франція	56.2	13	64.4	12	53.66	12	41226.7
11	Японія	47.3	24	74.9	5	52.70	16	39763.1
12	Китай	49.4	21	58.8	16	53.28	14	17027.5
13	Бразилія	35.8	49	34.3	34	31.94	62	14371.6
14	Таїланд	29.9	67	16.7	46	36.68	44	17778.8
15	Індія	31.6	60	32.9	35	35.59	48	7314.6
16	Болгарія	31.0	64	12.1	51	39.98	37	21472.2
17	Польща	41.6	35	32.8	36	39.95	38	29587.4
18	Естонія	42.3	34	23.9	43	48.28	25	31300.6
19	Грузія	31.6	61	5.8	75	31.78	63	10674.9
20	Литва	36.9	45	18.8	45	39.18	40	32040.8
21	Молдова	27.9	75	3.3	85	32.98	59	6725.2
22	Україна	40.5	39	20.5	44	36.32	45	8533.5
23	Росія	45.6	30	34.9	33	35.63	47	25878.7
24	Уганда	8.5	130	0.8	108	20.54	114	2296.5
25	Зімбабве	20.9	93	0.3	115	19.97	120	2358.9

Джерело: складено за [6]

ретичні підходи виділяють виробництво знань в окремий сектор і розглядали його функціонування як джерело зростання, однак більшу увагу приділяли інноваційній компоненті. Зокрема, Г. Гроссман і Е. Хелпман довели, що економічне зростання, базоване на інноваціях, матиме місце тільки за умови, коли новатор має можливість отримати винагороду у вигляді монопольної ренти від інновацій через їхній патентний захист. Якщо це відбувається за ефективної патентної системи, то лідер ринку заробляє потік монопольної ренти, яка слугує винагородою за його попередні інвестиції в дослідження. Цей потік триває до появи суперника – фірми, яка пропонує ще кращу версію того самого продукту [7].

Ще однією спробою пояснити інноваційний тип економічного зростання можливістю отримання додаткових прибутків є модель Ф. Агіюна та П. Хоувіта [8]. У ній передбачалося, що дослідницький сектор продукує проміжну продукцію і здійснює технологічні нововведення з огляду на розмір монопольного прибутку, який міг отримати новатор доти, доки успішний послідовник не введе на ринок більш досконалу розробку. Із цих моделей слідувало, що людський капітал, зосереджений у дослідницькому секторі економіки, незважаючи на свої кількісні й якісні характеристики, міг бути продуктивним в інноваційному сенсі тільки за умови створення бар'єрів на доступ до нововведень суперників і, відповідно, можливості отримання інноваційної ренти.

Однак, як свідчить практика, переважній більшості новаторів далеко не завжди вдається створити бар'єри на шляху руху інформації. Г. Гроссман і Е. Хелпман показали, що відкритість економіки сприяє більш швидкому

розповсюдженню останньої: жителі країни, яка є інтегрованою у світові ринки, завжди отримують доступ до більшої кількості технічних знань, ніж ті, хто живе у відносній ізоляції. Цьому сприяють міжнародна торгівля й прямі іноземні інвестиції [7]. Р. Баро і Х. Сала-і-Мартін здійснили емпіричну перевірку подібного явища, побудували модель, яка пов'язала ендогенні технічні зміни з міжнародною торгівлею та відкритістю економіки. Учені дійшли висновку, що за відсутності зовнішньоекономічних зв'язків не існує автоматичного вирівнювання економічного зростання між країнами: кожна економіка продукує той його темп, який забезпечується внутрішніми рівнями нагромадження капіталу і рівнем розвитку техніки. Коли ж економіка стає більш відкритою, то навіть бідні країни можуть переймати технічний досвід розвинутих економік, здійснюючи імітацію технологій, запозичених у лідерів. Країна-імітатор створює свій сектор НДДКР, діяльність у якому також передбачає можливість отримання й продажу патентів, а отже, дає змогу встановлювати внутрішню монопольну владу [9].

Незважаючи на принципову можливість отримання монопольної ренти новаторами, що виступало однією з головних передумов шumpeterіанських моделей економічного зростання, далеко не завжди виявлялося можливим створити реальні перешкоди розповсюдженню техніко-технологічних знань. Про це говорив ще П. Ромер, указуючи, що коли фірми розробляють нові види техніки й технології, вони іноді роблять наукові відкриття з більш загальним застосуванням, тому їх дуже важко запатентувати і приховати від громадськості, а отже, їм властиві екстернальні ефекти.

Г. Гроссман і Е. Хелпман виділяють ще один тип подібних зовнішніх ефектів: коли новатори виводять послідовні покоління схожих продуктів, кожне з них починається там, де зупинилися його попередники. Наприклад, типовому представнику індустрії персональних комп'ютерів, який прагне поліпшити відповідну техніку, не потрібно самому проходити шлях від винаходу аналогового комп'ютера до цифрової версії персонального. Замість цього він може використовувати продукти останнього покоління, вже доступні на ринку, та отримувати більшу віддачу від сукупних інвестицій у знання. Із цього слідує, що приріст знань не є власністю тих, хто інвестував у їхнє виробництво і безпосередньо створював. Указані зовнішні ефекти своєю причиною мають вже згадані нами «переливи знань». Останні відображають можливість для фірм безкоштовно отримувати інформацію, створену іншими за умови, коли у новаторів або теперішніх її власників не існує ефективного механізму протидії цьому процесу [10, с. 16]. Ці відкриття економічної науки дали змогу зробити висновок, що бідні країни можуть успішно долати відсталість, використовуючи позитивні екстерналії знань та витрачаючи значно менше зусиль, пришивидувати свої темпи економічного зростання.

Однак при цьому слід звернути увагу на той факт, що позитивні зовнішні ефекти матимуть місце лише тоді, коли сприятимуть підвищенню продуктивності тих чинників виробництва, які вже використовуються в тій або іншій економіці. Якщо, наприклад, у країні не створено потужного науково-дослідного сектору, який реально може займатися імітацією, а фірми не мають інвестиційного потенціалу для комерціалізації розробок, то відносна доступність техніко-технологічних знань не стане чинником нарощування темпів економічного зростання. Важливими у цьому відношенні стають адсорбаційні можливості економіки – її спроможність скористатися отриманим знанням і спрямувати його потенціал на техніко-технологічний розвиток.

Саме тут, на нашу думку, і криються проблеми, пов'язані з використанням людського капіталу. Говорячи про знання в тому контексті, у якому вони представлені в теоріях економічного зростання, ми упускаємо дуже важливий момент, пов'язаний з їхніми сутнісними ознаками. Коли йдеться про «перетоки знань», то тут мається на увазі скоріше розповсюдження наукової інформації про новації, а не переміщення власне знань. Згідно з класифікацією М. Полані [11], така інформація відноситься до явного (експліцитного) знання, яке може бути вираженим та розповсюдженим формальною мовою, тобто кодифікованим. Воно є зовнішнім до індивіда, реалізується через процеси дешифрування та інтерпретації і є залежним від когнітивних здібностей останнього. Матеріальними формами втілення такого знання є патенти, наукові публікації, технічна документація. Відповідно, для використання явного техніко-технологічного знання з метою підвищення продуктивності виробництва та економічного зростання якраз і потрібний певний рівень розвитку людського капіталу. Тому цілком правдоподібно є зосередженість на необхідності інвестицій саме у цей фактор економічного зростання, який дає змогу слабзорозвиненим країнам засвоїти технології, створені більш прогресивними державами, і разом із цим наростити власний потенціал для імітації новацій.

Разом із цим слід звернути увагу на той факт, що більша частина знань, на яких вибудовується інновацій-

ний процес, відноситься до типу неявного знання – такого, яке дуже важко формалізувати, кодифікувати і передавати, оскільки воно притаманне конкретному носію (індивіду або групі). З огляду на цю обставину, неявне знання часто називають мовчазним. Воно є неписаним, невисловленим і формується на основі індивідуальної діяльності, накопиченого досвіду, спостереження, інтуїції, взаємодії. Усе це робить мовчазні знання менш мобільними порівняно з кодифікованими.

Розглядаючи інноваційний тип економічного зростання саме під таким кутом зору, ми отримуємо можливість пояснення нерівномірності техніко-технологічного розвитку різною потужністю людського капіталу. У сучасних умовах більша частина наукових знань продукується вченими, які поєднуються у колективи або наукову спільноту в межах певних організацій – від лабораторій до технологічних кластерів. Окрім цього, такі організації поєднуються в єдину систему, у якій здійснюється взаємодія між представниками різних галузей наукового знання, прикладних і фундаментальних досліджень. Тут важливими стають інституціональні складники, що характеризують соціальний капітал спільнот [12; 13]. Цілком зрозуміло, що в ході взаємодії між дослідниками якраз і відбувається продукування мовчазного знання, що сприяє інноваціям. Тому країни, які змогли сконцентрувати людський капітал у відповідних організаціях і мережах, сформували тим самим і більш сприятливе середовище для інноваційності. Більше того, вони стають спроможними продукувати й утримувати мовчазні знання всередині своєї країни, забезпечуючи їй більш потужний потенціал для техніко-технологічного розвитку.

Висновки. Теоретико-методологічні підходи, сформовані фундаторами моделей економічного зростання з ендогенним технічним прогресом (П. Ромер, Р. Лукас), пов'язали можливості країн нарощувати добробут у довготерміновому періоді з інвестиціями у виробництво знань (сфера НДДКР), яке підтримується певним рівнем розвитку людського капіталу. Численні емпіричні перевірки цих моделей, здійснені, зокрема, Е. Денісоном, А. Меддісоном, а також Г. Менкью, Д. Ромером і Д. Уейлом, підтвердили зв'язок економічного зростання з параметрами людського капіталу та надали аргументацію для пояснення дивергенції країн саме недостатньою кількістю останнього.

Економічне зростання, базоване на інноваціях, не завжди узгоджувалося з наявністю в певних країнах людського капіталу – важливими стають мотивізаційні складники новаторства. Цей аспект досліджується в нових моделях, які формалізували шумпетеріанську ідею про конструктивне руйнування (Г. Гроссман, Е. Хелпман, Ф. Агійон, П. Хоувіт, Р. Баро, Х. Сала-і-Мартін) та показали, що відкритість економіки полегшує доступ до світового надбання знань і може слугувати чинником подолання нерівності для бідних країн.

У моделях економічного зростання знання розглядається переважно як суспільне благо, що робить його легкодоступним для широкого загалу. Однак це стосується тільки його кодифікованих форм. Більшість же наукових знань, на яких вибудовується інноваційність, є мовчазними, а отже, й менш мобільними. У силу цього техніко-технологічне лідерство отримують ті економіки, у яких створено потужні спільноти, здійснюється взаємодія між представниками різних галузей наукового знання – носіїв людського капіталу.

Список використаних джерел:

1. Romer P. Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization. *American Review*. 1987. Vol. 77. P. 56–62.
2. Romer P. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. № 5. P. S71–S102. URL: https://web.stanford.edu/~klenow/Romer_1990.pdf (дата звернення: 28.11.2021).

- Lucas R. In the mechanism of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22. P. 3–42. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304393288901687> (дата звернення: 29.11.2021).
- Strydom P.D. Why growth rates differ (A review note). *South African Journal of Economics*. 1969. Vol. 37. P. 76–80. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1813-6982.1969.tb02501.x> (дата звернення: 10.12.2021).
- Maddison A. Growth and slowdown in advanced capital economies: techniques of quantitative assesarment. *Journal of Economic Literature*. 1987. Vol. 25. P. 649–698.
- Global Innovation Index 2020. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (дата звернення: 10.12.2021).
- Grossman G., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of economic persprctives*. 1994. Vol. 8. № 1. P. 23–44. URL: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.8.1.23> (дата звернення: 02.12.2021).
- Aghion P., Akcigit U., Howit P. What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory? *Handbook of Economic Growth*. 2014. Vol. 2. P. 515–563. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B978044453540500001X> (дата звернення: 29.11.2021).
- Барро Р.Дж., Сала-и-Мартин Х. Экономический рост. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. 824 с.
- Grossman G.M., Helpman E. Innovation and growth in the global economy. MIT Press. Cambridge (MA). 1992. 384 p.
- Polanyi M. The tacit dimension. Routledge & Kegan Paul. 1966. 108 p.
- Пилипенко Ю.І., Алексеев Д.Д. Соціальний капітал як чинник економічного розвитку суспільства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 1(65). С. 24–34.
- Pylypenko H., Lytvynenko N., Barna T. Socio-Cultural Context of Innovative Development. *Philosophy and Cosmology*. 2019. № 23. P. 98–111.

References:

- Romer P. (1987) Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization. *American Review*. Vol. 77. P. 56-62.
- Romer P. (1990) Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. Vol. 98. №5. P. S71–S102. URL: https://web.stanford.edu/~klenow/Romer_1990.pdf (accessed 28 November 2021).
- Lucas R. (1988) In the mechanism of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. Vol. 22. P. 3–42. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304393288901687> (accessed 29 November 2021).
- Strydom P.D. (1969) Why growth rates differ (A review note). *South African Journal of Economics*. Vol. 37. P. 76-80. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1813-6982.1969.tb02501.x> (accessed 10 December 2021).
- Maddison A. (1987) Growth and slowdown in advanced capital economies: techniques of quantitative assesarment. *Journal of Economic Literature*. Vol. 25. P. 649–698.
- Global Innovation Index 2020. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (accessed 10 December 2021).
- Grossman G., Helpman E. (1994) Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of economic persprctives*. Vol. 8. № 1. P. 23–44. URL: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.8.1.23> (accessed 02 December 2021).
- Aghion P., Akcigit U., Howit P. (2014) What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory? *Handbook of Economic Growth*. Vol. 2. P. 515–563. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B978044453540500001X> (accessed 29 November 2021).
- Barro R.Dzh., Sala-i-Martin K.H. (2010) *Ekonomicheskiy rost*. Moscow: BINOM. Laboratoriya znaniy, 824 p.
- Grossman G.M., Helpman E. (1992) Innovation and growth in the global economy. MIT Press. Cambridge (MA), 384 p.
- Polanyi M. (1966) The tacit dimension. Routledge & Kegan Paul, 108 p.
- Pilipenko Y.I., Alekseenko D.D. (2018) Social capital as a factor in the economic development of society. *Bulletin of socio-economic research*. № 1 (65). S. 24–34.
- Pylypenko H., Lytvynenko N., Barna T. (2019) Socio-Cultural Context of Innovative Development. *Philosophy and Cosmology*. № 23. P. 98–111

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проанализированы теоретико-методологические подходы к исследованию факторов экономического роста и показано их влияние на технико-технологическое развитие. На основе анализа моделей экономического роста с эндогенным техническим прогрессом и концептуальных подходов шумпетерианского толка продемонстрирована роль человеческого капитала в обеспечении высоких показателей технико-технологического развития. Исследованы индикаторы человеческого капитала, НИОКР, инноваций и ВВП на душу населения по некоторым странам мира и выявлено в ряде экономик отсутствие линейной связи между показателями уровней развития человеческого капитала и инноваций. Несоответствие полученных результатов выводам теории экономического роста объяснено спецификой научного знания как ключевого нематериального актива, способствующего технико-технологическому развитию.

Ключевые слова: технико-технологическое развитие, модели экономического роста, нематериальные активы, человеческий капитал, информация, научное знание, явное знание, молчаливое знание, внешние эффекты, переливы знаний.

INTANGIBLE ASSETS OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

Summary. The article analyzes the existing theoretical and methodological approaches to the researches of factors of economic growth and shows the influence of these factors on the stimulation of technical and technological development. Based on the analysis of models of economic growth with endogenous technological progress and conceptual approaches of Schumpeterian direction, it is established that the most important area of high economic growth is the R&D sector, where innovations are born and commercialized. The role of human capital in maintaining the functionality of this sector is demonstrated, as well as

in ensuring high rates of technical and technological development. A separate factor that contributes to the strengthening of the innovative component of the latter is the ability of innovators to set barriers to the dissemination of information about new types of equipment, technologies and methods of organization of production. Human capital, R&D, innovation, and GDP per capita of twenty-five countries has been surveyed, and we found that individual country's position by human capital development and innovation is not always the same. To explain the lack of a linear dependence between human capital development and innovation, a number of economies have involved the phenomenon of intangible assets and studied technological and technological development based on the positive externalities and knowledge spillovers. The specifics of scientific knowledge as a key intangible asset that contributes to technical and technological development are shown, its main types are considered, taking into account the possibility of its rapid spread from rich countries to poor ones. The discrepancy between the indicators of the levels of human capital development and innovation in a number of economies is explained by the dominance of tacit knowledge in modern conditions, which requires the creation of network organizations and institutions of interaction in the scientific sphere.

Key words: technical and technological development, models of economic growth, intangible assets, human capital, information, scientific knowledge, explicit knowledge, tacit knowledge, external effects, knowledge flows.

УДК 331.553

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-7>

Казакова Л. О.

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7529-9543>*

Мілан Курець

*Факультет економічних відносин,
Економічний університет у Братиславі*

Зимомря О. І.

*студент
Ужгородського національного університету*

Kazakova Lyudmila

*Candidate of Law,
Associate Professor of the Department of International Politics
Uzhhorod National University*

Doc. Milan Kurucz, CSc.

*Faculty of International Relations,
University of Economics in Bratislava*

Zymomrya Oleksandr

*Student
Uzhhorod National University*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖДЕРЖАВНИХ МІГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Анотація. У статті досліджуються проблеми та перспективи розвитку міждержавних міграційних зв'язків. Проведено оцінку процесів міграції у світовій економіці та проаналізовано процеси міграції в Україні. Визначено напрями впливу міграційних процесів на економіку країн. Міграційну політику визначено як систему концептуально об'єднаних інструментів, за допомогою яких держава та її соціальні інститути передбачають досягнення цілей розвитку процесів зовнішньої міграції, відповідних перспективним завданням соціально-економічного розвитку суспільства. За останні десятиріччя міграція стала важливим чинником економічного розвитку, що забезпечує гнучкість міжнародного ринку праці, більш раціональне використання людських ресурсів унаслідок їх переміщення між країнами світового господарства, долучення країн, що розвиваються, до світової системи виробництва, взаємодію та взаємозбагачення культур різних країн. Виявлено проблемні аспекти, а також обґрунтовано напрями державної політики розвитку ринку міграційних послуг в Україні. Підкреслено, що одним із ключових елементів вільного демократичного суспільства є активна державна політика у сфері міграції. Вирішення проблем створення належного всебічного міграційного контролю для сучасної України має велике значення.

Ключові слова: міжнародна міграція, динаміка та структура міграційних потоків, проблеми та перспективи, міжнародні міграційні зв'язки, міграційні потоки.

Вступ та постановка проблеми. В умовах глобалізації міграційні переміщення людей стали не тільки більш інтенсивними, а й більш різноманітними. Мігранти роблять значний соціально-культурний, цивільно-полі-

тичний та економічний внесок у країнах та громадах походження та призначення, у тому числі вони є важливими суб'єктами змін у низці секторів. Імігранти, як правило, виявляють більш високу підприємницьку активність,

аніж корінні жителі країн. У таких країнах, як Сполучені Штати, мігранти зробили непомірний внесок в інноваційну діяльність. Інтеграція мігрантів у суспільство, що приймає, пов'язана з різними соціальними, політичними областями, які тісно взаємозалежні між собою. Результати інтеграції в одній галузі політики, наприклад у галузі мови, освіти, вступу на ринок праці, возз'єднання сім'ї, участі у політичному житті та натуралізації, ймовірно, вплинуть також на інші сфери. Передбачається, що в найближчі десятиліття глобалізація світової економіки, економічні та демографічні проблеми людства і кліматичні зміни призведуть до збільшення міграційних потоків як усередині країн, так і за їхніми межами. Це вимагає від країн світового господарства, міжнародних організацій нових підходів до виявлення проблем у сфері міжнародної міграції та перспектив її розвитку у глобальному вимірі. Україна є частиною глобального економічного простору та глибоко інтегрована в усіх сферах економічного, соціального та політичного життя. Участь України у міжнародних міграційних процесах активізується з кожним роком: збільшується як туристичний потік, так і міграційний (виїзд за кордон на роботу, навчання, постійне місце перебування). Отже, дослідження проблем та перспектив розвитку міждержавних міграційних зв'язків на сучасному етапі є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численним дослідженням специфіки міжнародних переміщень населення, оцінці міжнародної міграції населення, міжнародних міграційних зв'язків присвячено роботи О.Д. Дон, В.О. Лузанової, Т.Г. Васильців, У.Я. Садової, Т.В. Дракохруст, Р.І. Магійович та ін.

Метою даної роботи є дослідження проблем та перспектив розвитку міждержавних міграційних зв'язків.

Результати дослідження. На сучасному етапі в умовах глобалізації відбувається переосмислення міжнародної міграції, внутрішньої міграції, мобільності та урбанізації населення. Те, що міграція є найбільш проблематичною з демографічних змінних, вважається само собою зрозумілим. На відміну від народження та смерті, що визначають тривалість життя людини, міграція може повторюватися багато разів. Її вимір повністю залежить від того, як вона визначена у часі та просторі.

Стосовно дослідження процесів міграції у світі, то, незважаючи на всі проблеми, притаманні збору міграційних даних, за останні роки було досягнуто значного прогресу. Компіляція всесвітньої бази даних щодо походження та призначення, розробленої в Університеті Сассекса, забезпечила основу для більш точного виміру глобального міжнародного переміщення населення. Дані всесвітньої бази показали, що приблизно 3% населення світу проживають у державі або не на території наро-

дження і що дана частка населення не зазнала істотних змін із кінця ХХ ст. [6].

У міру розвитку та зміни системи внутрішньої та міжнародної міграції змінюється також характер взаємозв'язку між ними. Інші форми короткострокової мобільності виникають, головним чином, із міських культур та економік. Уявлення про те, що більшість людей не пересуваються або прив'язані до певного місця, може бути привабливим, але є неправильним. Мобільність є характеристикою, органічно властивою всім групам населення, якщо не вступають у дію конкретні напрями політики чи інші чинники, які обмежують чи контролюють дану мобільність. Проте деякі народи пересуваються більше за інших та інакшим чином, що тісно пов'язано з рівнем розвитку в кожній країні. Рівень розвитку, своєю чергою, пов'язаний із розподілом населення кожної країни. Незважаючи на всі труднощі у вимірі внутрішньої міграції, було досягнуто значного прогресу у побудові аналітичних моделей, що дають змогу проводити зіставлення моделей у просторі. Зростаюча складність дослідження міграції частково зумовлена також тим, що зараз є набагато більше інформації про міграцію та мігрантів, аніж будь-коли раніше.

Так, показник чисельності міжнародних мігрантів у міжнародному вимірі підвищується протягом останніх п'яти десятиліть, і на сучасному етапі становить понад 271 млн осіб [4].

Із табл. 1 видно, що в 2019 р. загальна чисельність осіб, які мешкали в країнах за межами країни свого народження, становила близько 272 млн (у т. ч. 152 млн у розвинених країнах та 119 млн – у країнах, що розвиваються). Дані показники на 99 млн вищі, ніж у 2000 р., коли міграція дорівнювала 173,5 млн. Хоча частка міжнародних мігрантів у міжнародному вимірі також підвищилася за даний період на 0,7% (з 2,8% до 3,5%), зрозуміло, що значна частина населення продовжує проживати в країнах, де вони народилися. Міжнародне міграційне населення в глобальному вимірі збільшилося на 98,054 млн осіб, проте залишилося відносно стабільним як частка населення світу.

У 2019 р. понад половина всіх міжнародних мігрантів (141 млн осіб) проживали у Європі та Північній Америці. Міграція була основним чинником зміни чисельності населення в кількох країнах: внутрішньорегіональна міграція стала важливим чинником зміни чисельності населення в деяких африканських країнах, таких як Екваторіальна Гвінея [5].

Хоча більшість міжнародних мігрантів, що народилися в Африці, Азії та Європі, проживають у регіонах свого народження, більшість мігрантів із Латинської Америки і Карибського басейну та з Північної Америки проживали за межами регіонів свого народження. В Океанії у 2019 р.

Таблиця 1

Основні показники міжнародної міграції у регіональному розрізі, 2000 та 2019 рр.

Регіони світу	Чисельність міжнародних мігрантів, тис осіб		Середній вік мігрантів, роки
	2000	2019	
Європа	56,858.8	82,304.5	42,7
Азія	49,394.3	83,559.2	35,6
Африка	15,051.7	26,529.3	30,9
Південна Америка	6,570.7	11,673.3	33,8
Північна Америка	40,351.7	58,647.8	43,5
Океанія	5,361.2	8,927.9	42,7
Розвинуті країни	103,962.0	152,069.3	42,9
Країни, що розвиваються	69,626.5	119,572.8	34,5
Увесь світ	173,588.5	271,642.1	39,0

Джерело: складено авторами на основі [4]

кількість внутрішньорегіональних мігрантів та мігрантів, які проживали поза регіоном, залишалася незмінною [5].

Трудова міграція сприяла значним змінам у чисельності населення, особливо у державах Ради співробітництва країн Затоки (ССЗ). За винятком Оману та Саудівської Аравії, мігранти становили більшість населення країн ССЗ. Переміщення залишалося важливою характеристикою у деяких регіонах, наприклад Сирійська Арабська Республіка та Туреччина були країнами походження та приймаючими країнами найбільшої кількості біженців у світі – відповідно, 6,7 млн та 3,7 млн осіб [5].

У 2018 р. Канада стала країною, яка розселила у себе найбільшу кількість біженців – більше, ніж Сполучені Штати. На Філіппінах у 2018 р. відбулася найбільша кількість нових переміщень унаслідок стихійних лих (3,8 млн осіб). До середини 2019 р. батьківщину залишили близько 4 млн венесуельців. У 2018 р. Боліваріанська Республіка Венесуела стала найбільшою країною походження прохачів притулку (понад 340 тис осіб) [5].

В Україні ж міграційні процеси мають давню та багату історію, а формування і розвиток міграційної політики має загальні та специфічні риси. З одного боку, відбувається інституціалізація суб'єктів, задіяних у протіканні та розвитку міграційних процесів, у допомозі задоволенню потреб мігрантів у різних послугах (адміністративно-юридичних, соціально-психологічних, трудових, освітніх, фінансово-економічних та ін.). З іншого боку, дають про себе знати інститути-регулятори. Від повноти та якості останніх залежать доцільність і ефективність прийняття рішень у сфері міграції, причому в межах конкретної територіальної громади, сім'ї тощо. В обох випадках постають питання вибору оптимального виду, способу та форми переміщення особи, легкості процедур, пов'язаних з оформленням дозвільних документів, реалізації прав і свобод українських трудових мігрантів, підтримки стандартів якості життя та праці за кордоном, комунікації з близькими та рідними на батьківщині, надходження допомоги (міграційного капіталу), шляхів повернення на батьківщину на випадок непередбачених обставин тощо [3].

Згідно з даними Національного банку України, темпи виїзду продуктивного населення з країни показують значне зростання сум переказів від заробітчанин в Україну. До прикладу, сума приватних грошових переказів, здійснених протягом 2018 р., становила 10,888 млрд дол., що на 17,5% більше, ніж 2017 р., і становила 8,5% відповідно до ВВП. Показники обсягів приватних грошових переказів, надісланих до України з інших країн у 2018 р., представлено на рис. 1.

Як видно з рисунку, найбільшу частину коштів було переказано з Польщі (3,626 млрд дол.), із Росії було переказано 948 млн дол., зі США – 870 млн дол., із Чехії – 846 млн дол. та з Італії – 429 млн дол.

У майбутньому на міграційні тенденції у світі впливатимуть такі чинники. До перших відносяться довгострокові чинники, пов'язані з конфліктами, економічними дисбалансами, зокрема соціально-економічним розвитком та демографічним дисбалансом. До других можна віднести наслідки пандемії коронавірусу COVID-19, які стикаються з міграцією, зокрема дані чинники отримують значне поширення в наступні роки. Визначені причини продовжуватимуть підвищувати глобальний потенціал міжнародних міграційних процесів. Відповідно, конфлікти у подальшому відіграватимуть також значну роль і підвищуватимуть частку переміщення населення з-поміж міграційних потоків [9].

Так, пандемія коронавірусу COVID-19 особливо негативно торкнулася мігрантів та вразливих груп населення. Окрім небезпеки втрат людських життів, мігранти занадто часто змушені зіштовхуватися з небезпечкою для здоров'я. Вони повинні боротися з обмеженнями в пересуванні та втратою можливостей для отримання прибутку. Перекази коштів, які здійснюють мігранти, зменшилися в обсягах на 14% у 2020 р., знижуючи для сімей мігрантів покриття їхніх збитків. Міжнародний прибуток від робочої сили знизився більше ніж на 10%, будучи тотожним втраті більше ніж 240 млн робочих місць. У більшості країн та регіонів, у яких спостерігалися високі темпи міграції, пандемія COVID-19 ще сильніше підсилила політичну та економічну нестабільність, зокрема перетворила наявні труднощі на серйозні гуманітарні кризи. Ця тенденція, скоріше за все, триватиме і надалі, що, своєю чергою, передбачатиме зростання міграційного тиску. Також тиск може посилитися нерівними можливостями доступу до вакцин проти коронавірусу у світових регіонах та нерівними шляхами до економічного відновлення. Пандемія не зможе припинити міграційні процеси. Навпаки, вона може ще більше погіршити міжнародний економічний дисбаланс та підвищити тиск на осіб, які залучені до міграційних процесів у пошуках гідного життя або ж кращого майбутнього [9].

Висновки. Таким чином, можна узагальнити, що міграція значно пов'язана з основними глобальними економічними, соціальними, політичними та технологічними змінами, на які здійснює вплив широкий спектр важливих питань політики. Масштабні потоки міжнародної трудової міграції зазвичай відбуваються між країнами, що розвиваються (експортерами трудових ресурсів), і розвиненими

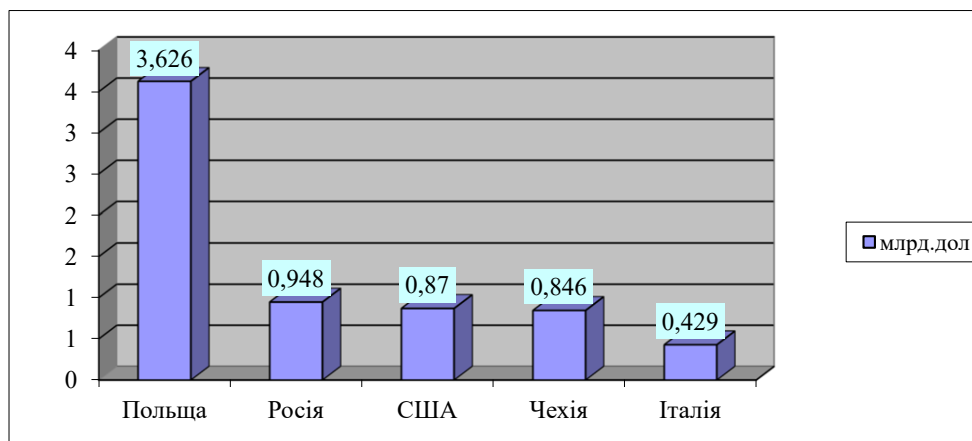


Рис. 1. Показники обсягів приватних грошових переказів в Україну з інших країн, 2018 р.

Джерело: складено авторами на основі [8]

країнами. У сучасних умовах міжнародною міграцією охоплюються, по суті, всі держави світу, котрі певною мірою є залученими до міжнародних міграційних процесів. Міжнародна міграція на даному етапі відноситься до одного з важливих чинників впливу на процеси розподілу населення у міжнародному вимірі, адже в розвинених країнах міграція належить до основного способу підвищення чисельності населення. Водночас у країнах, що розвиваються, міграція забезпечує зниження темпів приросту населення та зменшення загрози перенаселення. Так, у результаті пандемії COVID-19 міграційні потоки раптово призупинилися. Самоізоляція є тимчасовим явищем, але пандемія

здатна посилити загальні настрої замкнутості та зневіри стосовно відкритості до зовнішнього світу та негативно вплинути на настрої країн приймати мігрантів. Зниження рівня імміграції та високий показник значення безробіття у країнах призначення міграції здійснюють негативний вплив на ситуації у країнах походження, особливо бідних, котрі перебувають у високій залежності від переказів коштів, які відправляють працюючі мігранти. Можна узагальнити, що довгострокові чинники міграції, коротко- та середньострокові наслідки пандемії COVID-19, скоріше за все, посилять, аніж зменшать наявні глобальні дисбаланси і міграційний тиск протягом найближчого майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Міжнародна економіка : підручник / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 416 с.
2. Будник Д.І. Міждержавні міграційні зв'язки України: проблеми та тенденції розвитку. URL: <https://jarch.donnu.edu.ua/article/view/9656>.
3. Васильців Т.Г., Садова У.Я., Махонюк О.В. Проблемні аспекти та напрями розвитку ринку міграційних послуг в Україні. *Бізнес Інформ*. 2021. № 5. С. 252–260.
4. Дон О.Д., Лузанова В.О. Міжнародна міграція в умовах глобалізації: проблеми та перспективи. *Регіональна економіка та управління*. 2020. № 3. С. 13–18.
5. Доповідь про міжнародну міграцію в світі у 2020 році. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr_2020-ru.pdf.
6. Дракохруст Т.В. Про державну міграційну політику: сучасне розуміння. *Право і суспільство*. 2019. № 2. С. 126–130.
7. Ерфан Є., Павлішин К. Дослідження впливу глобальних технологій на розвиток світового ринку послуг у сфері охорони здоров'я. 2019. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/38_2019_ukr/6.pdf.
8. Магійович Р.І., Магійович І.В. Трудова міграція в Україні: причини та наслідки. *Інтелект XXI*. 2019. № 6. Ч. 1. С. 128–133.
9. Чайковський Ю.В. Міграційні процеси у період пандемії: виклики міжнародно-правовому регулюванню. *Молодий вчений*. 2021. № 3. С. 326–329.

References:

1. Bilotserkivets V.V., Zavgorodnya O.O., Lebedeva V.K. and others. (2012) International economics: a textbook [Mizhnarodna ekonomika]. Kyiv: Center for Educational Literature. 416 p.
2. Budnyk D.I. Interstate migration relations of Ukraine: problems and trends [Mizhderzhavni migracijni zvyazky Ukrayiny: problemy ta tendencyi rozvytku]. URL: <https://jarch.donnu.edu.ua/article/view/9656>.
3. Vasylytsiv T.G., Sadova U.Ya., Makhonyuk O.V. (2021) Problematic aspects and directions of development of the migration services market in Ukraine [Problemni aspekty ta napryamy rozvytku rynku migracijnyx poslug v Ukrayini]. *Business Inform*, no. 5. pp. 252–260.
4. Don O.D., Luzanova V.O. (2020) International migration in the context of globalization: problems and prospects [Mizhnarodna migraciya v umovax globalizaciyi: problemy ta perspektyvy]. *Regional economy and management*, no. 3, pp. 13–18.
5. Drakokhrust T.V. (2019) Globalization and development of state migration policy of Ukraine [Globalizaciya i rozvytok derzhavnoyi migracijnoyi polityky Ukrayiny]. *Legal short stories*, no. 9, pp. 84–91.
6. Drakokhrust T.V. (2019) On state migration policy: modern understanding [Pro derzhavnu migracijnu polityku: suchasne rozuminnya]. *Law and society*, no. 2, pp. 126–130.
7. Erfan E., Pavlyshyn K. (2019) Research of the impact of global technologies on the development of the world market of health services [Doslidzhennya vplyvu globalnyx tehnologiy na rozvytok svitovogo rynku poslug u sferi oxorony zdorov'ya]. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/38_2019_ukr/6.pdf.
8. Magiyovych R.I., Magiyovych I.V. (2019) Labor migration in Ukraine: causes and consequences. [Trudova migraciya v Ukrayini: prychny ta naslidky]. *Intelligence XXI*, no. 6, h. 1, pp. 128–133.
9. Tchaikovsky Y.V. (2021) Migration processes during the pandemic: challenges to international legal regulation [Migracijni procesy u period pandemiyi: vyklyky mizhnarodno-pravovomu reguluvannu]. *A young scientist*, no. 3, pp. 326–329.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ МИГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

Аннотация. В статье исследуются проблемы и перспективы развития межгосударственных миграционных связей. Проведена оценка процессов миграции в мировой экономике и проанализированы процессы миграции в Украине. Определены направления влияния миграционных процессов на экономику стран. Миграционная политика определена как система концептуально объединенных инструментов, с помощью которых государство и его социальные институты предусматривают достижение целей развития процессов внешней миграции, соответствующих перспективным задачам социально-экономического развития общества. За последние десятилетия миграция стала важным фактором экономического развития, обеспечивает гибкость международного рынка труда, более рациональное использование человеческих ресурсов в результате их перемещения между странами мирового хозяйства, приобщение развивающихся стран в мировую систему производства, взаимодействие и взаимообогащение культур разных стран. Выявлены проблемные аспекты, а также обоснованы направления государственной политики развития рынка миграционных услуг в Украине. Подчеркивается, что одним из ключевых элементов свободного демократического общества является активная государственная политика в сфере миграции. Решение проблем создания надлежащего всестороннего миграционного контроля для современной Украины имеет большое значение.

Ключевые слова: международная миграция, динамика и структура миграционных потоков, проблемы и перспективы, международные миграционные связи, миграционные потоки.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERSTATE MIGRATION RELATIONS

Summary. The article examines the problems and prospects for the development of interstate migration relations. The assessment of migration processes in the world economy is carried out and the migration processes of Ukraine are analyzed. The directions of influence of migration processes on the economy of the countries are defined. Migration policy is defined as a system of conceptually united tools by means of which the state and its social institutions provide achievement of the purposes of development of processes of external migration corresponding to perspective tasks of social and economic development. The consequences of migration are considered in the context of political, economic and social security. Labor migration has a huge impact on the global political and socio-economic situation. In recent decades, it has become an important factor in economic development, providing flexibility in the international labor market, more rational use of human resources due to their movement between countries, the accession of developing countries to the world production system, interaction and mutual enrichment of cultures. Problematic aspects are revealed, and also directions of the state policy of development of the market of migration services in Ukraine are substantiated. The reasons for increasing migration of Ukrainians are described, namely: low wages, relevance and place of work and demand for the profession, education system, health care and medical care, method, duration and safety of life, observance and protection of rights, ecology, unfavorable conditions for small and medium-sized businesses, arbitrariness of power, unstable political situation, military aggression. It is emphasized that one of the key elements of a free democratic society is an active state policy in the field of migration. Solving the problems of creating proper, comprehensive migration control for modern Ukraine is of great importance.

Key words: international migration, dynamics and structure of migration flows, problems and prospects, international migration relations, migration flows.

УДК 005.591.6:[316.42+330.34]

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-8>

Казакова Л. О.

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7529-9543>*

Шпонтак В. С.

*студентка
Ужгородського національного університету*

Kazakova Lyudmila

*Candidate of Law,
Associate Professor of the Department of International Politics
Uzhhorod National University*

Shpontak Veronika

*Student
Uzhhorod National University*

ІННОВАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті досліджуються інновації як засіб економічного розвитку держави та їхній вплив на формування світового господарства. Проаналізовано, що постійні інновації в процесі виробництва товарів і послуг – це обов'язкова умова розвитку або навіть виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Досліджено, що активізація інноваційної діяльності належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні. Визначено, що дослідження теоретичних і практичних питань формування державної інноваційної політики становить важливу проблему в сучасній науці. Відзначено, що розвинуті економічно та технологічно країни світу перейшли до принципово нового характеру розвитку економіки – інноваційного, особливостями якого є широкомасштабне впровадження у виробництво науково-технічних розробок та трансфер високопродуктивних технологій із метою їх комерціалізації. Визначено, що інновації стали причиною прогресивних технологічних змін реального сектору економіки, структури сфери споживання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки у цілому.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, світове господарство, розвиток світового господарства, інноваційна політика країн, інноваційний розвиток держав.

Вступ та постановка проблеми. Основною умовою досягнення довготривалих позитивних темпів економічного зростання як реального сектору економіки країн, так і окремих підприємств є активна інноваційна діяльність. Зважаючи на те, що активізація інноваційної діяльності

належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні, дослідження теоретичних і практичних питань формування державної інноваційної політики становить важливу проблему в сучасній науці, тому тема

інноваційного розвитку світового господарства за сучасних умов є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції інноваційного розвитку світового господарства досліджували такі українські та російські вчені, як В.П. Баранчев, Л.В. Гоцуляк, В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов, Л.І. Федулова. Однак питання тенденцій інноваційного розвитку світового господарства ще недостатньо вивчене і потребує більш ретельного аналізу як у теоретичному, так і в практичному аспекті. Головна ідея дослідження полягає у тому, що нова глобальна індустріалізація виступає обов'язковою передумовою подальшого розвитку людства і протидією віртуальній економіці, а промислова політика кожної країни є складником її глобальної стратегії розвитку.

Результати дослідження. Інноваційний процес являє собою сукупність процедур і засобів, за допомогою яких наукове відкриття, ідея перетворюються на соціальне, у тому числі освітнє, нововведення. Таким чином, діяльність, що забезпечує перетворення ідей на нововведення, а також формує систему керування цим процесом, і є інноваційною діяльністю. Нововведення за такого підходу розуміється як результат інновації, а інноваційний процес містить у собі принаймні три етапи: генерування ідеї (у певному випадку – наукове відкриття), розроблення ідеї в прикладному аспекті, реалізація нововведення на практиці. Постійні інновації в процесі виробництва товарів і послуг – обов'язкова умова розвитку або навіть виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Інновації є економічно доцільними та ефективними за умови, якщо вони приносять додаткові доходи, забезпечують конкурентні переваги на ринку, підвищують частку ринку, знижують витрати, вдосконалюють процес обслуговування, підвищують ефективність роботи у цілому.

Як зазначає С.О. Єрмак, М.Д. Кондратьєвим закладено основи загальної теорії інновацій, що охоплює не лише технологію та економіку, а й соціально-політичну сферу, а також розкриває механізм взаємодії інновацій у різних сферах суспільства [8, с. 94].

Сучасний учений В.П. Баранчев у своїх роботах пропонує розглядати інновацію з кількох боків:

– закінчений процес, у ході якого відбулося отримання, освоєння, пристосування (адаптація) до нововведення, трансформація нововведення, що призвело до ефективного використання нововведення;

– частина процесу, яка обмежена або фірмою, або споживачем, у ході якого також відбувається трансформація нововведення та його ефективне використання у своїх цілях;

– низка результатів процесу отримання й використання новації. Наприклад, у результаті відбулася адаптація до нововведення, проведена «рутинізація» та ін. [1, с. 7].

Розвинуті економічно та технологічно країни світу перейшли до принципово нового характеру розвитку економіки – інноваційного, особливостями якого є широкомасштабне впровадження у виробництво науково-технічних розробок та трансфер високопродуктивних технологій із метою їх комерціалізації, що стає причиною прогресивних технологічних змін реального сектору економіки, структури сфери споживання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки у цілому.

Економічне зростання усіх економічно та технологічно розвинутих країн світу, таких як США, країни Європейського Союзу, Японії, низка країн Південно-Східної Азії, досягнуто на основі поширення інноваційних процесів у реальному секторі економіки. Особливо переконливо про

інноваційний чинник розвитку економіки та суспільства свідчать досягнення у короткий історичний період високих темпів економічного зростання низки країн Європи, зокрема Ірландії, Фінляндії, а також країн Південно-Східної Азії, зокрема Малайзії, Південної Кореї, Сінгапуру тощо [1, с. 7].

У розвинутих країнах світу технологічні інновації забезпечують майже 50% ефективності ринкової економіки та до 80% приросту ВВП. Можна стверджувати, що саме ступінь розвитку і динамізм інноваційно-інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного розвитку. Тому основним пріоритетом економічної політики всіх розвинутих країн визначено інноваційну політику, що спрямована на створення інституціональних засад стимулювання генерації та підтримки розвитку інноваційних процесів у національній економіці на базі новітніх досягнень науково-технічного прогресу як у країні, так і у світі. Окрім того, пріоритетним завданням державної політики стає створення сприятливих умов для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів щодо забезпечення ними інноваційних процесів, що дає підстави їх розглядати як інноваційно-інвестиційні процеси [1, с. 3].

Підтримка інноваційного розвитку приватного сектору економіки та приватних інвестицій обмежується спеціальними податковими режимами (зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток за такими об'єктами). При цьому фактично підтвердити інноваційну діяльність для цілей оподаткування у поточному звітному періоді практично неможливо. Закордонний досвід державного сприяння інноваційному розвитку свідчить, що саме спеціальні податкові режими є одним із найдієвіших механізмів.

В умовах глобалізації в конкуренції виграють ті країни, які здатні забезпечити провідну роль у своїй економіці високотехнологічних виробництв і наукоємних послуг у поєднанні з посиленням сфер науки і освіти, які є базисом інноваційного типу розвитку. Рушійною силою глобалізаційних процесів виступають транснаціональні корпорації (ТНК), які відіграють важливу роль у світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (НДДКР) та поширенні інновацій. ТНК займають домінуючу позицію не лише у виробництві та експорті, а й у торгівлі патентами і ліцензіями, зосереджуючи основну частину науково-технічних досягнень і передового виробничого досвіду.

Усі форми міжнародного обміну технологій існують не самі по собі, а зумовлені характером конкретної технології та відображають діалектичний процес її життєвого циклу. У країнах, де рушійним чинником розвитку економіки виступають інновації, конкурентоздатність проявляється шляхом створення кластерів та інших об'єднань мережевого типу, що супроводжують промисловість. Країни конкурують шляхом унікальних технологій, які найчастіше є глобальними.

Із розвитком Європейського Союзу розвивалася і його інноваційна політика, віддзеркалюючи сутність та стратегічні завдання співтовариства, а зі зміною цілей співтовариства змінювалися й цілі політики [5, с. 34].

Країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) беруть активну участь у залученні іноземних інвестицій. Із великих іноземних інвестиційних компаній, що діють на ринку цих країн, найзначніші капіталовкладення в промисловість здійснили такі відомі транснаціональні корпорації, як Opel, Volkswagen, Audi, Toyota, Daewoo, General Motors, Nokia, Philips, Bosh, IBM, Hewlett Packard, General Electric, Electronics, Ford, Suzuki, Sony, Sanyo, Electrolux

тощо. Головними інвесторами виступають європейські ТНК. До того ж у країнах ЦСЄ час майже цілком розпалася індустріальна науково-дослідна діяльність на фірмовому рівні. Прикладні дослідження, що за соціалізму проводилися господарськими об'єднаннями, в умовах нових реальностей були повністю чи в значній частині закриті [11, с. 57].

У країнах Європи існує державна система організації та управління науковими дослідженнями, яка надає можливість концентрувати й спрямовувати науку на виконання найбільш важливих завдань виходячи з потреб соціально-економічного розвитку держави. Державна система управління наукою має на меті вироблення стратегічних і тактичних рішень для здійснення фундаментальних і прикладних досліджень, підвищення їх ефективності, вибір найбільш перспективної наукової тематики, інформаційне забезпечення досліджень, економічне стимулювання їхньої діяльності [9, с. 128].

Безпосередню наукову діяльність здійснюють науково-дослідні і проєктні установи та центри; науково-дослідні установи системи галузевих академій наук; науково-дослідні підрозділи вищих навчальних закладів; науково-дослідні, проєктні установи і центри при промислових підприємствах та об'єднаннях; конструкторські, технологічні та інші установи і центри, створені на комерційній основі, тощо.

«Горизонт 2020» – найбільша в історії Європейського Союзу програма, спрямована на фінансування досліджень та інновацій, із загальним бюджетом близько 80 млрд євро, розрахованим на сім років (із 2014 по 2020 р.). Вона прийшла на зміну 7-й Рамковій програмі ЄС з досліджень і технологічного розвитку (7РП). Програма «Горизонт 2020» покликана сприяти збільшенню числа передових технологій, відкриттів і перспективних розробок шляхом просування ідей із наукових лабораторій до ринку. Заснована на трьох ключових пріоритетах: передовій науці, лідерстві у промисловості та суспільних викликах, програма надає підтримку широкому спектру діяльності – від наукових досліджень до демонстраційних проєктів та інновацій, готових до виходу на ринок. Під час розроблення програми основним завданням було зробити її більш узгодженою і простою для того, щоб максимально полегшити участь у ній, у першу чергу для університетів, науково-дослідних організацій, малих і середніх підприємств як з європейських, так і несередньоевропейських країн. Бюджетні витрати програми представлено на рис. 1.

Показники успішних результатів програми «Горизонт 2020» у менш розвинутих країнах-членах у Центральній

та Східній Європі наближаються до тих, що на Заході, за даними, опублікованими нещодавно Європейською комісією. Проте структурні проблеми все ще ускладнюють прагнення цих країн наздогнати більш успішні. Дослідники, що працюють у регіоні, роблять усе залежне від них, але не зможуть досягти свого реального потенціалу, якщо національне керівництво не збільшить інвестиції в основні дослідницькі інфраструктури з метою залучити більше вчених до роботи.

У зарубіжній практиці організації інноваційної діяльності можна умовно виділити два рівня зацікавленості. По-перше, це інтерес держави і, відповідно, державна підтримка інновацій. Суть її полягає у визначенні пріоритетів у пошукових, фундаментальних, теоретичних і науково-дослідних роботах, у розвитку інноваційної інфраструктури, посиленні правового захисту результатів наукових досліджень, податковому субсидуванні. Другий рівень підтримки – суспільно-приватне співробітництво, яке виражається у створенні венчурних компаній, лабораторій, технологічних і інкубаційних центрів. Відповідно до даної схеми підтримки інноваційних процесів працюють країни Західної Європи і США.

У розвинених економічно та технологічно країнах світу інноваційна діяльність забезпечує стійке якісне зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможність національної економіки, а разом це дає змогу запровадити високі соціальні стандарти для населення.

У розвинутих країнах світу технологічні інновації забезпечують майже 50% ефективності ринкової економіки та до 80% приросту ВВП. Можна стверджувати, що саме ступінь розвитку і динамізм інноваційно-інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного розвитку, тому основним пріоритетом економічної політики всіх розвинутих країн визначено інноваційну політику, що спрямована на створення інституціональних засад стимулювання генерації та підтримки розвитку інноваційних процесів у національній економіці на базі новітніх досягнень науково-технічного прогресу як у країні, так і у світі. Окрім того, пріоритетним завданням державної політики стає створення сприятливих умов для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів щодо забезпечення ними інноваційних процесів, що дає підстави їх розглядати як інноваційно-інвестиційні процеси [4, с. 3].

Підтримка інноваційного розвитку приватного сектору економіки та приватних інвестицій обмежується спеціальними податковими режимами (зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток за такими об'єктами).



Рис. 1. Напрями бюджетного фінансування програми «Горизонт 2020»

Джерело: складено за [6]

При цьому фактично підтвердити інноваційну діяльність для цілей оподаткування у поточному звітному періоді практично неможливо. Закордонний досвід державного сприяння інноваційному розвитку свідчить, що саме спеціальні податкові режими є одним із найдієвіших механізмів (табл. 1).

Найбільш цікавим та доцільними для розгляду в питаннях здійснення інвестиційної політики уявляється досвід США, Великобританії, Німеччини, Франції та Японії. Це п'ять країн, економічні стратегії розвитку яких могли б у майбутньому послужити наочним прикладом для вітчизняної економіки (табл. 2) [7, с. 58].

США – країна з досить розвинутою економікою і потужною законодавчою системою. Інвестиційний клімат США є досить яскравим та привабливим. Сьогодні ця країна знаходиться на першому місці за обсягами залучення іноземного капіталу в економіку своєї країни. Це пояснюється тим, що уряд США, добре усвідомлюючи важливість іноземних інвестицій для окремих штатів своєї країни у цілях розвитку економіки всього господарства, поклав на регіональні органи влади не менше обов'язків у частині стимулювання надходження інвестицій в країну, ніж на державну владу в цілому. Функціонування іноземного капіталу в економіці США здатне чинити помітний вплив не лише на промисловість, торгівлю і інфляційні процеси, а й на національну безпеку держави в цілому. Штатам і місцевим органам влади надано виняткову самостійність не тільки в економічному розвитку «своїх» територій, а й у підтримці власного бізнесу, а також експорту товарів і послуг; залученні іноземного підприємницького капіталу і відповідно контролю за іноземним інвестором;

заохоченні зростання власного господарства і проведенні стимулюючих акцій у сфері фіскальної політики та ін. [7, с. 59].

На відміну від західної моделі фінансування та підтримки інноваційного розвитку економіки східна модель (Японія і країни Південно-Східної Азії) заснована на системі державного планування наукових розробок різного рівня, державних гарантій та фінансування. На рівні суспільно-приватного співробітництва поширені товариства взаємного кредитування, пільгове кредитування та благодійна підтримка.

Серед особливостей інноваційного розвитку країн Азії слід виділити такі:

- стабільна політична система, що сприяє становленню інноваційної системи;
- добре організована та ефективна робота державних інститутів під час упровадження інноваційних процесів;
- високий рівень кваліфікованості та оновлення персоналу у сфері інноваційних технологій та процесів;
- велика кількість університетів та студентів, що пропонують та впроваджують інновації, при цьому інноваційна ідея, відповідно до законодавства, належить дослідникові;
- університети орієнтовані не на чисті дослідження, а на впровадження досліджень на ринок, тобто мають підприємницький характер.

У сфері вдосконалення інноваційного розвитку світового господарства країн світу метою об'єднання національних інноваційних систем країн – членів ЄС є побудова динамічної економіки, яка базується на знаннях та повинна забезпечити ЄС світове лідерство. Водночас із метою

Таблиця 1

Інструменти податкового стимулювання інноваційної діяльності США та інших розвинених країн

Інструмент стимулювання	Принцип дії	Країна
Зменшення ставок податку на прибуток	Зменшення ставок оподаткування інноваційних організацій. Зменшення ставок оподаткування прибутку від реалізації інноваційного проєкту.	Франція, Греція, Туреччина
Прискорена амортизація	Підвищені норми або скорочений період амортизації дають змогу використовувати в новому податковому періоді такі основні фонди нарахування суми амортизації, що зменшує податкову базу.	Бельгія, Фінляндія, Данія, Нідерланди, Люксембург, Португалія
Інвестиційна податкова знижка	Зменшення податкової бази на суму інноваційних витрат капітального характеру.	Австрія, Великобританія, Нідерланди, США
Податковий кредит	За обсягом: сума податку на прибуток зменшується на частку загальної суми інноваційних витрат. За приростом: сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному податковому періоді порівняно з попереднім	США, Франція, Канада, Туреччина, Словаччина, Люксембург, Іспанія, Ірландія

Джерело: складено за [5, с. 175]

Таблиця 2

Моделі інвестиційно-інноваційної політики розвинених країн

Країна	Характерні риси моделі
США	Модель інвестиційно-інноваційної політики більшою мірою орієнтована на реалізацію принципів економічної свободи та економічного лібералізму, ніж на серйозне пряме втручання в економічний процес
Великобританія	Модель спрямована, в першу чергу, на захист прав власників капіталу і на забезпечення найбільш безперешкодного та швидкого накоплення капіталу в інтересах власників капіталу
Німеччина	Модель характеризується творчою спрямованістю по відношенню до внутрішніх фінансових інститутів, жорстке прогресивне оподаткування
Франція	Модель має особливістю чітке розмежування між прямими та іншими іноземними капіталовкладеннями, застосовується більш пільгове регулювання у відносинах останніх
Китай, Японія	Модель інвестиційно-інноваційної політики робить акцент на державному фінансуванні проєктів, будується на активному партнерстві між державою і приватними інвесторами

Джерело: складено за [7, с. 58]

об'єднання зусиль учених різних країн була проголошена концепція створення єдиного дослідницького простору в Європі та визначено конкретні кроки у вирішенні цієї проблеми. Найбільша увага приділялася реалізації таких напрямів, як отримання найбільших інноваційних переваг за рахунок національних і загальноєвропейських зусиль у підтримці досліджень та створення відповідальної інфраструктури.

Стратегія успішного розвитку національних економічних систем держав-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Розвиток інноваційного потенціалу – це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху, а й засіб забезпечення безпеки та суверенітету держави, її конкурентоспроможності у сучасному світі. Щодо України, то в країні схвалено Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 р. [10]. Саме інноваційний потенціал має стати рушієм економічного зростання та сприяти розвитку всіх сфер економіки, зокрема промисловості та аграрного сектору. Україна має низку конкурентних переваг (ємність ринку, здатність до інновацій, наявність осві-

чених кадрів, наукових шкіл), які дають їй змогу успішно виробляти інтелектуальні продукти, найвигідніші з яких – передусім інновації (але не тільки) науково-технічного характеру. Основою української інноваційної конкурентоспроможності має стати людський капітал, а також знання і результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація в Україні з можливістю виходу на світові ринки сприятиме розвитку держави [10].

Висновки. Отже, у сфері інноваційної діяльності провідні країни світу використовують систему державного планування та фінансової підтримки; правовий захист інтелектуальної власності; державні гарантії розвитку інноваційної інфраструктури; стимулювання приватних інвестицій в інновації. Сучасна концепція формування фінансового механізму забезпечення інноваційного розвитку характеризується, по-перше, цільовою орієнтацією на поєднання прямого держбюджетного фінансування інноваційних програм і проєктів із фінансовою підтримкою окремих організацій; по-друге, множинністю джерел фінансування, коли разом із бюджетними асигнуваннями використовуються позабюджетні джерела, зокрема промислово-фінансових груп, комерційних банків, об'єднань, організацій, інших суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Баранчев В.П., Масленникова Н.П. Управление инновациями : учебник. Москва : Юрайт, 2011. 711 с.
2. Білорус О.Г., Гриценко А.А. Інноваційно-інформаційна економіка: цифровий вимір та еволюційна динаміка у глобальному контексті. *Економічна теорія*. 2021. № 1. С. 115–119.
3. Бутко Б.О. Багатокритеріальна модель підвищення ефективності інструментів комерціалізації високотехнологічної продукції. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 1. С. 13–17.
4. Бодров В.Г., Гусев В.О., Мартиненко В.Ф. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки : навчально-методичні матеріали. Київ : НАДУ, 2009. 60 с.
5. Вітер І.І. Стратегічні орієнтири промислової політики ЄС у XXI столітті. *Стратегія розвитку України*. 2015. № 1. С. 32–42.
6. Горизонт 2020: рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/broshura-gorizont-2020-1201.pdf>.
7. Гоцуляк Л.В. Інвестиційна політика розвинених країн в умовах становлення інноваційної економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. С. 56–65.
8. Єрмак С.О. Генезис та сучасні тенденції розвитку теорії інновацій. *Вісник ДонНУЕТ*. 2016. № 1(65). С. 89–101.
9. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
10. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження КМУ від 10 липня 2019 р. № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>.
11. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л.І. Федулової. Київ : Основа, 2005. 552 с.

References:

1. Baranchev V.P., Maslennikova N.P. (2011) Management of innovations: a textbook [Upravlenye ynnovacyuyamy: uchebnyk]. Moscow: Jurayt. 711 p.
2. Belarus O.G., Gritsenko A.A. (2021) Innovation and information economy: digital dimension and evolutionary dynamics in a global context [Innovacijno-informacijna ekonomika: cyfrovij vymir ta evolyucijna dynamika u globalnomu konteksti]. *Economic theory*, no. 1, pp. 115–119.
3. Butko B.O. (2021) Multicriteria model for improving the efficiency of tools for commercialization of high-tech products [Bagatokryterialna model pidvyshhennya efektyvnosti instrumentiv komercializaciji vysokotexnologichnoyi produkciji]. *Economy. Finances. Right*, no. 1, pp. 13–17.
4. Bodrov V.G., Gusev V.O., Martynenko V.F. (2009) Innovation and investment model of sustainable development of the national economy: teaching method. materials [Innovacijno-investycijna model stalogo rozvytku nacionalnoyi ekonomiky]. Kyiv: NADU. 60 p.
5. Wind I.I. (2015) Strategic guidelines of EU industrial policy in the XXI century [Strategichni oriyentyry promyslovyi polityky YeS u XXI stolitti]. *Development strategy of Ukraine*, no. 1, pp. 32–42.
6. Horizon 2020: the EU Framework Program for Research and Innovation [Goryzont 2020: ramkova programa YES z doslidzhen ta innovacij]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/broshura-gorizont-2020-1201.pdf>.
7. Gotsulyak L.V. (2014) Investment policy of developed countries in the formation of innovative economy [Investycijna polityka rozvynenykh krayin v umovax stanovlennya innovacijnoyi ekonomiky]. *Efficient economy*, no. 9, pp. 56–65.
8. Ermak S.O. (2016) Genesis and current trends in the theory of innovation [Genezys ta suchasni tendencyi rozvytku teoriiy innovacij]. *Bulletin of DonNUET*. Spec. issue № 1 (65), pp. 89–101.
9. Zakharchenko V.I., Korsikova N.M., Merkulov M.M. (2012) Innovation management: theory and practice in terms of economic transformation. Teaching. way [Innovacijnyj menedzhment: teoriya i praktyka v umovax transformaciji ekonomiky]. Kyiv: Center for Educational Literature. 448 p.

10. Cabinet of ministers of Ukraine order of July 10, 2019 № 526-r On approval of the Strategy for the development of innovation for the period up to 2030. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>.
11. Fedulova L.I. (2005) Innovative economic development: model, management system, public policy. For order. Ph.D. in Economics, Prof. L.I. Fedulova [Innovacijnyj rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnya, derzhavna polityka]. Kyiv: Basis.552 p.

ИННОВАЦИИ КАК СРЕДСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. В статье исследуются инновации как средство экономического развития государства и их влияние на формирование мирового хозяйства. Проанализировано, что постоянные инновации в процессе производства товаров и услуг – это обязательное условие развития или даже выживания предприятия в условиях жесткой конкуренции. Исследовано, что активизация инновационной деятельности относится к системным вопросам макроэкономического развития, решение которых должно осуществляться, прежде всего, на государственном уровне. Определено, что исследование теоретических и практических вопросов формирования государственной инновационной политики является важной проблемой в современной науке. Определено, что развитые экономически и технологически страны мира перешли к принципиально новому характеру развития экономики – инновационному, особенностями которого являются широкомасштабное внедрение в производство научно-технических разработок и трансфер высокопроизводительных технологий с целью их коммерциализации. Установлено, что инновации стали причиной прогрессивных технологических изменений реального сектора экономики, структуры сферы потребления и повышения конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационное развитие, мировое хозяйство, развитие мирового хозяйства, инновационная политика стран, инновационное развитие государств.

INNOVATIONS AS A MEANS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE AND THEIR INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE WORLD ECONOMY

Summary. The article examines innovations as a means of economic development of the state and their impact on the formation of the world economy. It is analyzed that constant innovation in the production of goods and services is a prerequisite for the development or even survival of the enterprise in conditions of fierce competition. It is investigated that the intensification of innovation belongs to the systemic issues of macroeconomic development, the solution of which should be carried out primarily at the state level. It is determined that the study of theoretical and practical issues of state innovation policy is an important problem in modern science. It is characterized that the economically and technologically developed countries of the world have moved to a fundamentally new nature of economic development – innovation, the features of which are large-scale introduction of scientific and technical developments and transfer of high-performance technologies to commercialize them. It is determined that innovations have caused progressive technological changes in the real sector of the economy, the structure of consumption and increasing the competitiveness of the national economy as a whole. It is recognized that in the field of innovation the world's leading countries use a system of state planning and financial support; legal protection of intellectual property; state guarantees for the development of innovation infrastructure; stimulating private investment in innovation. It is characterized that the modern concept of formation of the financial mechanism of maintenance of innovative development is characterized by target orientation on a combination of direct state budgetary financing of innovative programs and projects with financial support of separate organizations. In the field of improving the innovative development of the world economy, the goal of uniting the national innovation systems of countries is to build a dynamic economy based on knowledge and should provide countries with world leadership.

Key words: innovations, innovative development, world economy, development of world economy, innovation policy of countries, innovative development of states.

Кот Л. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Kot Liudmyla

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Environmental Management and Entrepreneurship
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ФЕНОМЕН СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті досліджено природу соціального підприємництва як одного з ключових факторів розвитку національної економіки. Наголошено, що дослідження сутності соціального підприємництва слід починати з поняття «підприємництво», тобто з ініціативної автономної діяльності людей, метою якої є отримання прибутку або особистого доходу, що провадиться особисто, під власну майнову відповідальність або ж під відповідальність юридичної особи. Зазначено, що місія організацій, які займаються соціальним підприємництвом, пов'язана з вирішенням певної соціальної задачі, а фінансова стійкість – це важлива складова, потрібна для досягнення соціального ефекту і довгострокового існування. Визначено, що основними критеріями для ідентифікації соціального підприємництва та відміни його від підприємництва та благодійної діяльності є соціальна місія; підприємницький підхід; інноваційність; тиражованість; самоокупність і фінансова стійкість. Виокремлено провідних стейкхолдерів соціального підприємництва, що займають одне з головних місць у його формуванні та інституціоналізації в світі. Наголошено, що реальні обсяги соціального підприємництва в макроекономіці підрахувати не видається можливим, і не тільки внаслідок існування величезної кількості організаційних форм і видів діяльності, які можна віднести до соціального підприємництва, але і через певні відмінності в розумінні цього феномену в різних державах. Визначено співвідношення соціального та комерційного підприємництва як двох макроекономічних категорій. Обґрунтовано, що для соціального підприємства соціальний результат буде не побічним результатом діяльності, а основним, що співвідноситься з місією і цілями організації, які знаходяться у залежності від вирішення певної соціальної задачі. Зроблено висновок, що соціальне підприємство буде куди більш успішним, ніж комерційне там, де можна побачити серйозні позитивні досягнення. З'ясовано відмінності між соціальним підприємництвом та бізнесом в соціальній сфері. Зазначено, що місія організацій, які займаються соціальним підприємництвом, і надають відповідні послуги, проходить паралельно з вирішенням певної соціальної задачі, а фінансова стійкість є обов'язковою умовою для отримання соціального ефекту і майбутнього існування. Обґрунтовано, що соціальне підприємство – це новаторська діяльність, в першу чергу спрямована на вирішення або ж певне пом'якшення соціальних проблем суспільства на основі самоокупності і стійкості, яка має можливість вирішувати проблеми екстерналій, що пов'язані з небажанням чи неможливістю людей платити за товари і послуги. Визначено, що сутність соціального підприємництва в національній економіці полягає в збільшенні загальної економічної ефективності завдяки введенню в економічний обіг тих ресурсів і методів, які до цього таким чином не застосовувалися.

Ключові слова: соціальне підприємство, національна економіка, екстерналії, інноваційна діяльність, соціально-економічні завдання, суспільні блага, мериторні блага, провали ринку, прибуток.

Постановка проблеми. Соціальне підприємство у формі суспільно-економічного та організаційного явища в наш час досить часто стає предметом аналізу вчених, представників бізнесу і держави. Соціальне підприємство являє собою певний вид господарської діяльності, що несе в собі мету вирішення питань індивідуальних груп людей, які через неспроможність ринку і самої держави не можуть повною мірою отримати необхідних благ для життя. Соціальне підприємство не є новітнім феноменом, але останнім часом воно відчуває небувалий зліт по всьому світові, в тому числі в Україні, і, що є примітним, розвиток отримують як практика соціального підприємництва, так його наукова концептуалізація. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, можна побачити посилення ряду соціальних проблем, з іншого боку – чітко видно повну неможливість суспільства своїми силами, ефективно вирішити такі проблеми стандартними інструментами ринкової економіки і державної підтримки.

Соціальне підприємство є націленим на пошук ефективних механізмів вирішення соціальних проблем, пом'якшення соціальної напруженості. Воно ініціює роз-

мивання міжсекторних кордонів. Соціальне підприємство є орієнтованим на задоволення потреб суспільства і, за підсумком, може перейняти певні функції держави, співпрацюючи з нею на регулярній основі. Виходячи з вищезазначеного, дослідження феномену соціального підприємництва як одного з ключових факторів розвитку національної економіки видається сьогодні вельми актуальним як для економічної науки так і для ефективного соціально-економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальне підприємство спрямоване на поліпшення якості життя громадян, тому феномен соціального підприємства як соціально-економічного явища дуже цікавить зарубіжних і вітчизняних дослідників. Аналіз наукової літератури, теоретичних розробок і періодичних видань відкриває недопрацьоване і нерівномірне уявлення щодо цього економічного явища.

Серед зарубіжних вчених значимий внесок у вивчення підприємства внесли Р. Кантільйон, яким вперше здійснено систематичний опис даного явища; А. Сміт, який розробив вчення про поділ праці, про трудову теорію

вартості, про особистий інтерес індивідуумів як про стимул прогресивного розвитку соціуму. Підприємництво як інноваційну активність аналізують П. Друкер і Й. Шумпетер. Вони вказують на нововведення як на категорію підприємництва і виділяють важливу роль підприємництва для здійснення інновацій. В. Зомбарт проводить його дослідження в рамках чіткої мети підприємницької діяльності, яка полягає в русі до успіху у формуванні своєї власної справи, а також неусвідомленої мети, яка контролює прагнення до максимального збільшення прибутку. Основні цінності сутнісного характеру підприємництва, як наприклад свобода, ризик, невизначеність, досліджують Ф. Найт та І. Кірцнер.

Значний інтерес представляють роботи українських вчених, які визначають особливості підприємницької діяльності в сучасному українському соціумі, місце, роль підприємців в соціальній структурі і взаємини з владою, зокрема: Д. Баюри, І. Босак, З. Варналія, М. Волкової, З. Галушки, В. Гесця, А. Дюк, В. Звонара, О. Карінцевої, О. Кіреєва, В. Кокотя, І. Комарницького, А. Корнецького, С. Король, Ж. Крисько, Т. Лункіної, Г. Матвієнко-Біляєвої, А. Мокія, О. Набатової, О. Овсянюк-Бердадіної, В. Смаль, Н. Супрун, О. Шпикуляка.

Важливими для дослідження обраної теми є роботи Б. Дрейтона, Дж. Мейера та І. Марті, якими сформульовано теоретичні положення в дослідженні феномену соціального підприємництва. Досить вагомий внесок у дослідження проблеми внесли Г. Діз, К. Альтер, С. Осберг, чії роботи є дослідженнями певного концепту соціального підприємництва, а також визначення його індивідуальних характеристик. Проводять аналіз практичних аспектів соціального підприємництва та виділяють перспективи його розвитку Д. Борнштейн та М. Юнус.

Наявні дослідження, які були проведені протягом останніх років, можна сприймати як певну наукову основу для нового старту дослідження стану, а також розвитку соціального підприємництва, яке пов'язане з тим, що існує певна потреба у розпізнаванні сьогоденних викликів у сфері організації та здійснення підприємницької діяльності в контексті соціально-економічних змін. Але, на жаль, наявних досліджень в цій сфері, очевидно, занадто мало, особливо це помітно в плані розуміння особливостей змін в роботі соціального підприємництва, переформатування його індивідуальності.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження феномену соціального підприємництва як одного з ключових факторів розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Дослідження сутності і особливостей соціального підприємництва слід розпочинати з поняття «підприємництво», тобто ініціативної самостійної діяльності (самоорганізації) громадянина, яка спрямована на отримання доходу та провадиться від власного імені, під власну майнову відповідальність або від імені юридичної особи та під її відповідальність.

Соціальне підприємництво – це новаторська діяльність, в першу чергу спрямована на вирішення або пом'якшення певних соціальних проблем суспільства на умовах самокупності, а також стійкості.

Специфіка соціального підприємництва полягає в самому способі провадження такої діяльності, а саме в тому яким чином воно функціонує, тобто форми і механізми його реалізації. В цьому випадку головна увага зосереджується на поняттях «підприємництво» і «інновації». Основне завдання соціального підприємництва – це вирішення гострих соціальних проблем новітнім методом, завдяки формуванню механізму надання необхідних соці-

альних благ. Іншими словами, це джерело синергетичного ефекту, тобто, синергії наявних ресурсів підприємця, а разом з цим потреб одержувачів соціальних послуг [1].

Підсумком соціально спрямованої підприємницької роботи є створення соціальної цінності, соціального нововведення, тобто винайдення оригінального методу вирішення соціальної проблеми. Важливість соціальної інновації полягає в тому, що її необхідність вимірюється можливістю до забезпечення соціальних потреб одержувача послуги новим, більш комфортним для нього способом.

Найважливішим результатом соціального підприємництва слід, на нашу думку, вважати зростання соціальної доданої вартості інновації – підвищення якості життя населення за рахунок:

- дотримання (досягнення) мінімальних стандартів якості життя;
 - знаходження нових методів вирішення соціальної проблеми;
 - збалансованого результату взаємодії ресурсів та самоорганізації споживачів послуг.
- Розвиток та ідентифікація соціального підприємництва як окремого самостійного явища по відношенню до безпосередньо підприємництва та благодійної діяльності визначає необхідність виділення критеріїв, властивих соціальному підприємництву як феномену. Такими критеріями, зокрема, слід визначити:
- соціальну місію;
 - підприємницький підхід;
 - інноваційність (новаторство у вирішенні соціальної проблеми, нова комбінація ресурсів, нова послуга для регіону);
 - тиражованість;
 - самокупність і фінансову стійкість.

Стартовою точкою формування соціальних підприємств є та соціальна проблема, за вирішення якої зібрався взятися підприємець. Для досягнення такого завдання він зобов'язаний мати можливість побачити ситуацію з іншого боку, використовувати як інструмент інноваційні підходи, результативно використовувати наявні ресурси, ефективно розташовувати мотивації [2, с. 13].

Слід зазначити, що значна кількість соціальних проблем не вирішується завдяки наявним відомим типовим подходам. Таким чином, успішність соціального підприємництва здебільшого базується на застосуванні інноваційного підходу. Це означає застосування інноваційних підходів у вирішенні певної соціальної задачі, застосування інноваційного поєднання ресурсів, виведення на ринок нової послуги.

Масштаб бізнесу – один з головних критеріїв його результативності. Таким чином, одним з критеріїв соціального підприємництва є можливість його тиражування (максимальний розвиток в межах певної території, охоплення нових територій).

Прибутковий бізнес має певні риси, зокрема можливість забезпечувати надходження стабільного прибутку, мати можливість окупитися і бути фінансово стійким. Соціальне підприємництво, як і соціально орієнтований бізнес несе в собі певний баланс між соціальними цілями та комерційним елементом. Але, на відміну від соціально-орієнтованого бізнесу, для соціального підприємництва прибуток не є головним пріоритетом, а скоріше виступає засобом досягнення соціальних цілей організації. Прибуток для цього реінвестується в бізнес або ж в місцеве співтовариство, а не стає прибутком акціонерів і власників.

Соціальне підприємництво як суспільно-економічне явище з'явилося приблизно в XIX ст., але широку увагу до

себе привернув цей феномен лише в 80-і – 90-і рр. ХХ ст. внаслідок збільшення обсягів діяльності соціальних підприємств, а також масштабу виконуваних ними завдань. Це викликало посилення ряду соціальних проблем і повної нездатності держави і суспільства ефективним чином вирішувати їх стандартними методами ринкової економіки і державної підтримки. Створення та функціонування все більшого числа успішних зразків соціального підприємництва в результаті призвело до прийняття соціального підприємництва в якості інноваційного, багатообіцяючого напрямку розвитку некомерційного сектора, бізнесу та соціальної політики держави. Початок ХХІ ст. зумовив черговий перегляд природи соціального підприємництва з боку громадськості, політиків, академічної спільноти. Соціальне підприємництво тепер сприймають не тільки як дієвий і чіткий метод усунення соціальних проблем, але також і як феномен, здатний викликати інституційні, соціальні та економічні перетворення. Для розуміння природи і закономірності розвитку соціального підприємництва потрібно проаналізувати процес його інституціоналізації і позначити його роль в системі суспільно-економічних відносин [3, с. 612].

Одне з головних місць у формуванні соціального підприємництва в світі і ході інституціоналізації соціального підприємництва займають різного роду стейкхолдери (освітні установи, дослідники, фонди тощо).

Зокрема, Гарвардська школа бізнесу була першим навчальним закладом, який створив в 1993 р. проєкт в галузі соціального підприємництва (Ініціатива соціального підприємництва), що має в пріоритеті формування та реалізацію курсів із соціального підприємництва в навчальні плани програм магістрів ділового адміністрування (МВА), а також підтримки досліджень у сфері соціального підприємництва [4].

Наслідуючи приклад і логіку Гарвардської школи бізнесу, багато хто з провідних університетів на початку ХХІ ст. відкрив дослідницькі центри в галузі соціального підприємництва, а також соціальних інновацій. В даному напрямі можна виділити Центр соціальних інновацій вищої школи бізнесу Стенфордського університету, Центр розвитку соціального підприємництва школи бізнесу ім. Фукуа Дюкського університету, Центр соціального підприємництва Сколла школи бізнесу ім. Саїда Оксфордського університету, Центр соціальних інновацій школи бізнесу Європейського інституту управління бізнесом [5].

Тоді як у 1990-х рр. у світовій бізнес-освіті були практично відсутні курси, а також студентські проєкти дослідницької спрямованості в галузі соціального підприємництва, то в 2018 р. вже не менше 198 освітніх установ навчають різним аспектам соціального підприємництва. За даними Міжнародної асоціації, 88% слухачів програм МВА на даний момент розглядають як пріоритет навчання бізнесу такого типу, що дає можливість знаходити рішення як для соціальних, так і для екологічних проблем. Таким чином, в тих бізнес-школах, програми яких потрапили в рейтинги «ТОП-50» 2018 р. в таких номінаціях як «вплив на суспільство» і «екологічна стійкість», викладання проблематики соціального підприємництва було позначено в якості конкурентної переваги [5].

На початку ХХІ ст. були сформовані професійні спільноти, які об'єднали вчених з усього світу для підтримки розвитку досліджень у сфері соціального підприємництва. У 1996 р. було сформовано Європейське дослідницьке співтовариство країни з економікою, що розвивається, інституційне членство в якому отримали профільні центри, об'єднання, вищі навчальні заклади та школи з бізнес-напрямком з 11 держав Європейського Союзу. Члени

асоціацій та центрів проводять дослідження у сфері соціального підприємництва, збирають конференції, круглі столи та створюють разом наукові проєкти. У 2001 р. Гарвардською школою бізнесу було сформовано співтовариство аналізу соціального підприємництва (Мережа знань соціального підприємництва). Членами асоціації стали вісім латиноамериканських бізнес-шкіл, а також одна іспанська школа бізнесу – Університет Ім. Рамона Ллулла. Перша конференція, яка була повністю присвячена соціальному підприємництву проводилася Гарвардською бізнес-школою в 2000 р. Після цього, в період з 2004 р. до нашого часу, було сформовано ще низку міжнародних конференцій з соціального підприємництва та соціальних інновацій (наприклад, Конференція дослідників соціальних підприємств; Міжнародна дослідницька конференція соціального підприємництва; Колоквіум із соціального підприємництва), більшість з яких збирають дослідників соціального підприємництва та безпосередніх представників цієї сфери. У першій половині ХХІ ст. з'явилися міжнародні реферовані журнали, які спеціалізуються на проблематиці соціального підприємництва, зокрема:

- Стенфордський огляд соціальних інновацій (2004 р. створення);
- Журнал соціального підприємництва (2005 р. створення);
- Журнал соціального підприємництва (2010 р. створення);
- Журнал соціального бізнесу (2011 р. створення);
- Міжнародний журнал соціальних інновацій (2011 р. створення) [5].

Говорячи про особливості інституціоналізації досліджень, а також викладання в галузі соціального підприємництва, необхідно зазначити наявність співробітництва прогресивних університетів, шкіл бізнесу та їх асоціацій з фондами та організаціями, які надають підтримку соціальному підприємництву, зокрема:

- Фондом Ашока (1980 р. створення);
- Фондом Шваба (1998 р. створення);
- Фондом Сколл (1999 р. створення);
- Інститутом для соціальних підприємців (1999 р. створення);
- Міжнародним інститутом сталого розвитку (1990 р. створення) [6].

Подібні фонди і організації, здебільшого, допомагають розвитку соціального підприємництва, в загальному і цілому, вбачаючи в освіті соціальних підприємців одне з основних завдань, разом із забезпеченням фінансової та інституційної підтримки, яка надається певним проєктам.

Оцінюючи значну активність, рівень розвитку і поширення соціального підприємництва в різних країнах світу, слід зазначити, що реальні обсяги цього явища підраховувати не видається можливим, і не тільки внаслідок існування величезної кількості організаційних форм і видів діяльності, які можна віднести до соціального підприємництва, але і через певні відмінності в розумінні цього феномену в різних державах. Щоб зрозуміти закономірності розвитку соціального підприємництва, потрібно, в першу чергу, зрозуміти його сутність і роль в суспільно-економічній системі.

Соціальне підприємництво – це, на думку більшості вчених, явище, що не дає можливості віднести його до певної економічної сфери. На сьогоднішній день прийнято виділяти три сектори економіки: державний сектор, приватний або комерційний сектор і некомерційний або третій сектор. Будь-який з цих секторів виконує свою функцію в соціально-економічному житті країни, але при цьому домінуючі політичні режими, реалізовані соціальні

та економічні реформи, неоднаково відбивалися на ролі кожного сектору в певні історичні проміжки часу. Наприклад, розвиток та посилення ринкових відносин в деяких країнах світу в XIX–XX ст. зміцнив позиції комерційного сектора, що стало помітно не тільки в підвищенні рівня підтримки приватних товарів і послуг, але, крім того, у зростаючій ролі бізнесу в соціально-економічному житті. Зокрема, в Україні в постперестройковий період можна було побачити зростання приватних ініціатив у соціальній галузі, яка в минулому була здебільшого закріплена за державою. Частково це відбувалося внаслідок втрати молодого державою здатності утримувати і розвивати всю цю «спадщину», а частково – внаслідок появи в українського бізнесу можливості заповнювати прогалини, що утворилися [7, с. 168].

Посилення ролі некомерційного сектора було пов'язано зі зростаючими соціальними проблемами в багатьох частинах світу, які, в свою чергу, не були вирішеними ні державою, ані бізнесом. Некомерційний сектор в країнах з високим рівнем розвитку відрізняється присутністю великих неприбуткових організацій, які виконують важливу функцію в соціально-економічному житті, втілюючи життя проєкти в сфері міського розвитку, зайнятості громадян. Чітке розуміння державою важливості функцій некомерційного сектора у вирішенні величезної кількості проблем соціального характеру призвело до того, що в більшості розвинених країн держава надає безпосередню підтримку неприбутковим організаціям, наприклад, за допомогою субсидій та грантів, а крім того здійснює так зване «державно-некомерційне партнерство». У країнах з високим рівнем розвитку функціонує велика кількість міжнародних і національних неприбуткових організацій різного розміру, які є дуже різномірними по відношенню до сфер їх діяльності. Специфікою розвитку некомерційного сектора в країнах, що розвиваються є його значний рівень політизованості, що в більшості випадків, призводить до протиріч між державою і неприбутковими організаціями [8].

Присутність схожих рис, принципів і робочих підходів організації, а також ведення спільної роботи між соціально-підприємницькими фірмами і організаціями різних секторів економіки роблять складним виявлення чітких меж природи соціального підприємництва. Соціальне підприємництво часто надає блага і є залученням у вирішення соціальних питань, які, за загальноприйнятими стандартами, закріплені за державою, наприклад, турбота про вразливі верстви населення, їх працевлаштування, соціалізація мігрантів тощо. З приватним сектором соціальне підприємництво об'єднує застосування бізнес-інструментів у своїй роботі. Від некомерційного сектора соціальне підприємництво запозичує мету в формуванні соціальної цінності, і способи взаємодії з головними стейкхолдерами, які базуються на самому факті появи такого явища.

Соціальне підприємництво у межах економічної теорії можна пояснити провалами ринку, що відбуваються у випадку, якщо ринкові сили не мають можливості задовольнити певні соціальні потреби, такі як, наприклад, виробництво суспільних благ і провалів державного забезпечення, тобто, коли потреби не задовільнюються зусиллями держави. Таким чином, соціальне підприємництво допомагає певним групам громадян, які в силу обставин, що склалися, не мають доступу до життєво необхідних товарів/послуг (наприклад, люди з обмеженими можливостями, випускники специфічних шкіл, мами, які мають маленьких дітей), обійти подібні бар'єри, появу яких було спровоковано провалами ринку і власне державною політикою [9, с. 303].

Один з основних провалів ринку сьогодні полягає в недовиробництві суспільних благ. Тому головне місце в забезпеченні населення соціальними благами в більшості випадків виконує сама держава. В економічній сфері суспільними благами називають ті, що володіють наступними характеристиками:

- неможливо обмежити їх використання чи таке обмеження є небажаним;
- невиключність;
- неконкурентність [10].

Відсутність можливості дозувати застосування суспільного блага за допомогою системи цін призводить до того, що конкурентний ринок не формує достатньо ефективної, по Парето, кількості суспільного блага. Таким чином, не досягається той розподіл благ, згідно якого повністю виключається будь-який варіант перерозподілу, що покращує положення нехай навіть одного індивіда і не погіршує в кінцевому результаті положення іншого. Таким чином, формується «ефект фрірайдера», що означає небажання громадян оплачувати використання ними суспільного блага [11, с. 109]. Вони намагаються приховати свої реальні цілі, стосовно споживання суспільних благ, сподіваючись на те, що зможуть використовувати їх в будь-якому випадку. Подібний ефект стосовно споживання суспільних благ веде до недостатньої пропозиції або надмірного використання такого роду благ, тобто порушення оптимуму по Парето. Відсутність же позитивної ціни формує небажання суб'єктів ринку виробляти подібного роду товари. З'являються провали ринку в сфері виробництва суспільних благ, які прагне заповнити держава завдяки створенню певного податкового режиму і формування правової основи. В даний момент мова йде також і про глобальні суспільні блага, вигоди від створення яких поширюються за межі державних кордонів. Наприклад, створена організацією Об'єднаних Націй програма «Цілі Розвитку Тисячоліття», встановлює першочергові масштабні завдання людства, які необхідно вирішити при взаємодії урядів, міжурядових організацій, неприбуткових і комерційних організацій. У їх числі, наприклад, поліпшення ситуації у світі стосовно голоду, забезпечення доступу до питної води, забезпечення санітарною допомогою тощо [12].

Крім того, держава бере участь в забезпеченні мериторних благ. А. Вулрідж описує мериторні блага як ті, попит на які з боку приватних осіб відстає від необхідного суспільству об'єму [13]. Такого роду товари зазвичай надаються ринковими агентами, але через високі позитивні результати, рано чи пізно, це перестає бути вигідним. Держава вважає, що через низьку якість інформації, і відсутність бажання платити люди можуть не вдатися до використання блага. Також треба розуміти, що відповідне блага повинно забезпечити пропозицію подібних товарів, щоб збільшити сумарний суспільний результат. Але державне втручання в забезпечення суспільними благами має певні межі. Існування проблеми «неповних контрактів» через появу певної нерівномірності розташування інформації між принципалом (державою) і агентом (бюрократією), а крім того, через опортуністичну поведінку бюрократії, не може привести до досягнення Парето-ефективності. У відомій праці Д. Борнштейна «Як змінити світ» обговорюється проблема «неповних контрактів», яку автор намагається вирішити за допомогою введення приватної альтернативи державному контролю [14, с. 109]. Іншими словами, ті, хто виробляє екстерналиї, а також ті, хто відчуває на собі їх вплив, мають можливість домовитися самі без участі держави, зокрема, якщо транзакційні витрати становлять невелику суму.

Беручи до уваги вищесказане, можемо зробити висновок, що соціальне підприємництво може набагато більш результативним чином контролювати проблему «неповних контрактів», з тієї причини що, по-перше, в соціальному підприємстві як такому не існує проблеми агентських відносин тому, що соціальне підприємство не має за мету максимізацію доходів акціонерів, а орієнтується виключно на виконання головного завдання – формування соціальної цінності. Крім того, соціальне підприємство цілком може перевести позитивні екстерналії у внутрішні ефекти (інтерналізувати їх) набагато краще і надійніше ніж комерційні компанії при використанні корпоративної соціальної відповідальності. Це можна пояснити тим, що корпоративна соціальна робота, яку компанія виконує в інтересах своїх стейкхолдерів, не продиктована прямими комерційними потребами та вимогами ринку, є роботою фірми поза спектром її головного завдання – отримання доходу. Так, можна визначити, що її рамки будуть сформовані стратегічними цілями, внутрішньою ефективністю, а також інтересами акціонерів. Для соціального ж підприємця соціальною результатом буде не побічним результатом діяльності, а основним, що співвідноситься з місією і цілями організації, які прив'язані до вирішення певної соціальної задачі. Можна зробити висновок, що соціальне підприємство буде куди більш успішним, ніж комерційне там, де можна побачити серйозні позитивні досягнення.

Обмеження державного втручання пов'язане з тим, що існує можливість значних витрат, які перевершують корисний ефект, і через бюджетні обмеження держава іноді не має можливості реально задовольнити наявні потреби в суспільних і мериторних благах.

Зазначені обмеження втручання держави в плані надання суспільних благ у результаті створюють ситуацію, в якій базова роль, яка значиться за державою в соціальній сфері, стає слабшою.

Відсутність громадського сектора (держави) означає, що в ситуації, яка має місце, через дії держави, важко буде досягти Парето-оптимуму, а значить, все ще відкрита можливість до змін, які можуть привести до Парето-поліпшення. У всьому світі можна побачити поетапну відмову держави від забезпечення суспільних благ через нову політичну ідеологію, яка робить акцент на громадянську самостійність і віддає перевагу ринковим моделям забезпечення добробуту. Таким чином, зміна ролі держави в задоволенні суспільних благ дозволяє іншим агентам ринку реалізовувати забезпечення благами, що мають високі позитивні ефекти, найкращим, дієвим способом.

Відзначимо, що в даному контексті, саме соціальне підприємство, яке зумовлено провалами ринку і провалами держави, може знаходити інноваційні підходи формування соціальної цінності і включати ринкові відносини в ті сфери, в яких вони з певних причин були відсутні. Але потрібно також відокремлювати соціальне підприємство від бізнесу в соціальній сфері. Наприклад, формування і відкриття приватної школи, яка була розрахована на споживача з більш ніж середніми фінансовими можливостями – це не соціальне підприємство, незважаючи на те, що сфера освіти має досить високі позитивні ефекти, з тих причин, що в цій галузі є великий обсяг пропозицій, і від держави, і від приватного сектора, а крім того, головне завдання такої організації полягає в отриманні прибутку. А інноваційне формування школи для дітей зі слабким зором або в тих районах, де немає вільного доступу до освіти всіх верств населення, можна віднести до соціального підприємства через серйозний провал держави і ринку в забезпеченні освітніх послуг у такій області.

Таким чином, місія організацій, які займаються соціальним підприємством, і надають подібні послуги, проходить паралельно з вирішенням певної соціальної задачі, а фінансова стійкість є обов'язковою умовою для отримання соціального ефекту і майбутнього існування.

За допомогою поєднання специфіки і характеристик різного роду секторів економіки соціальне підприємство має можливість вирішити велику кількість соціально-економічних завдань, в той час як інші агенти економіки не мають таких можливостей. Так, соціальне підприємство мотивує вносити оплату за товар тих людей, що не хочуть цього робити через появу «ефекту фрірайдера». Наприклад, компанія «Carbon Neutral Company» висуває пропозицію до компаній і приватних споживачів програми по зменшенню кількості викидів вуглекислого газу, які базуються на розрахунку значень викидів, таким чином, переводячи побічні ефекти у внутрішні ефекти [15]. По-друге, соціальні підприємці шукають методи надання продуктів тим, хто хотів би заплатити, але не має такої можливості. Наприклад, за допомогою розробки новітніх бізнес-моделей деякі компанії формують методи надання вакцин або санітарних товарів для певних груп людей, з відповідними цінами.

Таким чином, можна визначити, що соціальне підприємство здатне вирішувати проблеми екстерналій, які пов'язані з відсутністю у людей бажання і можливості платити за товари і послуги.

Зазначимо також, що використання ресурсу самоорганізації дозволяє не тільки знизити витрати на надання соціальних послуг, якщо провести паралель з уже функціонуючими комерційними організаціями, але також і в певній мірі підвищити якість життя громадян завдяки своєчасному виявленню і подальшому задоволенню потреб населення у конкретних послугах, які в рамках існуючої соціальної інфраструктури майже зовсім відсутні. Таким чином, природа соціального підприємства в національній економіці полягає в збільшенні спільної економічної ефективності завдяки впровадженню в економічний обіг певних ресурсів і механізмів, які якщо і використовувалися раніше, то не в такій кількості.

Варто підкреслити, що через збільшення кількості соціальних проблем у світі, яке супроводжується відмовою багатьох держав від участі в безпосередньому вирішенні важливих соціальних проблем, передбачається ситуація, при якій соціальне підприємство буде нарощувати потенціал і значущість в найближчому майбутньому.

Висновки. Дослідження сутності соціального підприємства слід починати з поняття «підприємство», тобто з ініціативної автономної діяльності людей, метою якої є отримання прибутку або особистого доходу, що провадиться особисто, під власну майнову відповідальність або ж під відповідальність юридичної особи. Місія організацій, що займаються соціальним підприємством, пов'язана з вирішенням певної соціальної задачі, а фінансова стійкість – це важлива складова, потрібна для досягнення соціального ефекту і довгострокового існування. Реальні обсяги соціального підприємства в макроекономіці підрахувати не видається можливим, і не тільки внаслідок існування величезної кількості організаційних форм і видів діяльності, які можна віднести до соціального підприємства, але і через певні відмінності в розумінні цього феномену в різних державах.

Основними критеріями для ідентифікації соціального підприємства та відміни його від підприємства та благодійної діяльності є соціальна місія; підприємницький підхід; інноваційність; тиражованість; самоокупність і фінансова стійкість.

Соціальне підприємництво – це новаторська діяльність, в першу чергу спрямована на вирішення або ж певне пом'якшення соціальних проблем суспільства на основі самоокупності і стійкості, яка має можливість вирішувати проблеми екстерналій, що пов'язані з небажанням

чи неможливістю людей платити за товари і послуги. Сутність соціального підприємництва в національній економіці полягає в збільшенні загальної економічної ефективності завдяки введенню в економічний обіг тих ресурсів і методів, які до цього таким чином не застосовувалися.

Список використаних джерел:

1. Михайлюк М. А. Інноваційний тип відтворення і соціальне підприємництво в Україні. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP_18_19.pdf?sequence=1.
2. Смаль В., Кокоть В. Що слід знати про соціальне підприємництво: посібник. Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст». 2017. 58 с.
3. Базилевич В. Історія економічних учень : підручник. Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка Київ, 2014. 1300 с.
4. Harvard Business School. URL: <https://www.hbs.edu/Pages/default.aspx>.
5. The UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy. URL: <http://unsse.org>.
6. Social Economy Europe. URL: <http://www.socialeconomy.eu.org>.
7. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / пер. з англ. М. Козуба та А. Галушки. Київ : Ніка-Центр. 2007. 424 с.
8. Добрава Н.В. Соціальне підприємництво. *Економічні інновації*. 2015. Вип. 59. С. 112–117.
9. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі. Київ : Основи, 2011. 670 с.
10. Sawhill J.C., Williamson D. Mission impossible? Measuring success in nonprofit organizations. *Nonprofit Management and Leadership*. 2001. Vol. 11. No. 3. P. 371–386.
11. Salamon L., Sokolowski W. *Global Civil Society: Dimensions of the non-profit sector*. Bloomfield, CT : Kumarian Press, 2004. 212 p.
12. Gillian Sorensen, Senior Advisor to the United Nations Foundation, discusses UN Millennium Development Goals. URL: https://web.archive.org/web/20130222043028/http://conversations.psu.edu/episodes/gillian_sorensen.
13. Woolridge A. Global heroes: A special report on entrepreneurship. *The Economist*. 2009. No. 14. P. 1–19.
14. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей. Пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 499 с.
15. Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2006. Vol. 30. No. 1. P. 1–22.

References:

1. Mykhailiuk M. A. Innovatsiyni typ vidtvorennia i sotsialne pidpriemnytstvo v Ukraini. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP_18_19.pdf?sequence=1.
2. Smal V., Kokot V. (2017) Shcho slid znaty pro sotsialne pidpriemnytstvo: posibnyk. Proekt mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy «Partnerstvo dlia rozvytku mist». 58 p.
3. Bazylevych V. (2014) Istoriia ekonomichnykh uchen: pidruchnyk. Kyivskiy natsionalnyi un-t im. Tarasa Shevchenka Kyiv, 1300 p.
4. Harvard Business School. URL: <https://www.hbs.edu/Pages/default.aspx>
5. The UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy. URL: <http://unsse.org>.
6. Social Economy Europe. URL: <http://www.socialeconomy.eu.org>.
7. Norhaard O. (2007) Ekonomichni instytutsii ta demokratychna reforma. Porivnialnyi analiz postkomunistychnykh krain / per. z anhl. M. Kozuba ta A. Halushky. Kyiv: Nika-Tsentr. 424 p.
8. Dobrava N.V. (2015) Sotsialne pidpriemnytstvo. *Ekonomichni innovatsii*, vyp. 59, pp. 112–117.
9. Blauh M. (2011) Ekonomichna teoriia v retrospektyvi. Kyiv: Osnovy, 670 p.
10. Sawhill J.C., Williamson D. (2001) Mission impossible? Measuring success in nonprofit organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 11, no. 3, pp. 371–386.
11. Salamon L., Sokolowski W. (2004) *Global Civil Society: Dimensions of the non-profit sector*. Bloomfield, CT: Kumarian Press, 212 p.
12. Gillian Sorensen, Senior Advisor to the United Nations Foundation, discusses UN Millennium Development Goals. URL: https://web.archive.org/web/20130222043028/http://conversations.psu.edu/episodes/gillian_sorensen.
13. Woolridge A. (2009) Global heroes: A special report on entrepreneurship. *The Economist*, no. 14, pp. 1–19.
14. Bornshteyn D. (2012) *Kak izmenit mir: Sotsialnoe predprinimatelstvo i sila novyih idey*. Per. s angl. Moscow: Alpina Publisher, 499 p.
15. Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. (2006) Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, no. 1, pp. 1–22.

ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье исследована природа социального предпринимательства как одного из ключевых факторов развития национальной экономики. Отмечено, что исследование сущности социального предпринимательства следует начинать с понятия «предпринимательство», то есть с инициативной автономной деятельности людей, целью которой является получение прибыли или личного дохода, производимого лично, под собственную имущественную ответственность или под ответственность юридического лица. Отмечено, что миссия организаций, занимающихся социальным предпринимательством, связана с решением определенной социальной задачи, а финансовая устойчивость – это важная составляющая, необходимая для достижения социального эффекта и долгосрочного существования. Определено, что основными критериями для идентификации социального предпринимательства и отличия его от предпринимательства и благотворительной деятельности есть социальная миссия; предпринимательский подход; инновационность; тиражируемость; самоокупаемость и финансовая стойкость. Выделены ведущие стейкхолдеры социального предпринимательства, занимающие одно из главных мест в его формировании и институционализации в мире. Подчеркнуто, что

реальные объемы социального предпринимательства в макроэкономике подсчитать не представляется возможным, и не только вследствие существования огромного количества организационных форм и видов деятельности, которые можно отнести к социальному предпринимательству, но и в силу определенных различий в понимании этого феномена в разных государствах. Определено соотношение социального и коммерческого предпринимательства как двух макроэкономических категорий. Обосновано, что для социального предпринимателя социальный результат будет не побочным результатом деятельности, а основным соотношением с миссией и целями организации, которые находятся в зависимости от решения определенной социальной задачи. Сделан вывод, что социальное предпринимательство будет куда успешнее, чем коммерческое там, где можно увидеть серьезные положительные достижения. Выявлены различия между социальным предпринимательством и бизнесом в социальной сфере. Отмечено, что миссия организаций, занимающихся социальным предпринимательством и предоставляющих соответствующие услуги, проходит параллельно с решением определенной социальной задачи, а финансовая устойчивость является обязательным условием получения социального эффекта и будущего существования. Обосновано, что социальное предпринимательство – это новаторская деятельность, в первую очередь направленная на решение или определенное смягчение социальных проблем общества на основе самокупаемости и устойчивости, которая имеет возможность решать проблемы экстерналий, связанных с нежеланием или невозможностью людей платить за товары и услуги. Определено, что сущность социального предпринимательства в национальной экономике заключается в увеличении общей экономической эффективности благодаря введению в экономическое обращение тех ресурсов и методов, которые к этому таким образом не применялись.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, национальная экономика, экстерналии, инновационная деятельность, социально-экономические задачи, общественные блага, мериторные блага, провалы рынка, прибыль.

THE PHENOMENON OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS ONE OF THE KEY FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary. The article examines the nature of social entrepreneurship as one of the key factors in the development of the national economy. It is noted that the foundation of social entrepreneurship is the concept of "entrepreneurship", in other words, the initiative autonomous activity of people, the purpose of which is to make a profit or personal income, implemented personally, under their own property responsibility or under the responsibility of a legal entity. It is noted that the mission of organizations engaged in social entrepreneurship is related to solving a certain social problem, and financial stability is an important component needed to achieve a social effect and long – term existence. Based on the position of social entrepreneurship (between entrepreneurship and charity), the criteria inherent in social entrepreneurship as a macroeconomic phenomenon are defined: social mission; entrepreneurial approach; innovation; replication; self-sufficiency and financial stability. The leading stakeholders of social entrepreneurship, which occupy one of the main places in its formation and institutionalization in the world, have been identified. It is noted that the real volumes of social entrepreneurship in macroeconomics cannot be calculated, and not only due to the existence of a huge number of organizational forms and types of activities that can be attributed to social entrepreneurship, but also due to certain differences in understanding this phenomenon in different states. The ratio of social and commercial entrepreneurship as two macroeconomic categories is determined. It is proved that for a social entrepreneur, the social result will not be a side result of activity, but the main one, which corresponds to the mission and goals of the organization, which depend on the solution of a certain social task. It is concluded that social entrepreneurship will be much more successful than commercial entrepreneurship where you can see serious positive achievements. The differences between social entrepreneurship and business in the social sphere are clarified. It is noted that the mission of organizations engaged in social entrepreneurship and providing relevant services takes place in parallel with the solution of a certain social task, and financial stability is a prerequisite for obtaining a social effect and future existence. It is proved that social entrepreneurship is an innovative activity, primarily aimed at solving or somewhat mitigating social problems of society on the basis of self – sufficiency and sustainability, which has the ability to solve problems of externalities associated with the unwillingness or inability of people to pay for goods and services. It is determined that the essence of social entrepreneurship in the national economy is to increase overall economic efficiency due to the introduction into economic circulation of those resources and methods that were not previously used in this way.

Key words: social entrepreneurship, national economy, externalities, innovation, socio-economic tasks, public goods, meritorious goods, market failures, profit.

Кульчицька Н. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Західноукраїнського національного університету*

Kulchytska Nadiia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Fundamental and Special Disciplines
Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business
West Ukrainian National University*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ОСВІТИ

Анотація. У статті розкрито питання використання місцевих бюджетів, що характеризується нестабільністю джерел. Визначені проблеми загострюються внаслідок запровадження реформи місцевого самоврядування та фінансової децентралізації, які зумовлені розширенням прав органів місцевого самоврядування та вдосконаленням своїх обов'язків із питань власної діяльності. У сукупності це зумовлює важливість виокремлення ефективних методів бюджетного поліпшення росту територіальних громад, притягнення перспективних та незадіяних джерел утворення розвитку бюджетів, удосконалення методики оцінювання ефективності капітальних видатків місцевих бюджетів. Здійснено аналіз місцевих бюджетів із позиції їх багатогранності та системності; охарактеризовано ефективну модель бюджетного механізму соціально-культурного розвитку муніципальної освіти.

Ключові слова: бюджет, місцеві бюджети, бюджетна система, бюджетний механізм, муніципальна освіта.

Вступ та постановка проблеми. Одним з актуальних питань бюджетної політики держави залишається питання фінансового забезпечення розвитку територіальних громад, що потребує, насамперед, удосконалення механізму управління бюджетними коштами. Сучасний фінансовий стан більшості територіальних громад не забезпечує надання населенню високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях. В економічній системі сучасної держави бюджет і бюджетний механізм займають особливе місце. Бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів. Під час його складання розробляються основні напрями формування та використання бюджетних коштів виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на сучасному етапі його розвитку. Держава використовує бюджет для концентрації і цілеспрямованого розподілу фінансових ресурсів для надання суспільних послуг та реалізації загальнодержавних програм. У процесі акумуляції бюджетних ресурсів та їх розподілу держава впливає на розвиток суспільного виробництва, створює стимули для ефективного використання наявних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем стійкого розвитку освіти є нагальним викликом у ХХІ ст., коли глобалізація має більше просоціального масштабу, аніж економічний, тому важливим постає процес дослідження набору принципів стійкого розвитку освіти. Питання формування і функціонування бюджетного механізму досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: В. Дем'янишин, М.І. Крупка, С. Булгакова, Л. Єрмошенко, О. Ковалюк, І.В. Запартіна, О. Василик, С. Юрій, А.М. Соколовська. Однак питанню формування і функціонування бюджетного механізму розвитку муніципальної освіти достатньої уваги не приділялося.

Метою даної роботи є аналіз трактування поняття «місцеві бюджети» різними вітчизняними науковцями і

визначення наявності різних векторів дослідження даної категорії, дослідження місцевих бюджетів із позиції їх багатогранності та системності; характеристика ефективної моделі бюджетного механізму соціально-культурного розвитку муніципальної освіти.

Результати дослідження. Бюджет як економічна категорія знаходить свій прояв через функціонування системи бюджетних відносин – особливих економічних відносин у сфері формування, розподілу та витрачання колективних (спільних) фінансових ресурсів держави або громади. Водночас бюджетний механізм «розкриває конкретну цілеспрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних, соціальних та освітніх завдань» [1, с. 227].

На практиці бюджет використовують як інструмент державного регулювання економіки та стимулювання розвитку громади, зокрема муніципальної освіти.

Поняття «бюджет» відоме вже близько 800 років, ще з часів утворення британського парламенту, однак сучасного значення цей термін набув відносно нещодавно. Термін «бюджет» походить від стародавнього французького bouce – шкіряний мішок, який після проникнення в Англію перетворився на budget і став парламентським терміном. У кінці ХVІІІ ст. термін budget повернувся у Францію, а з ХІХ ст. офіційно дістав значення розпису доходів і видатків [2, с. 9].

Еволюція категорії «бюджет», багатогранність її змісту розглядалися вченими, які так чи інакше торкалися бюджетної проблематики.

Французький економіст Поль Леруа-Больє, професор Інституту політичних досліджень у Парижі та редактор заснованого ним журналу *Economiste français*, у двотомній праці *Traité de la science des finances* [3], що вперше побачила світ у 1877 р., розглянув бюджет із погляду його форми. На першому плані у сутності явища бюджету вчений побачив офіційну відомість, яка включає передбачувані доходи і видатки протягом певного часу. Така відомість являє собою таблицю з розрахунками та порів-

нянням доходів, що мають надходити, з видатками, що мають бути здійснені [3].

Французький філолог та філософ Еміль Літтре у складеному ним «Словнику французької мови» вказав, що бюджет є відомістю державних доходів і видатків, яка визначається щорічно. Згодом аналогічним терміном до «відомостей» став використовуватися термін «розпис». Останній був найбільш притаманний фінансово-правовій традиції, що укоренилася на теренах нашої держави ще з часів, коли Україна перебувала у складі Російської імперії. Бюджетна реформа 1862 р. ознаменувалася появою Правил «Про складання, розгляд, затвердження та виконання державного розпису та фінансових кошторисів міністерств та головних управлінь» [4, с. 15].

Відомий італійський політичний діяч та вчений-фінансист Франческо Нітті також підходив до визначення бюджету з позиції розпису. Зокрема, він визначає, що бюджет є за змістом розписом доходів та видатків і оформлений як акт, що містить попереднє схвалення передбачених державних доходів та видатків. Цим учений зробив важливий крок у розумінні бюджету не як будь-якого розпису державних доходів і видатків, а розпису, що прийнятий і оформлений належним чином.

Сам термін «бюджет» набув розповсюдження в офіційних документах лише на початку XIX ст., повсюдне використання даного поняття вимагало більш точного пояснення. Французький економіст Рене Стурм у праці «Бюджет» відобразив еволюцію поглядів на сутність бюджету. Найбільш характерними у другій половині XIX ст. були визначення бюджету як: рівноваги державних потреб та засобів; акту, що передбачає та дозволяє щорічні доходи та видатки держави; офіційного звіту про публічні доходи та видатки, щорічної відомості державних доходів та видатків [5, с. 322].

Саме вказівки на особливу процедуру, якою являє собою бюджетний процес, бракувало у більш ранніх визначеннях терміна «бюджет». На це звертають пильну увагу і сучасні вітчизняні вчені, які у своїх працях зазначають, що за межами таких визначень залишалися процеси, у результаті яких бюджет набуває характеру особливого законодавчого акту [6, с. 9]. Проте варто зазначити, що відсутність процедурної частини у перших спробах визначення сутності бюджету як явища була зумовлена не помилками певних авторів, а саме відсутністю достатньої формалізації процедури розроблення та прийняття бюджету.

Отже, протягом XIX ст. відбулося оформлення терміна «бюджет» у відносно зрозуміле поняття.

У вітчизняній науковій думці кінця XIX – початку XX ст. бюджет часто ототожнювався з державним розписом доходів та видатків. Так, наприклад, професор І.Х. Озеров в «Основах фінансової науки» (1910 р.) детально зупинився на розбіжностях понять «бюджет» і «розпис» та помилковості їх ототожнення. Він виходив із того, що бюджет – це план ведення державного господарства на даний період часу. А розпис – цифровий вираз плану ведення господарства, який розглядається законодавчими установами та затверджується законодавчою владою [7, с. 87].

Починаючи із середини XX ст. бачення науковцями природи бюджету як явища ускладнювалося. М.І. Піскотін виділяв три економічних природи бюджету [8, с. 20]. На думку вченого, якщо береться до уваги питання складання, прийняття і виконання бюджету, то він розуміється як фінансовий план держави. За іншим підходом під бюджетом мають на увазі фонд грошових коштів, з яких відбувається покриття державних видатків. Нарешті, як уважає науковець, із третім значенням терміна «бюджет» ми «стикаємося з його офіційним оформленням. Фінан-

совий план держави, розроблений її виконавчо-розпорядницькими органами, не є бюджетом як таким. Поки його не затверджено вищим органом державної влади, він являє собою лише проект бюджету та отримує високий титул бюджету тільки у результаті офіційного затвердження. У цьому разі під бюджетом розуміється вже державний акт, що встановлює фінансовий план держави» [8, с. 20]. Цим учений ставить важливе концептуальне питання, що пов'язане з конкретними суспільними відносинами, у межах яких виникають та існують явища бюджету, бюджетної системи, бюджетного процесу тощо.

За часів радянської доби державний бюджет мав безліч визначень, а саме: 1) економічна категорія; 2) фінансовий план держави; 3) централізований фонд грошових коштів; 4) центральна ланка фінансової системи. У цей період державний бюджет України мав підпорядковане призначення у розподільчих процесах. Він виступав інструментом перерозподілу ресурсів між галузями республіканського господарства та різними соціальними групами населення на території України, а також між територіями всередині республіки.

У 1991 р. у формуванні бюджетів значною особливістю був розвиток нових фінансових взаємовідносин між сувереними державами та центром. Бюджетна система країни розпалася більше ніж на 55 тис незалежних бюджетів, унаслідок чого загальнодержавний грошовий фонд був розділений за сферами ведення Союзу РСР та суверенних республік.

До дослідження актуальних теоретико-методологічних проблем бюджету та бюджетного механізму прикута увага і провідних вітчизняних учених-фінансистів. Бюджет українські науковці розглядають із різних позицій: як економічну категорію (В. Опарін, П. Леоненко, В. Осецький, А. Ільєнко, П. Юхименко); як правову категорію (В. Опарін, М. Кучерявенко); як нормативно-правовий акт (Л. Клець); як централізований грошовий фонд (О. Василик, В. Венгер); як прогноз (план) доходів і видатків держави або територіальних одиниць (В. Кравченко, Л. Клець, Є. Галушка, О. Кириленко); як регулятор явищ і процесів у фінансовій сфері (Л. Клець, М. Кучерявенко, Л. Тарангул); як сукупність відносин (В. Венгер, В. Федосов).

За твердженням П. Леоненко, В. Осецького, А. Ільєнко, П. Юхименко та ін., «як економічна категорія бюджет відображає фінансові відносини щодо формування та використання централізованого фонду грошових ресурсів держави» [9, с. 223]. К. Павлюк, розглядаючи бюджет, основну увагу звертає на зміст цієї категорії [10, с. 32]; М. Карлін та В. Андрущенко наголошують на формі бюджету [11, с. 21]. Виходячи з проаналізованих визначень, можна стверджувати, що бюджет є одним з основних інструментів держави, який за допомогою бюджетного механізму використовують для державного регулювання економіки, стимулювання виробничих і соціальних процесів. Через бюджетний механізм реалізується бюджетна політика держави, спрямована на забезпечення фінансовими ресурсами потреб економічного і соціального розвитку країни та її регіонів. Наука про місцеві бюджети бере свій початок із другої половини XIX ст., саме тоді завершився процес остаточного формування місцевого самоврядування.

Першими дослідниками у цьому напрямі були: М. Курчинський, А. Марков, В. Лебедєв, І. Озеров, М. Смірнов, І. Янжул, М. Цитович та ін. Зокрема, М. Смірнов розглядав категорію «місцеві бюджети» як сукупність завдань, що доручені органам місцевої влади, а також сукупність ресурсів, що є в розпорядженні даних органів для виконання ними поставлених завдань.

І. Озеров звертає увагу на соціальне призначення місцевих бюджетів, указуючи на те, що фінансування потреб на локальному рівні забезпечується за рахунок дохідних джерел [12].

Представниками радянської фінансової науки поняття місцевих бюджетів трактувалося з позиції його комплексності – «як сукупність бюджетів адміністративно-територіальних одиниць держави, що знаходяться у віданні місцевих органів влади та управління» [12].

Розгляд питання трактування та визначення категорії «місцевого бюджету» науковцями відбувається відповідно до вибраного вектора дослідження. Зокрема, В.І. Кравченко звертає увагу на необхідність виділення таких аспектів трактування місцевих бюджетів, як: правовий акт, тобто юридичний документ, як кошторис доходів та видатків відповідного органу місцевого самоврядування, тобто фінансовий план, як економічна категорія.

О.П. Кириленко, характеризуючи місцеві бюджети з боку їх існування як фінансового плану, звертає увагу на значну роль та широту бюджетних відносин на локальному рівні. Так, у рамках формування місцевих бюджетів закладаються завдання: регулювання на макроекономічному рівні та забезпечення рівномірного соціально-економічного

розвитку відповідної території; підтримка життєдіяльності населення території; фінансування видатків у соціальній сфері; формування фінансової бази бюджету на локальному рівні; формування та забезпечення регіональної економічної політики; забезпечення реалізації окремих напрямів загальнодержавних програм розвитку галузей економіки.

Деякі економісти звертають увагу на функціонування місцевих бюджетів як бюджетів окремих адміністративно-територіальних одиниць [13], інші звертають увагу на те, що місцеві бюджети – це, передусім, складові елементи бюджетної системи держави, а вже потім місцевих бюджетів, що відображають систему економічних відносин на локальному рівні.

Вагомим є також внесок О.Д. Василика та К.В. Павлюка у вивчення місцевих бюджетів. Науковці визначають, що «економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад і місцевих державних адміністрацій, та використанні цих фондів на фінансування, утримання й розвиток соціальної інфраструктури, місцевого господарства» [14, с. 176].

На рис. 1 подано багатовекторний підхід до визначення місцевих бюджетів.



Рис. 1. Багатовекторний підхід до визначення місцевих бюджетів

Виходячи з вище наведених підходів до розуміння термінів «бюджет», можна узагальнити і трактування бюджетного механізму, які зустрічаються у науковій літературі.

У широкому розумінні бюджетний механізм – це сукупність способів і форм організації бюджетних відносин, що застосовуються суспільством із метою вирішення соціально-економічних проблем розвитку країни.

Бюджетний механізм науковці розглядають із різних позицій (табл. 1): як об'єктивну економічну категорію (В. Дем'янишин), як складову частину фінансового механізму (О. Василик), із практичного погляду (Т. Ковальова); деякі вчені наголошують на значній ролі бюджетного механізму у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку суспільства (М.І. Крупка, С. Булгакова та Л. Єрмошенко), акцентують увагу на його впливі на соціально-економічний розвиток держави (Н. Гаретовський), підкреслюють роль бюджетного механізму у розподілі та перерозподілі валового внутрішнього продукту, створеного у державі (С.І. Юрій) тощо.

Із наведених вище визначень робимо висновок, що бюджетний механізм розглядається більшістю науковцями не лише з теоретичного, а й із практичного погляду як практична модель реалізації бюджетної політики для забезпечення функціонування бюджетної системи країни.

Бюджетний механізм можна класифікувати за певними ознаками, які дають змогу сформулювати ефективні управлінські рішення щодо вирішення існуючих освітніх проблем адміністративно-територіальних одиниць (рис. 2.)

Вирішення проблем стійкого розвитку освіти є нагальним викликом у XXI ст., коли глобалізація має більше просоціального масштабу, аніж економічний, тому важливим постає процес дослідження набору принципів стійкого розвитку освіти (рис. 3).

Будь-яка освітня система може випробувати два основні внутрішні стани, викликані його життєвою силою: функціонування і розвиток.

Функціонування – це набір дій, спрямованих на підтримку та забезпечення збереження існуючих освітніх функцій, які можуть забезпечити цілісність, якісну визначеність та основні суттєві характеристики діючої освітньої системи. Працюючи в різних середовищах, система прагне забезпечити стабілізацію освітніх процесів, що відбуваються в ньому.

Однак розвиток муніципальної освіти є набором дій, спрямованих на створення нових і усунення неефективних властивостей та якостей у динаміці бюджетного механізму для того, щоб бюджетна система могла розвиватися, ефективно функціонувати та мати різні спектральні особливості.

Ці властивості та якості освітньої системи протилежні за напрямом впливу і, як правило, можуть неминуче вступати в певне протиріччя один з одним. У зв'язку з існуванням таких протиріччя не може бути охарактеризована ефективна модель бюджетного механізму соціально-культурного розвитку муніципальної освіти. І ці протиріччя є внутрішніми проблемами місцевого розвитку, які повинні бути вирішені і дадуть змогу системі поліпшити їхню цілісну структуру. Але слід зазначити, що протиріччя, що відбуваються, можуть бути різноманітними в їх спектральному процесі, які в кінцевому підсумку впливають на ці ж процеси, що спостерігаються в системі муніципальної освіти.

Стійкий розвиток муніципальної освіти є категорією, яка діалектично пов'язана з мінливістю категорії. Категорія, яка розглядається, має універсальний характер, який є характерним для будь-яких об'єктів, процесів і явищ, властивих освіті. Найпростіший механізм стійкості можна назвати балансом, тобто здатністю об'єктів підтримувати свою позицію у стані як руху, так і в статичності. Отже, стійкий освітнянський муніципальний розвиток – це частково збалансований освітній розвиток регіону з метою досягнення обізнаності, стабільності у соціальній сфері, створення сприятливих умов для матеріального благополуччя,

Таблиця 1

Систематизація наукових поглядів щодо визначення категорії «бюджетний механізм»

№ з/п	Автор	Зміст визначення
1	В. Дем'янишин	«...сукупність видів бюджетних відносин, гармонізація їх послідовності і взаємозв'язку у процесі формування та використання централізованого фонду грошових коштів держави» [1, с. 242]
2	М.І. Крупка	«...сукупність форм, методів, важелів та інструментів використання державного бюджетного впливу на соціально-економічний розвиток» [16, с. 212]
3	С. Булгакова, Л. Єрмошенко	«...сукупність способів організації бюджетних відносин, що застосовує держава з метою забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку» [17, с. 100]
4	О. Ковалюк	«...сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів» [18, с. 277]
5	І.В. Запатріна	«...бюджетний механізм є інструментом приведення бюджетної системи у відповідність із зовнішнім середовищем, що постійно змінюється, через застосування певних форм і методів бюджетного регулювання» [19, с. 170–171]
6	О. Василик	«...за допомогою бюджетного механізму держава, практично використовуючи бюджет, здійснює свою фінансову політику» [15, с. 44]
7	С. Юрій	«...сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих і перерозподільчих процесів, формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, функціонування бюджетної системи загалом та реалізація засад бюджетної доктрини й бюджетної політики держави» [8, с. 36]
8	А.М. Соколовська	«...сукупність способів та форм організації бюджетних відносин, що застосовуються суспільством із метою вирішення соціально-економічних проблем розвитку... Бюджетний механізм включає сукупність загальних та спеціальних методів, форм, способів, важелів мобілізації, розподілу та використання бюджетних коштів – інструментів державного регулювання економіки у сфері бюджетних відносин» [21, с. 81]

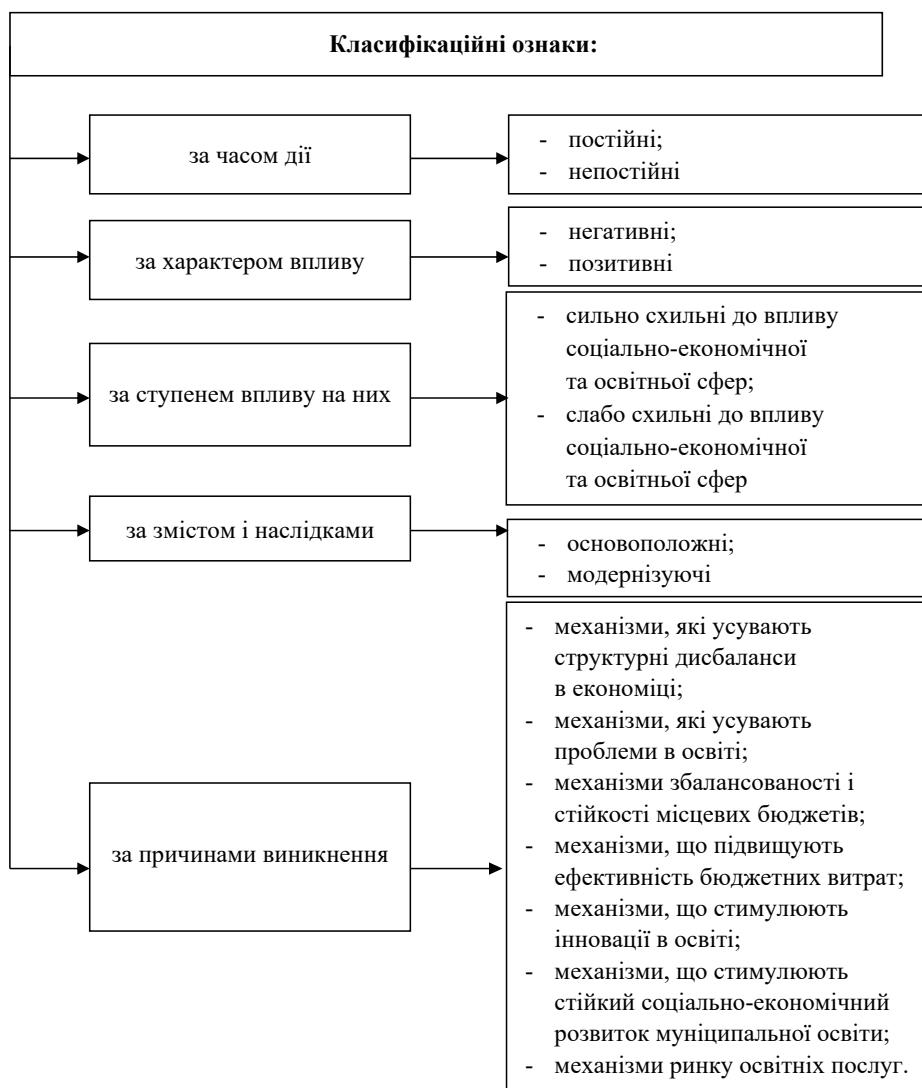


Рис. 2. Класифікація бюджетного механізму розвитку муніципальної освіти

духовного розвитку та соціальної самореалізації людини, оптимального розвитку існуючих продуктивних сил та налагоджених суспільних відносин з урахуванням можливостей та управління освітніми процесами в контексті забезпечення стабільності бюджетного механізму на муніципальному рівні.

У сучасному середовищі пропонуємо тріоду стійкості «економіка – освіта – соціум», яка сьогодні не відповідає поточним тенденціям, оскільки вона не може враховувати вплив інституційних та інноваційних чинників. На нашу думку, концепція стійкого регіонального освітнього розвитку повинна базуватися на моделі, яка представлена на рис. 4.

Більшість дослідників погоджується, що основним ресурсом і основою для формування стійкого розвитку держави є суб'єкти, тому що вони:

- за час їх існування відбулися як історично стабільні територіальні формування, що сформували суттєво ізольовані суспільні інститути з певною структурою національних і етнічних якостей;
- їх регіональна система управління, яка перетворилася на галузь регіональної освітньої структури;
- як і регіональні економічні комплекси сприяють зміцненню їх становлення і розвитку;
- взаємопов'язані з поглядом управління простору і часу, що діють як найбільш керована структура.

Таким чином, бюджетний механізм можна визначити як сукупність організаційних, методологічних, законодавчих та нормативних положень, що забезпечують функціонування бюджетної системи держави, а також сукупність методів, інструментів (процедур) та важелів, за допомогою яких управлінські рішення реалізуються в процесі формування й використання централізованих грошових фондів держави для розвитку її територіально-адміністративних одиниць.

Порівнюючи бюджетний механізм загалом та бюджетний механізм розвитку регіону, зазначимо, що у першому випадку увага акцентується на виконанні певних адміністративних дій, що носять розпорядчо-технічний характер, а у другому – на здатність бюджетного механізму впливати на розвиток соціальної та економічної сфери регіону (зокрема, через застосування особливих процедур вироблення, ухвалення та реалізації бюджетних рішень).

Трактуючи бюджетний механізм, акцентуємо увагу на його впливі на розвиток територіальних об'єднань держави та муніципальної освіти зокрема. Пропонуємо під бюджетним механізмом розвитку муніципальної освіти розуміти сукупність конкретних форм, важелів, інструментів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання коштів під впливом оперативної,

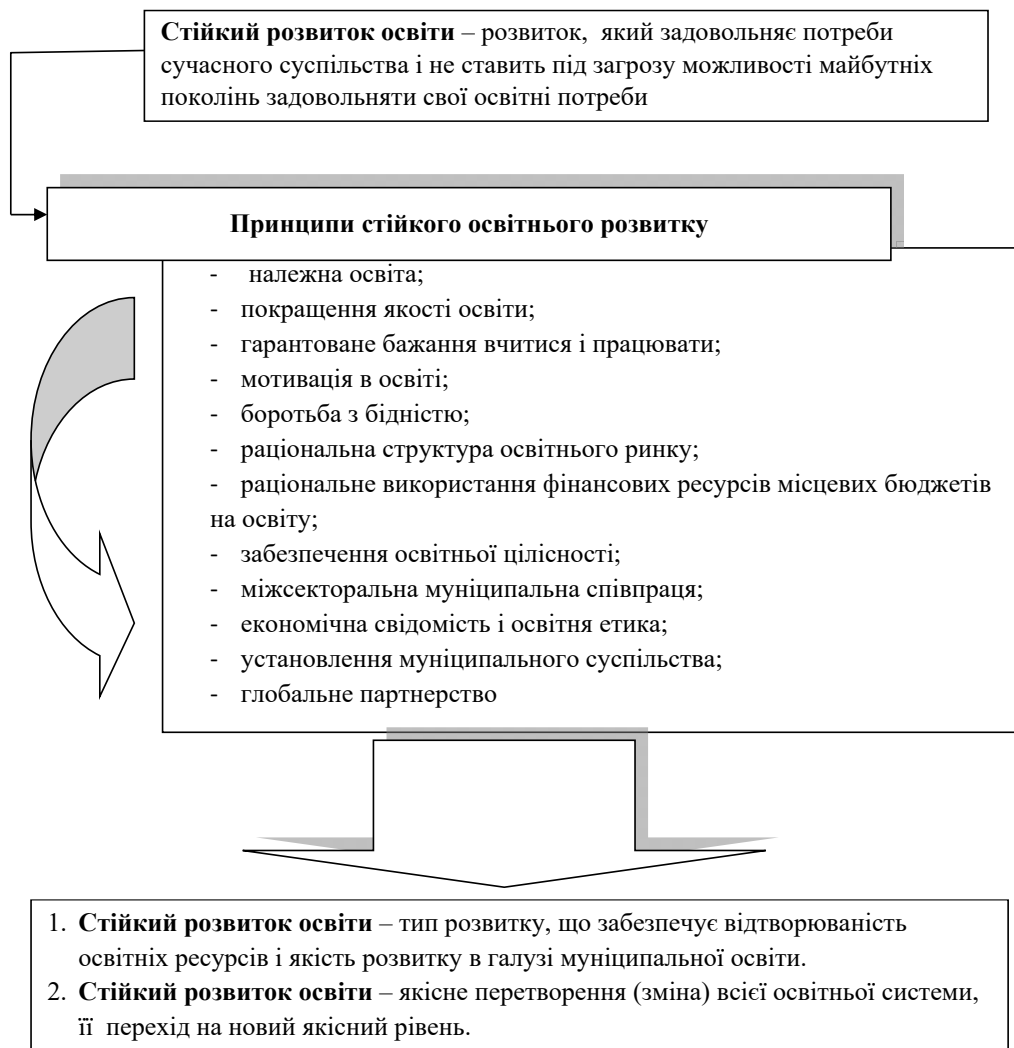


Рис. 3. Спектральна модель стійкого розвитку освіти



Рис. 4. Стійкий розвиток муніципальних утворень у контексті «економіка – освіта – соціум»

ретроспективної, регулятивної підсистем, що є реальним утіленням бюджетної регіональної політики й відображає конкретну націленість бюджетних структур на вирішення проблем та розвитку муніципальної освіти.

Висновки. Таким чином, місцеві бюджети слід розглядати як багатоаспектне та комплексне поняття, трак-

тування та дослідження якого можна проводити з різних боків. Як зауважує О.П. Кириленко, місцеві бюджети займають особливе місце не лише в бюджетній системі держави, а й одне із центральних місць в економічній та фінансовій системах держави, а також має вагомую суспільну роль.

Зауважимо, що чітке і зрозуміле визначення бюджету та місцевого бюджету суттєво допоможе зрозуміти сутність бюджетного механізму як інструменту соціально-економічного розвитку муніципальної освіти. Бюджетний механізм у тісному взаємозв'язку із децентралізаційними процесами повинен бути ефективним інструментом мобілізації, роз-

поділу та використання фондів фінансових ресурсів держави і регулювання бюджетної політики. Із його допомогою державні і місцеві органи влади повинні вирішувати завдання, сформульовані в основних напрямках фінансової та бюджетної політики. Зі зміною і формуванням нових завдань повинен змінюватися і сам бюджетний механізм.

Список використаних джерел:

1. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2008. 496 с.
2. Воронова Л.К. Бюджетно-правове регулювання в СРСР. Київ : Вища школа, 1975. 184 с.
3. Leroy-Beaulieu P. *Traité de la science des finances*. Paris : Guillaumin, 1877. 746 p.
4. Мітрофанова Д.К. Правове регулювання виконання Державного бюджету України за доходами : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Харків, 2013. 212 с.
5. Мочерний С.В. Політична економія : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2002. 322 с.
6. Музика О.А. Неподаткові доходи місцевих бюджетів України (фінансово-правове дослідження) : монографія. Київ : Атіка, 2006. 256 с.
7. Бюджетна система / за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина, О.П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 642 с.
8. Пискотин М.И. Советское бюджетное право (основные проблемы). Москва : Юрид. лит., 1971. 312 с.
9. Теліпко В.С., Овчаренко А.С., Панасюк С.А. Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 480 с.
10. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України. Київ : НДФІ, 2006. 584 с.
11. Державні фінанси в транзитивній економіці : навчальний посібник / за заг. ред. д. е. н., проф. М.І. Карліна. Київ : Кондор, 2003. 220 с.
12. Брязало А.Є. Теоретичні аспекти сутності місцевих бюджетів в Україні. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2013. Вип. 3. С. 244–248.
13. Сазонець І.Л., Гринько Т.В., Придатко Г.Ю. Управління місцевими фінансами. Київ : ЦНЛ, 2006. 116 с.
14. Василик О.Д. Бюджетна система України : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 544 с.
15. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2001, 608 с.
16. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : колективна монографія / за ред. член-кор. НАН України А.І. Даниленка. Київ : Фенікс, 2008. 468 с.
17. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. 396 с.
18. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія. Київ : Ін-т соц-екоп. стратегій, 2007. 528 с.
19. Финансы : учебное пособие / под ред. В.М. Родионовой. Москва : Финансы и статистика, 1993. 459 с.
20. Соколовська А.М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні. *Фінанси України*. 2011. № 3. С. 42–53.
21. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). Київ : НІОС, 2000. С. 322.

References:

1. Dem'janyshyn V.G. (2008) Teoretychna konceptualizacija i praktyczna realizacija bjudzhetnoji doktryny Ukrainy: monohrafija [Theoretical conceptualization and practical implementation of the budget doctrine of Ukraine: monograph]. Ternopilj: TNEU.
2. Voronova L.K. (1975) Bjudzhetno-pravove rehuljuvannja v SRSR [Budget and legal regulation in the USSR]. Kyiv: Vyshha shkola.
3. Leroy-Beaulieu P. (1877) *Traité de la science des finances*. Paris: Guillaumin.
4. Mitrofanova D.K. (2013) Pravove rehuljuvannja vykonannja Derzhavnogho bjudzhetu Ukrainy za dokhodamy [Legal regulation of the execution of the State Budget of Ukraine by revenues]. Kharkiv.
5. Mochernyj S.V. (2002) Politychna ekonomija: navch posibnyk [Political economy: a textbook]. Kyiv: Znannja-Pres.
6. Muzyka O.A. (2006) Nepodatkovi dokhody miscevykh bjudzhetiv Ukrainy (finansovo-pravove doslidzhennja): monohrafija [Non-tax revenues of local budgets of Ukraine (financial and legal research): monograph]. Kyiv: Atika, 2006. 256 p.
7. Jurija S.I., Dem'janyshyna V.G., Kyrylenko O.P. (2013) Bjudzhetna sistema [Budget system]. Ternopilj: TNEU.
8. Pyskotyn M.Y. (1971) Sovetskoe bjudzhetnoe pravo (osnovnye problemy) [Soviet budget law (main problems)]. Moscow: Juryd. lit.
9. Telipko V.S., Ovcharenko A.S. (2010) Naukovo-praktychnyj komentar Bjudzhetnogho kodeksu Ukrainy [Scientific and practical commentary on the Budget Code of Ukraine]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury.
10. Pavljuk K.V. (2006) Bjudzhet i bjudzhetnyj proces v umovakh tranzytivnoji ekonomiky Ukrainy [Budget and budget process in the transition economy of Ukraine]. Kyiv: NDFI.
11. Karlina M.I. (2003) Derzhavni finansy v tranzytivnij ekonomici: navchalnyj posibnyk [Public finance in a transitional economy: a textbook]. Kyiv: Kondor.
12. Brjazkalo A.J. (2013) Teoretychni aspekty sutnosti miscevykh bjudzhetiv v Ukraini [Theoretical aspects of the essence of local budgets in Ukraine]. *Visnyk Chernivc'kogo torhoveljno-ekonomichnogho instytutu*, vol. 3, pp. 244–248.
13. Sazonec' I.L., Ghrynjko T.V., Prydatko G.J. (2006) Upravlinnja miscevyjmy finansamy [Local finance management]. Kyiv: CNL.
14. Vasylyk O.D. (2004) Bjudzhetna sistema Ukrainy: pidruchnyk [Budget system of Ukraine: textbook]. Kyiv: Centr navchalnoji literatury.
15. Krupka M.I. (2001) Finansovo-kredytynyj mekhanizm innovacijnogho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Financial and credit mechanism of innovative development of Ukraine's economy]. Lviv: vyd. centr LNU imeni Ivana Franka.

16. Danylenko A.I. (2008) Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnogho rozvytku: kol. monoghr [Financial and monetary levers of economic development: a collective monograph]. Kyiv: Feniks.
17. Kovaljuk O.M. (2002) Finansovyj mekhanizm orghanizaciji ekonomiky Ukrajinu (problemy teorii i praktyky) [Financial mechanism of the organization of the economy of Ukraine (problems of theory and practice)]. Lviv: Vydavnychyj centr Lvivskogho nacionaljnogho universytetu imeni Ivana Franka.
18. Zapatrina I.V. (2007) Bjudzhetnyj mekhanizm ekonomichnogho zrostantnja: monoghracija [Budgetary mechanism of economic growth: a monograph]. Kyiv: In-t soc-ekon. strateghij.
19. Rodyonova V.M. (1993) Fynansy (uchebnoe posobyje) [Finance (study guide)]. Moscow: Fynansy y statystyka.
20. Sokolovsja A.M. (2011) Problemy monitorynghu efektyvnosti nadannja podatkovykh piljgh v Ukrajinu [Problems of monitoring the effectiveness of tax benefits in Ukraine]. *Finansy Ukrajinu*, vol. 3, pp. 42–53.
21. Kyrylenko O.P. (2000) Miscevi bjudzhety Ukrajinu (istorija, teorija, praktyka) [Local budgets of Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье раскрыт вопрос использования местных бюджетов, характеризующихся нестабильностью доходных источников. Определенные проблемы обостряются в результате реформы местного самоуправления и финансовой децентрализации, которые обусловлены расширением прав органов местного самоуправления и совершенствованием своих обязанностей по вопросам собственной деятельности. В совокупности это обуславливает важность выделения эффективных методов бюджетного улучшения роста территориальных громад, привлечения перспективных и незадействованных источников образования развития бюджетов, усовершенствования методики оценки эффективности капитальных расходов местных бюджетов. В статье проведен анализ местных бюджетов с позиции их многоаспектности и системности; охарактеризована эффективная модель бюджетного механизма социально-культурного развития муниципального образования.

Ключевые слова: бюджет, местные бюджеты, бюджетная система, бюджетный механизм, муниципальное образование.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE BUDGET MECHANISM OF MUNICIPAL EDUCATION DEVELOPMENT

Summary. The article a scientific approach to determining the conceptual foundations of the formation and functioning of the budgetary mechanism for the development of municipal education. The author reveals the use of local budgets, which is characterized by instability of revenue sources. These problems are exacerbated by the introduction of local government reform and financial decentralization, which are due to the expansion of the rights of local governments and the improvement of their responsibilities for their own activities. The article investigates theoretical approaches to defining the essence of the concepts of "budget", "local budget", "budgetary mechanism". The role of local budgets in the current conditions of development of the budget system of Ukraine is clarified. It is established that local budgets occupy one of the central places in the economic and financial system of the state, and also play an important social role; local budgets are studied from the standpoint of their multifaceted and systematic nature. The author summarizes the interpretation of the budget mechanism, which are found in the scientific literature from different positions: as an objective economic category, as part of the financial mechanism, from a practical point of view, as the role of the budget mechanism in socio-economic development. Interpreting the budgetary mechanism, attention is focused on its impact on the development of territorial associations of the state and municipal education, in particular. It is proposed to understand the budgetary mechanism of municipal education as a set of specific forms, levers, instruments of budgetary relations, specific methods of mobilization and use of funds under the influence of operational, retrospective, regulatory subsystems, that is the reality of the implementation of budgetary regional policy with the display of specific information, the assessment of budgetary structures to eliminate problems and the development of municipal education. Effective model of budgetary mechanism of social and cultural development of municipal education is characterized. In the process of presenting the material, the concept of sustainable regional educational development is outlined, which should be based on the model of sustainable development of municipalities in the context of «economy-education-society».

Key words: budget, local budgets, budget system, budget mechanism, municipal education.

УДК 334.758.4 (477.83):005.332.4
DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-11>

Маркович Н. В.

*кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Львівського національного аграрного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6725-1355>*

Markovych Nataliia

Candidate of Economics (PhD), Acting Associate Professor at the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities Lviv National Agrarian University

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ЛЬВІВЩИНИ: ОЦІНКА РІВНЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

Анотація. У статті обґрунтовано методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання агробізнесу. Проведено фінансово-економічний аналіз діяльності аграрних формувань Львівщини в умовах євроінтеграції. Виокремлено чинники, які впливають на конкурентоспроможність товаровиробників на сучасному етапі економічного розвитку. Визначено, що формування конкурентних переваг аграрних формувань пов'язане з активізацією їхньої інноваційної діяльності, оптимізацією системи управління та організацією виробництва. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на перспективу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, аграрні формування, євроінтеграція, конкурентне середовище, ефективність виробництва, стратегічне управління, інновації.

Вступ та постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в Україні належить до пріоритетних завдань економічного розвитку національної економіки, що визначається особливим значенням аграрного підприємництва у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Питання конкурентоспроможності аграрних формувань посилюється фактором членства країни у Світовій організації торгівлі, адже лише конкурентоспроможні суб'єкти господарювання можуть виробляти продовольчу продукцію відповідно до вимог міжнародних стандартів та використовувати переваги міжнародного співробітництва. При цьому вагоме значення має врахування регіональних особливостей функціонування суб'єктів господарювання. Саме конкурентоспроможність визначає їх місце та роль у територіальному поділі як у регіоні, так і в країні та за її межами. З іншого боку, основоположними чинниками конкурентоспроможності аграрних формувань виступають фінансово-економічна стійкість та безпека суб'єктів господарювання. На жаль, українській економіці властиві недосконалість інституційного забезпечення, економічна та політична нестабільність, високий рівень інфляції і, як наслідок, виживання агробізнесу. Таким чином, головним завданням забезпечення конкурентоспроможності аграрних формувань в умовах сьогодення виступає сукупність заходів, спрямованих на впровадження сучасних моделей управління підприємством, сприяння використанню новітніх комунікативних технологій, стимулювання виробництва якісної продукції, здатної витримати жорсткі умови конкуренції на європейському ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові засади щодо сутності конкурентоспроможності аграрних формувань сформовано в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних питань у цій галузі зробили закордонні вчені, а саме: Г. Азоев [2], І. Ансофф [4], М. Портер [10], А. Томпсон [14], Р. Фатхутдінов [15], Й. Шумпетер [16] та ін. Своєю чергою, такі вітчизняні

дослідники, як В. Андрійчук [3], В. Дикань [5], Ю. Лопатинський [1], Ю. Лупенко [6], М. Малік [7], І. Маркіна [8], Л. Мельник [9], П. Саблук [11], А. Стельмашук [13], І. Яців [17], сприяли розвитку категорії конкурентоспроможності та її основних економічних аспектів. Результати наукових досліджень цих учених є вагомими і значимими для сучасності, але залишається багато питань щодо її формування та збереження для багатьох аграрних формувань в умовах посилення глобалізаційних процесів, у тому числі на регіональному рівні.

Метою даної роботи є оцінка рівня конкурентоспроможності аграрних формувань Львівщини в умовах євроінтеграційних процесів, обґрунтування чинників, які впливають на конкурентоспроможність товаровиробників на сучасному етапі економічного розвитку, та визначення напрямів підвищення їхньої конкурентоспроможності на перспективу.

Результати дослідження. Розвиток ринкової економіки на засадах вільної конкуренції чітко визначив необхідність забезпечення стійкості конкурентних позицій аграрних формувань на ринку. При цьому посилення динамічності бізнес-середовища зумовлює зміщення пріоритетів ефективності діяльності економічних суб'єктів господарювання у бік забезпечення стабільності їх розвитку на перспективу.

Обґрунтування категорії конкурентоспроможності зайшло відображення у працях багатьох учених та економістів-практиків, що зумовило виникнення низки підходів до її трактування. Одні схиляються до того, що конкурентоспроможність – це довгострокова перспектива сталого розвитку підприємств, постійне зростання обсягу виробництва, розширення його асортименту з одночасним збутом продукції, здатність підприємства платити за зобов'язаннями, поточне фінансування господарської діяльності. Інші розуміють конкурентоспроможність як уміння підприємств пристосовуватися до турбулентних умов сьогодення, трансформувати свою діяльність, застосовувати її багатовекторність, протистояти несприятливим умовам середовища.

Відомий учений В.Л. Дикань надає перевагу системному підходу і розглядає конкурентоспроможність як змагання у сфері техніки, технології, організації виробництва й управління. Академік вважає, що це не жорстока боротьба, а компетентність, результатом якої є висока ефективність виробництва, яка забезпечує належну якість продукції та послуг, що надаються клієнтові за прийнятну для нього ціну. Прагнення зберегти конкурентоспроможність, таким чином, стає регулятором не лише виробництва, а й суспільних відносин на макроекономічному рівні [5, с. 48].

Ю.М. Лопатинський вважає, що умовах євроінтеграції практичне наповнення категорії конкурентоспроможності підприємства базується на принципах гнучкості та адаптивності діяльності, повсякчасного підвищення рівня інноваційності управління та виробництва, володіння інформаційними ресурсами, провадження соціально відповідальної діяльності. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства вчений обґрунтовує як його здатність швидко реагувати на мінливе ринкове середовище шляхом ефективного управління системою внутрішніх ресурсів на інноваційній основі та з урахуванням викликів сучасності [1].

Таким чином, конкурентоспроможність підприємств – це здатність в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни та її громадян. У цілому, виокремлюючи послідовність рівнів конкурентоспроможності, можна стверджувати, що конкурентоспроможність економіки країни – це сумарна конкурентоспроможність її підприємств.

Процес глобалізації має вагомий вплив на агробізнес переважно через міжнародну торгівлю. Швидкий розвиток глобалізації в міжнародній торгівлі створює можливості до більшого поглиблення у сфері міжнародного руху капіталу й ресурсів. Глобалізація не омине жодної галузі економіки. Початком глобалізації у сільському госпо-

дарстві став той час, коли розпочалася підтримка конкурентоспроможності у торгівлі продовольством. Сьогодні Світова організація торгівлі значною мірою очікує лібералізації політики сільського господарства в європейських країнах. Проте модель сучасного сільського господарства Європи значно обмежує його підтримку переважно через соціальні причини.

Сільське господарство України володіє значними площами сільськогосподарських угідь, високою їх якістю, значними обсягами виробництва зернових культур, соняшника, картоплі, ріпаку тощо. В умовах надлишку продовольства, що виробляється на інтенсивній основі в Європейському Союзі і частково надходить на внутрішній ринок, особливого значення набувають такі риси продукції сільського господарства, як якість та екологічна її чистота. Тому основною метою сільського господарства України є підготовка її до інтеграції з ЄС. У вирішенні завдань подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва велике значення має економічний аналіз, за допомогою якого розкриваються недоліки, які допускають у своїй роботі господарства, виявляються резерви підприємств для подальшого збільшення продуктивності продукції за мінімальних затрат праці і засобів виробництва, враховуються внутрішні і зовнішні чинники, що впливають на конкурентоспроможність агроформувань і покращують фінансово-економічний стан підприємств. Із цією метою вважаємо за доцільне провести оцінку господарської діяльності аграрних формувань Львівщини.

Підприємницьке середовище Львівщини представлене такими формами господарювання: особисті селянські господарства, сільськогосподарські підприємства, у тому числі фермерські господарства, які звітують за оперативною звітністю. Протягом досліджуваного періоду 2010–2020 рр. кількість сільськогосподарських підприємств скоротилася на 8,5%, фермерських господарств – на 15,3%, а особистих селянських господарств – на 13,9%.

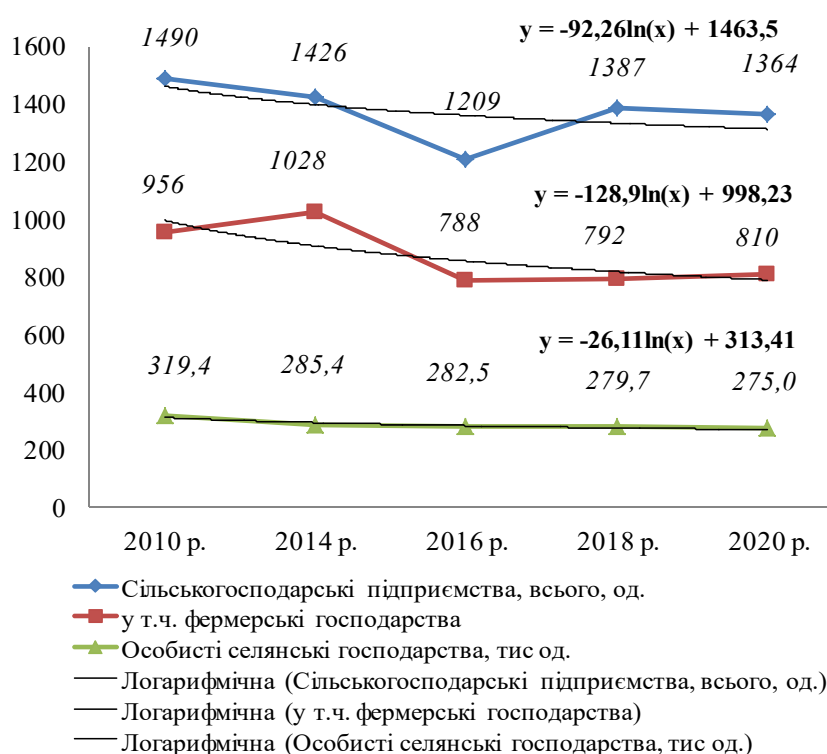


Рис. 1. Динаміка кількості аграрних формувань у Львівській області

Тенденція до зменшення їх кількості відображає наявність конкуренції в системі аграрного виробництва, унаслідок чого найслабші суб'єкти господарювання припиняють діяльність (див. рис. 1).

Аналогічно відбулися зміни у землекористуванні та виробництві продукції аграрних формувань (табл. 1). Слід відзначити помітне збільшення площі використовуваних підприємствами угідь, що відображає їхні успіхи в конкуренції за право використання (оренди) земель сільськогосподарського призначення. Такий процес позитивний, оскільки рівень технологічної ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств за ключовими показниками значно вищий, ніж у особистих селянських господарств.

Отже, продукція сільського господарства Львівщини протягом 2010–2020 рр. збільшилася на 45,0%, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – у 2,3 рази, особистих селянських господарств – на 5,8%. Таким чином, підприємства у 2020 р., використовуючи 54,3% сільськогосподарських угідь, виробили 49,5% продукції, що більше порівняно з 2010 р. на 18,7 в. п. Частка особистих селянських господарств у загальному обсязі суттєво зменшилася, але залишається ще вагомою – 50,5% (у 2010 р. – 69,2%). Особисті селянські господарства виробляють майже половину продукції рослинництва (46,2%) та понад 60% продукції тваринництва (61,0%).

У цілому впродовж 10 останніх років (окрім 2015 р.) обсяг продукції сільського господарства на Львівщині зростає. Для прикладу, у 2020 р. відносно 2019 р. обсяг продукції зріс на 4,4%, що забезпечило перше місце серед регіонів (в Україні – зменшення на 10,1%). Зростання відбулося у особистих селянських господарств на 1,6% (за рахунок збільшення виробництва продукції рослинництва), на підприємствах – на 7,3% (за рахунок збільшення виробництва продукції рослинництва і тваринництва).

Частка області у загальнодержавному обсязі продукції сільського господарства становила у 2020 р. 3,9%. На одну особу населення припадало 9584 грн продукції. Серед регіонів України за обсягом сільськогосподарського виробництва Львівська область посіла 14-е місце, за обсягом у розрахунку на одну особу – 19-е місце.

У цілому, аналізуючи господарську діяльність підприємств за площею землекористування і обсягами виробництва продукції, складається враження, що деградація їх у ринкових умовах припинилася. Вони стали потужнішими і витривалішими до ринкових трансформацій. Отже, виникає об'єктивна необхідність ґрунтовного вивчення їхньої господарської діяльності (табл. 2).

Проведений аналіз свідчить, що кількість сільськогосподарських підприємств протягом досліджуваного періоду скоротилася на 8,5%, а кількість найманих працівників, зайнятих у сільському господарстві, зменшилася на 12,8%. Середньомісячна заробітна плата штатного працівника збільшилася у 5,7 рази й у звітному 2020 р. становила 8 980 грн. Але відносно 2019 р. спостерігаємо її скорочення на 6%, що, очевидно, пов'язано з інфляційними процесами в економіці держави.

Поряд із цим упродовж останнього десятиліття у діяльності сільськогосподарських підприємств Львівщини спостерігаються і позитивні зміни, які доцільно позиціонувати як зростання рівня їхньої конкурентоспроможності.

Свідченням конкурентних переваг цих підприємств є зростання площі землекористування та рівня заробітної плати як результат конкурентної боротьби за ресурси. Помітне суттєве збільшення обсягів виробництва й реалізації продукції, що свідчить про закріплення позицій підприємств на ринку. Аналогічно спостерігається ріст питомої ваги підприємств, які одержали чистий прибуток до 82,9%, а фінансового результату від ведення господарської діяльності – у 4,1 рази. Помірно високі показники рентабельності операційної діяльності підприємств продовжують формувати інвестиційну привабливість галузі регіону.

Проте разом із позитивними змінами у діяльності підприємств є низка проблем, які пов'язані з недостатнім використанням природно-економічного й людського потенціалу, незадовільним станом матеріально-технічної бази виробництва тощо. Значною проблемою у формуванні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Львівщини є відсутність достатнього державного фінансування щодо відновлення продуктивності ґрунтів, що знижує ефективність ведення сільського гос-

Таблиця 1

**Динаміка та структура виробництва продукції сільського господарства за категоріями господарств
(у порівняних цінах 2016 р.), млн грн**

Форма господарювання	Площа сільськогосподарських угідь		Продукція сільського господарства					
			Всього		у тому числі			
	тис га	%	млн грн	%	рослинництво млн грн	%	тваринництво млн грн	%
2010								
Усі категорії господарств	1265,5	100,0	16563,4	100,0	9347,6	100,0	7215,8	100,0
у т. ч. підприємства	469,4	37,1	5095,6	30,8	3318,7	35,5	1776,9	24,6
особисті селянські господарства	796,1	62,9	11467,8	69,2	6028,9	64,5	5438,9	75,4
2015								
Усі категорії господарств	1261,5	100,0	20237,4	100,0	13198,5	100,0	7038,9	100,0
у т. ч. підприємства	527,4	41,8	8269,2	40,9	6232,5	47,2	2036,7	28,9
особисті селянські господарства	734,1	58,2	11968,2	59,1	6966,0	52,8	5002,2	71,1
2020								
Усі категорії господарств	1241,5	100,0	24007,2	100,0	16938,0	100,0	7069,2	100,0
у т. ч. підприємства	673,7	54,3	11872,0	49,5	9115,4	53,8	2756,6	39,0
особисті селянські господарства	567,8	45,7	12135,2	50,5	7822,6	46,2	4312,6	61,0

Джерело: розраховано на основі статистичного збірника «Сільське господарство Львівської області. 2021. С. 12–14

Показники розвитку сільськогосподарських підприємств

Вид підприємств	Роки					2020 р. до, %	
	2010	2014	2016	2019	2020	2010 р.	2019 р.
Кількість підприємств, од.	1490	1426	1209	1342	1364	91,5	101,6
Площа с.-г. угідь, тис га	221,1	307,9	343,0	378,9	391,6	177,1	103,4
Кількість найманих працівників, тис осіб	12,5	9,8	10,1	10,6	10,9	87,2	102,8
Середньомісячна заробітна плата штатного працівника, грн	1574	2961	4559	9552	8980	570,5	94,0
Продукція сільського господарства, усього, у постійних цінах 2016 р., млн грн	5095,6	8694,8	8967,9	11063,3	11872,0	232,9	107,3
- у т. ч. на 1 га с.-г. угідь, тис грн	23,0	28,2	26,1	29,2	30,3	131,5	103,8
- на 1 працівника, тис грн	407,6	887,2	887,9	1043,7	1089,2	267,2	104,3
Чистий прибуток (збиток), млн грн	378,3	1245,6	740,2	727,8	1488,2	393,4	204,5
- у т. ч. на 1 га с.-г. угідь, грн	1710,9	4045,5	2158,0	1920,8	3800,3	222,1	197,8
- на 1 працівника, грн	30264	127102	73287	68660	136532	451,1	198,9
Підприємства, які одержали чистий прибуток, %	72,6	82,6	80,9	81,5	82,9	+10,3в.п	+1,4в.п
Фінансовий результат, млн грн	484,9	2725,1	1248,0	1424,2	1964,7	405,2	138,0
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	20,1	30,6	22,0	4,4	14,5	-5,6в.п.	+10,1 в.п

Джерело: розраховано на основі статистичного збірника «Сільське господарство Львівської області. 2021. С. 24–28

подарства в регіоні. Окрім того, за останні десять років значно знизилася рівень зайнятості сільського населення та професійний рівень виробників сільськогосподарської продукції. Ділова активність сільського населення низька. Підвищення її потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємств відповідно до вибраної стратегії довготермінового розвитку з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, а також внесення відповідних коректив.

Одним із найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції є її цінова перевага, для забезпечення якої собівартість як базова величина ціни повинна формуватися за низьковитратним принципом, що досягається за рахунок удосконалення галузевої структури суб'єктів господарювання, запровадження науково обґрунтованої спеціалізації та концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці, ефективного використання ресурсів і виробничого потенціалу з урахуванням вимог ринку.

Розв'язання проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємств Львівщини вимагає вирішення комплексу техніко-організаційних питань. Підвищення конкурентоспроможності виробництва доцільніше здійснювати на інтенсивній основі із запровадженням системи машин для комплексної механізації усіх технологічних процесів, що сприяє зростанню продуктивності праці, зменшенню втрат продукції та зниженню її собівартості. Із метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва необхідно запровадити механізм державної підтримки аграрного виробництва за рахунок цінового регулювання паритетного розвитку, пільгового кредитування, дотування виробництва, стимулювання інновацій тощо.

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності аграрних формувань є прямі дотації сільському господарству за продані ними переробним підприємствам молоко й м'ясо у живій масі. Доцільним є створення відповідного фонду підтримки і стабілізації доходів сільськогосподарських товаровиробників незалежно від їх

форм власності та господарювання. Значну роль у поліпшенні конкурентних переваг відіграють спеціалізація й інтеграція суб'єктів господарської діяльності, їхня інноваційно-інвестиційна діяльність, розвиток інфраструктури. Однією з форм інтеграції є кластеризовані об'єднання сільськогосподарських і переробних підприємств як перспективний вид організації виробничо-комерційної взаємодії суб'єктів господарювання.

Подолання сучасних проблем і розвиток конкурентоспроможності аграрних формувань на перспективу можливі за умов формування ефективної системи управління, спрямованої на стратегічний розвиток та отримання довгострокових результатів. Ефективна аграрна політика повинна враховувати специфіку аграрної сфери, фінансовий стан підприємств і гарантувати економічну безпеку сільськогосподарських виробників. Конкретні програми регулювання мають відповідати принципам узгодженості положень різних нормативних актів і повноти розв'язання завдань. Застосування стратегічного управління для підвищення конкурентоспроможності аграрних формувань є важливим, адже враховує не лише зовнішні чинники впливу, а й перш за все внутрішні резерви підвищення ефективності.

Висновки. Отже, в умовах глобалізаційних викликів аграрним формуванням Львівщини доводиться діяти у конкурентному середовищі, знаходити і розширювати свою нішу на ринку, опанувати новий тип економічної поведінки, забезпечувати свою конкурентоспроможність. Серед організаційно-економічних напрямів удосконалення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання регіону доцільно виділити такі: активізація інвестиційної та інноваційної діяльності, технічне перенаснащення господарств; розроблення заходів, спрямованих на ефективне використання виробничих і фінансових ресурсів; поліпшення системи управління персоналом та мотивацією праці; комплексний підхід до диверсифікації і планування виробництва; модернізація маркетингових інструментів управління, що забезпечить рентабельність операційної діяльності господарств, збільшить обсяги реалізації продукції, максимально задовольнить потреби споживачів і підвищить конкурентоспроможність товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Yurii Lopatynskiy, Oleg Melnyk, Liudmyla Sybyrka, Anzhela Melnyk, Zoriana Kobeli. Directions of Enhancement of the Competitiveness of National Economy Agricultural Sector. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. Scopus Journal. November 2019. Volume 8. Issue 4. P. 8361–8365. URL: <https://www.ijrte.org/download/volume-8-issue-4> (дата звернення: 04.11.2021).
2. Азов Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. Москва : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. 256 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 774 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / пер. с англ. Л.И. Евенко. Москва : Экономика, 1993. 519 с.
5. Дикань В.Л., Шраменко В.О. Стратегічні орієнтири державного регулювання суб'єктів малого та середнього бізнесу. *Стратегічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств у цифровому економічному просторі* : колективна монографія / за ред. д.е.н., проф. О.В. Ареф'євої. Київ : ФОП Маслаков, 2019. С. 47–55.
6. Лупенко Ю.О. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / за ред. Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2013. 40 с.
7. Малік М.Й., Шпикуняк О.Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 5–16.
8. Маркіна І.А., Варахсіна О.В. Ключові аспекти формування конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери країни. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2018. Вип. 193. С. 47–56.
9. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М., Кириленко І.Г. Економічна теорія на межі тисячоліть : навчальний посібник. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 748 с.
10. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. Київ : Основи, 1998. 390 с.
11. Саблук П.Т., Кропивко М.Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 3–12.
12. Сільське господарство Львівської області 2020 : статистичний збірник / Головне управління статистики у Львівській області. Львів, 2021. С. 147.
13. Стельмашук А.М., Гангал Л.С. Перспективні напрямки трансформації суб'єктів аграрного ринку в умовах глобалізації економічних процесів. *Сталий розвиток економіки*. 2015. Вип. 2. С. 5–12.
14. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. Москва, 2001. 451 с.
15. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации ; 2-е изд., испр. и доп. Москва : Эксмо, 2005. 544 с.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва : Прогресс, 1983. 402 с.
17. Яців І., Яців С. Особливості формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28(1). С. 278–285.

References:

1. Lopatynskiy Y., Melnyk O., Sybyrka L., Melnyk A., Kobeli, Z. (2019) Directions of Enhancement of the Competitiveness of National Economy Agricultural Sector. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. Scopus Journal, [online], Volume 8, Issue 4, pp. 8361–8365. Available at: <https://www.ijrte.org/download/volume-8-issue-4> (accessed 04 November 2021).
2. Azov G.L., Chelenkov A.P. (2000) Konkurentnyye preimushchestva firmy [Competitive advantages of the company]. Moscow: JSC "Printing house" NEWS ". (in Russian)
3. Andriyichuk V.G. (2013) Ekonomika ahrarykh pidpryyemstv [Economics of agricultural enterprises]: textbook. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Ansoff I. (1993) Strategicheskoye upravleniye [Strategic management]. Translation from English L.I. Evenko. Moscow: Economics. (in Russian)
5. Dikan V.L., Shramenko V.O. (2019) Stratehichni oriyentiry derzhavnoho rehulyuvannya sub'yektiv maloho ta serednoho biznesu [Strategic guidelines for state regulation of small and medium-sized businesses]: collective monograph. *Stratehichni aspekty upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv u tsyfrovomu ekonomichnomu prostori* [Strategic aspects of managing the competitiveness of enterprises in the digital economic space]. [ed. Doctor of Economics, Prof. Arefieva O.V.]. Kyiv: FOP Maslakov, pp. 47–55. 490 p.
6. Lupenko Yu.O., Mesel-Veselyak V.Ya., Shpykulyak O.G. (2018) Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti ta sotsial'noyi spryamovanosti ahropromyslovoho vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions]. Scientific report, ed. Lupenko Yu. O. Kyiv: NSC "IAE".
7. Malik M.J., Shpykulyak O.G. (2017) Rozvytok ahrarynoho pidpryyemnytstva v umovakh instytutsional'nykh transformatsiy [Development of agrarian entrepreneurship in the conditions of institutional transformations]. *Economics of AIC*, no. 2, pp. 5–16.
8. Markina I.A., Varaksina O.V. (2018) Klyuchovi aspekty formuvannya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv ahroprodovol'choyi sfery krayiny [Key aspects of forming the competitiveness of agri-food enterprises in the country]. *Bulletin of the P. Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture*, no. 193, pp. 47–56.
9. Melnik L.Yu., Makarenko P.M., Kyrylenko I.G. (2003) Ekonomichna teoriya na mezhi tysyacholit [Economic theory at the turn of the millennium]: textbook. Kyiv: IAE UAAS.
10. Porter M.E. (1998) Stratehiya konkurentsiyi: metodyka analizu haluzey i diyal'nosti konkurentiv [Competition strategy: methods of analysis of industries and competitors]. Translated from English A. Oliynyk and R. Skilsky. Kyiv: Basics. (in Ukrainian)
11. Sabluk P.T., Kropyvko M.F. (2010) Klasteryzatsiya yak mekhanizm pidvyshchennya konkurentospromozhnosti ta sotsial'noyi spryamovanosti ahrarynoyi ekonomiky [Clustering as a mechanism for increasing the competitiveness and social orientation of the agricultural economy]. *Economics of AIC*, no. 1, pp. 3–12.

12. Main Office of Statistics in Lviv Region (2021). *Sil's'ke hospodarstvo L'vivs'koyi oblasti 2020* [Agriculture of Lviv region 2020]: statistical collection, Lviv: Main Office of Statistics in Lviv Region.
13. Stelmashchuk A.M., Gangal L.S. (2015) Perspektivni napryamky transformatsiyi sub'yektiv ahrarynoho rynku v umovakh hlobalizatsiyi ekonomichnykh protsesiv [Perspective directions of transformation of subjects of the agrarian market in the conditions of globalization of economic processes]. *Sustainable economic development*, no. 2, pp. 5–12.
14. Thompson A. (2001) *Strategicheskyy menedzhment: kontseptsii i situatsii* [Strategic management: concepts and situations]. Moscow (in Russian).
15. Fatkhutdinov R.A. (2005) *Upravleniye konkurentosposobnost'yu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. 2nd edition, corrected and supplemented. Moscow: Exmo. (in Russian)
16. Schumpeter J. (1982) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of economic development]. Moscow: Progress. (in Russian)
17. Yatsiv I., Yatsiv S. (2018) Osoblyvosti formuvannya konkurentnykh perevah sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Peculiarities of the formation of competitive advantages of agricultural enterprises]. *Economic Analysis*, no. 28 (1), pp. 278–285.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ ЛЬВОВЩИНЫ: ОЦЕНКА УРОВНЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация. В статье обоснованы методические подходы к оценке конкурентоспособности субъектов хозяйствования агробизнеса. Проведен финансово-экономический анализ деятельности аграрных формирований Львовщины в условиях евроинтеграции. Выделены факторы, влияющие на конкурентоспособность товаропроизводителей на современном этапе экономического развития. Определено, что формирование конкурентных преимуществ аграрных формирований связано с активизацией их инновационной деятельности, оптимизацией системы управления и организацией производства. Предложены направления повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на перспективу.

Ключевые слова: конкурентоспособность, аграрные формирования, евроинтеграция, конкурентная среда, эффективность производства, стратегическое управление, инновации.

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL FORMATIONS OF LVIV REGION: ASSESSMENT OF LEVEL AND DIRECTIONS OF INCREASE

Summary. Intensification of European integration processes and gradual liberalization of foreign trade creates prospects for agribusiness entities to enter world markets and at the same time creates the preconditions for foreign producers to access domestic markets. Maintaining stable competitive positions of agricultural formations requires ensuring compliance of agricultural products with international standards of quality and safety, substantiation of the system of strategic directions of development from the standpoint of innovation, least risk and maximum efficiency. Therefore, at the present stage of economic development, the issue of ensuring a high level of competitiveness of agribusiness entities and compliance of their products with European market requirements becomes relevant. It is important to take into account the regional peculiarities of the functioning of economic entities. Competitiveness determines their place and role in the territorial division both in the region and in the country and abroad. The business environment of Lviv region is represented by the following forms of management, namely: personal farms, agricultural enterprises, including farms, which report on operational accounting. The tendency to decrease their number reflects the presence of competition in the agricultural production system, as a result of which the weakest economic entities cease to operate. Thus, the main task of ensuring the competitiveness of agricultural formations in today's conditions is a set of measures aimed at implementing modern models of enterprise management, promoting the use of new communication technologies, stimulating the production of quality products capable of withstanding tough competition in the European market. As a result of the long-term research, organizational and economic directions of improving the competitiveness of economic entities in the region are substantiated, which will ensure profitability of operating activities of farms, increase sales, maximize customer needs and increase competitiveness of Lviv region producers.

Key words: competitiveness, agrarian formations, European integration, competitive environment, production efficiency, strategic management, innovations.

Панов А. В.

*кандидат історичних наук., професор,
завідувач кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Кушчак А. В.

*студент
Ужгородського національного університету*

Panov Alen

*Candidate of Historical Sciences,
Chair of the Department of International Politics
Uzhhorod National University*

Kushchak Artem

*Student
Uzhhorod National University*

ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ФОНДІВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ, ГРУЗІЇ, МОЛДОВИ)

Анотація. У статті досліджено особливості впливу європейських фондів на розвиток економіки (на прикладі України, Грузії, Молдови). Розкрито особливості діяльності європейських структурних та інвестиційних фондів, у тому числі Європейського фонду для Південно-Східної Європи (EFSE) та Ініціативи EU4Business, яка охоплює всі програми підтримки з боку ЄС для малих і середніх підприємств (МСП). Виокремлено особливості функціонування розглянутих європейських структурних та інвестиційних фондів. Охарактеризовано сучасний стан економіки аналізованих країн. Визначено принципи, правила організації регіональної політики, стандарти фінансування політики регіонального розвитку та стандарти для оцінки реалізації проектів європейських фондів розвитку. Визначено, що фонди регіонального розвитку фінансують проекти, спрямовані на зміцнення економічної та соціальної згуртованості у ЄС, коригування дисбалансів між її регіонами. Досліджено, що Європейський фонд для Південно-Східної Європи сприяє економічному розвитку та процвітання країн Південно-Східної Європи та Східного партнерства через інвестиції в успіх мікро- та малих підприємств тощо.

Ключові слова: економіка, європейські фонди, фінансування економіки, економіка України, економіка Грузії, економіка Молдови, розвиток економіки країни.

Вступ та постановка проблеми. Для ефективної реалізації загальних принципів політики згуртування Європейський Союз резервує відповідні структурні фонди у своїх довгострокових планах, які зараз функціонують спільно як європейські структурні та інвестиційні фонди, у тому числі Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Фонд згуртованості, Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) та інші інституції. Програми, що реалізуються в рамках політики згуртованості, сьогодні є інструментом дуже вагомого впливу на регіональну політику, що проводиться у державах-членах, а також, що особливо важливо, матиме велике значення в майбутніх відносинах з Україною та іншими країнами, які прагнуть приєднатися до структур спільноти. Тому актуальним є вивчення особливостей впливу європейських фондів на розвиток економіки на прикладі України, Грузії та Молдови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей впливу європейських фондів на розвиток економіки країн присвячено роботи таких учених, як Л. Лимонов [1], О. Русецька [1], Б. Жихаревич [1], Н. Одинг [1] та ін. Під час написання роботи було опрацьовано матеріали офіційного сайту Фонду розвитку EFSE [4] та офіційного сайту НАБУ [3]. Також опрацьовано Інтернет-ресурси, сайти посольств України в Грузії [5] та в Республіці Молдова [6].

Метою даної роботи є дослідження особливостей впливу європейських фондів на розвиток економіки (на прикладі України, Грузії, Молдови).

Результати дослідження. Європейський Союз об'єднує країни з різним економічним і господарським розви-

тком. Для того щоб ліквідувати розрив між державами-членами і пришвидшити прогрес у менш розвинених країнах, було створено систему фінансових внесків, які перерозподіляються між ними. Зокрема, розглянемо особливості діяльності Європейського фонду для Південно-Східної Європи та Ініціативи EU4Business, яка охоплює всі програми підтримки з боку ЄС для малих і середніх підприємств (МСП) [8].

Так, європейські фонди розвитку фінансують проекти, спрямовані на зміцнення економічної та соціальної згуртованості в ЄС, коригування дисбалансів між її регіонами. Зокрема, здійснюють:

- пряме інвестування компаній (зокрема, малі та середні підприємства) з метою створення постійних робочих місць;
- фінансування інфраструктури для досліджень та інновацій, телекомунікацій, охорони навколишнього середовища, енергетики та транспорту;
- вкладення коштів у фінансові інструменти (фонди ризикового капіталу, фонди місцевого розвитку і т. д.) для підтримки регіонального та місцевого розвитку і зміцнення співпраці між містами і регіонами;
- заходи технічної допомоги тощо [1].

Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) є одним із найбільших у світі фондів фінансування розвитку. Його завдання – сприяння економічному розвитку та процвітання країн Південно-Східної Європи та Східного партнерства через інвестиції в успіх мікро- та малих підприємств, а також у поліпшення умов життя для приватних домогосподарств. Оскільки доступ до фінансових послуг є ключовим чинником у розвитку

цього сегменту, EFSE зосереджується на допомозі місцевому фінансовому сектору у зміцненні його спроможності забезпечувати відповідальне фінансування для цієї цільової групи. Окрім інвестиційної діяльності за допомогою місцевих партнерів, EFSE підтримує власну Програму розвитку, у рамках якої організуються тренінги, надається технічна допомога та інша нефінансова підтримка підприємцям і установам.

Європейський фонд для Південно-Східної Європи був створений Німецьким банком розвитку KfW за фінансової підтримки Федерального міністерства економічної співпраці та розвитку Німеччини (BMZ) та Європейської комісії. Як перше державно-приватне партнерство свого роду EFSE отримує капітал від донорських установ, міжнародних фінансових інституцій та приватних інституційних інвесторів [2].

Фонд розвитку EFSE надає індивідуальну технічну допомогу, навчання та іншу підтримку установам, організаціям та окремим особам у фінансовому секторі та ширшій екосистемі. Розширюючи можливості, відкриваючи доступ до ресурсів, пропагуючи найкращі практики сталого фінансування тощо, Фонд розвитку примножує вплив та охоплення фонду, створюючи умови для процвітання сталого підприємництва.

Ключові цифри від часу заснування Фонду EFSE у 2006 р. по 2021 р. наведено на рис. 1.

Як показано на рисунку, кількість реалізованих проєктів становила 542, загальний обсяг фінансування проєктів – 33,8 млн євро. Усього обслуговуються 147 установ, а прямі бенефіціари технічної допомоги налічують 37 260 бенефіціарів.

Фонд розвитку тісно співпрацює з об'єктами інвестування фонду, щоб заздалегідь визначити їхні потреби у розбудові потенціалу та разом розробити індивідуальний пакет технічної допомоги.

Академія підприємництва EFSE – це ініціатива Фонду розвитку, яка надає пряму підтримку малому бізнесу по всій Південно-Східній Європі та Східному регіону ЄС. Академія підприємництва EFSE надає самозайнятим особам необхідні інструменти для досягнення успіху у дузі EFSE як «Фонду підприємництва» [4].

EFSE DF сприяє інклюзивному фінансуванню, підтримуючи партнерів – кредитні організації у їхньому шляху до оцифрування та інтеграції цифрових технологій для підвищення конкурентоспроможності, операційної ефективності та спроможності обслуговувати клієнтів, забезпечуючи при цьому відповідальне управління даними.

EFSE DF співпрацює з регулюючими органами для розроблення інноваційних центрів та перевірки інноваційних підходів, таких як регуляторні пісочниці для сприяння просуванню фінансових технологій. Окрім того, EFSE DF підтримує розвиток екосистем, щоб сприяти розвитку фінтех-компаній, які мають потенціал розширити доступ до

фінансування для груп, які не мають достатнього обслуговування. Fintechs є невід'ємною частиною зростання захоплюючих інновацій у фінансовому секторі [4].

- поліпшення видимості та контактів серед інвесторів;
- взаємодія з діловими партнерами та фінансовими установами;
- доступ до цінного навчання.

Фонд розвитку EFSE пропонує фінансову підтримку для тренінгів, візитів для ознайомлення або консультацій, щоб допомогти поліпшити ділові операції, наростити потенціал та отримати доступ до бізнес-можливостей, продовжуючи при цьому зосереджуватися на фінансовому залученні на недостатньо обслуговуваних ринках [4].

Ініціатива Фонду EFSE EU4Business охоплює всі програми підтримки з боку ЄС для малих і середніх підприємств (МСП) у країнах Східного партнерства, що об'єднує ЄС із його державами-членами та шість країн-партнерів: Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну.

За рахунок внесків із боку ініціативи Європейського Союзу EU4Business у розмірі 44 млн євро та німецького Федерального міністерства економічної співпраці та розвитку Німеччини (BMZ) у розмірі 12 млн євро нові акції типу L будуть використані для посилення фінансування в місцевій валюті, зокрема у країнах Східного партнерства. Водночас ЄС зробив додатковий внесок у розмірі 5 млн євро до акцій EFSE типу С. Сукупне фінансування в розмірі 61 млн євро допоможе фонду перебрати на себе валютні ризики для захисту цільової групи EFSE, а саме: мікро- та малих підприємств (ММП) і приватних господарств із низьким доходом від коливань обмінного курсу та сприяння сталому економічному зростанню в регіоні, зокрема в Україні, Грузії та Молдові [2].

Розглянемо стан економічного розвитку країн на сучасному етапі.

Так, після укладення Угоди про асоціацію з ЄС та створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС (набрала чинності 1 вересня 2014 р.) Грузія йде шляхом до європейської інтеграції. Імплементация положень Угоди про асоціацію з ЄС та гармонізація законодавства з нормами ЄС забезпечує політичну, економічну та фінансову підтримку з боку ЄС, сприяє стабільності та привабливості інвестиційного клімату країни. Стратегічно важливим для сталого розвитку Грузії є участь країни у ініціативі КНР «Один пояс, один шлях», що забезпечує розвиток транспортної інфраструктури та логістичних коридорів, зокрема мультимодальних залізничних перевезень і збільшення інтенсивності регулярних маршрутів через Транскаспійський міжнародний транспортний маршрут. Грузія має диверсифіковану структуру ВВП, яка дає змогу забезпечувати щорічне зростання економіки до 5% (протягом трьох років до поширення пандемії коронавірусу). За підсумками 2020 р. ВВП Грузії скоротився на 6,1% порівняно з 2019 р. Цінова стабільність є фундаментальною передумовою для поступального та стійкого розвитку економіки Грузії. Із метою підтримання стабільності цін та мінімізації коливань економічного зростання грошово-кредитна політика Національного банку Грузії базується на режимі таргетування інфляції, цільовий показник якої встановлено на рівні 3% на 2019–2021 рр. [3].

На економічну ситуацію Республіки Молдова у 2020 р. значний вплив також мала пандемія COVID-19, до поширення якої економіка країни не була готова. У результаті ВВП країни за 2020 р. становив у поточних цінах 206,3 млрд лей (близько 11,9 млрд дол. США),

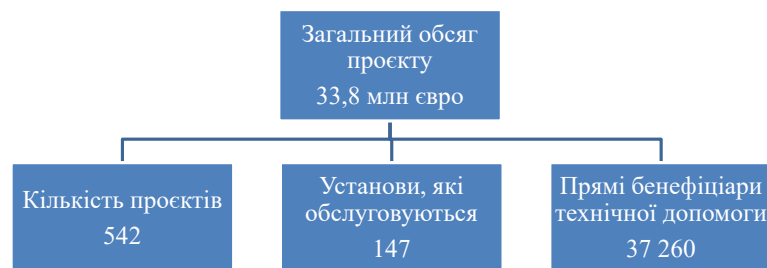


Рис. 1. Ключові цифри від часу заснування Фонду EFSE у 2006 р. по 2021 р. [4]

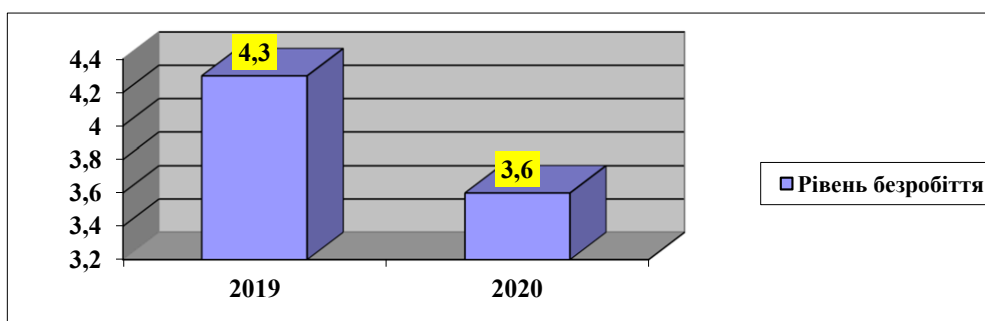


Рис. 2. Рівень безробіття Республіки Молдова за 2019–2020 рр. [3]

зменшившись порівняно з 2019 р. на 7,0%. ВВП на душу населення за вказаний період становив близько 3,96 тис. дол. США [3].

За даними Національного агентства зайнятості Республіки Молдова, чисельність офіційно зареєстрованих безробітних станом на кінець 2020 р. становила 31,8 тис. осіб.

Як видно з рис. 2, рівень безробіття Республіки Молдова у 2020 р. знижувався і на кінець року становив 3,6% (на кінець 2019 р. – 4,3%).

Щодо України, то у другому півріччі 2021 р. на українську економіку впливатимуть такі головні чинники:

- нова хвиля COVID-19;
- світове підвищення цін;
- можливий неврожай [3].

За даними Державної служби статистики, Індекс споживчих цін (ІСЦ) у серпні 2021 р. зменшився на 0,2% м/м. Показник серпневої дефляції був ідентичним минулорічному, що зумовило збереження річного темпу зростання ІСЦ на рівні 10,2% р/р. НБУ збільшив облікову ставку до 8,5% річних.

Разом зі збільшенням ставки НБУ припинив довгострокове рефінансування та свої процентної ставки, а також скоротив максимальний термін кредитів рефінансування з 30 до 90 днів. Після цього Рада НБУ ухвалила Основні засади грошово-кредитної політики на 2022 р. і середньострокову перспективу, де закріплено послідовність політики інфляційного таргетування, яку впроваджує Національний банк України. А Верховна Рада ухвалила у першому читанні законопроект, що закріплює цінову стабільність як мету грошово-кредитної політики. Валові резерви перевищили 30 млрд дол., чисті – 20 млрд.

Завдяки глобальному розподілу спеціальних прав запозичення (СПЗ), здійсненому МВФ, Україна у серпні 2021 р. наросила міжнародні резерви на 2,7 млрд дол. (+9,2% м/м), до 30,6 млрд дол., що є максимумом із 2012 р. Чисті резерви сягнули 21,4 млрд дол., що також є багаторічним максимумом. Варто зазначити, що ці обсяги вже суттєво скоротилися через великі боргові виплати у першій половині вересня, проте валові резерви досі перевищують 30 млрд дол., а чисті – 20 млрд дол. [3].

Уряд планує скорочення бюджетного дефіциту у 2022 р.

За словами прем'єр-міністра України, дефіцит державного бюджету в 2022 р. планується в обсязі 188 млрд грн, що становить 3,5% прогнозованого урядом обсягу ВВП України наступного року (5368 млрд грн). Проект передбачає асиметричне зростання доходів і видатків (на 15%

та 8% до показників чинного держбюджету – 2021 відповідно), що і дасть змогу суттєво скоротити дефіцит [3].

Отже, програми, що реалізуються в рамках політики згуртованості ЄС, сьогодні є інструментом дуже вагомого впливу на регіональну політику, що проводиться у державах-членах, а також, що особливо важливо, матиме велике значення в майбутніх відносинах з Україною та іншими країнами, які прагнуть приєднатися до структур спільноти.

Зокрема, стосовно співпраці країн варто зазначити, що з 2021 р. розпочинає діяльність «Асоційоване тріо» в рамках європейської інтеграції України, Грузії та Молдови. 19 липня 2021 р. Президент України Володимир Зеленський здійснив робочий візит до Грузії з метою започаткування діяльності формату «Асоційованого тріо» України, Грузії та Молдови на рівні глав держав. Це тристоронній формат посиленої співпраці з європейською інтеграції, який підкреслює європейські прагнення трьох асоційованих партнерів ЄС та їхні амбіції стати членами Євросоюзу. Лідери ЄС висловили необхідність подальшого поглиблення та активізації політичних, економічних та міжлюдських зв'язків та співпраці зі Східними партнерами з метою підвищення їхньої стійкості, а також визнали європейські прагнення та європейський вибір асоційованих партнерів [7].

Висновки. Отже, європейські фонди регіонального розвитку сприяють зміцненню економічної, соціальної і територіальної єдності, будівництву інфраструктури та створенню інвестицій, пов'язаних із виникненням робочих місць. Європейський фонд регіонального розвитку фінансує проекти, спрямовані на зміцнення економічної та соціальної згуртованості в Європі, коригування дисбалансів між її регіонами. Хоча Україна, Грузія та Молдова не можуть отримувати фінансування напряму з Європейського фонду регіонального розвитку, держави можуть приймати участь у деяких програмах територіальної співпраці. До 2027 р. фонд дасть змогу інвестувати в Європу та її регіони, зокрема інвестиції будуть спрямовані також в економіку України, Грузії та Молдови. Ініціатива Фонду EFSE EU4Business охоплює всі програми підтримки з боку ЄС для малих і середніх підприємств Грузії, Молдови та України. Тристоронній формат посиленої співпраці з європейською інтеграції «Асоційоване тріо» України, Грузії та Молдови відображає прагнення усіх трьох країн, що вже є асоційованими партнерами ЄС, увійти до Європейського Союзу і передбачає посилену співпрацю, координацію та діалог між міністерствами закордонних справ трьох країн.

Список використаних джерел:

1. Региональная экономика и пространственное развитие : учебник для бакалавриата и магистратуры : в 2-х т. / Л. Лимонов, О. Русецька, Б. Жихаревич, Н. Одинг ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2017. Т. 1. 382 с.
2. Нова підтримка з боку ЄС для Європейського фонду для Південно-Східної Європи сприятиме збільшенню кредитування в національній валюті. 2019. URL: <https://eu4business.org.ua/news/new-eu-backing-for-european-fund-for-southeast-europe-to-boost-local-currency-lending/>.

3. Офіційний сайт НАБУ. 2021. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichniy-analiz-na-14-veresnya-2021-roku.html>.
4. Офіційний сайт Фонду розвитку EFSE. 2021. URL: <https://www.efse.lu/the-development-facility>.
5. Посольство України в Грузії. 2021. URL: <https://georgia.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrayinoyu-ta-gruziyeyu/ekonomika-ta-biznes-klimat-gruziyi>.
6. Посольство України в Республіці Молдова. 2021. URL: <https://moldova.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/137-ukrainsko-moldovskoje-torgovo-ekonomicheskoje-sotrudnichestvo/ekonomika-ta-biznes-klimat-respubliki-moldova>.
7. Україна, Грузія та Молдова започаткували «Асоційоване тріо». 2021. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/node/4134>.
8. Фонди та інші форми фінансової допомоги Європейського Союзу. 2021. URL: <http://sk-ua.org/uk/фонди-та-інші-форми-фінансової-допомоги/>.

References:

1. Limonov L., Rusetska O., Zhikharevich B., Oding N. (2017) Regional economics and spatial development in 2 volumes: a textbook for bachelor's and master's degrees [Региональная экономика и пространственное развитие в 2 т.: учебник для бакалавриата и магистратуры]. 2nd ed., Reworked. and ext. T. 1. Moscow: Yurayt, 2017. 382 p.
2. New EU support for the European Fund for South-Eastern Europe will help increase lending in the national currency [Nova pidtrymka z боку YeS dlya Yevropejskogo fondu dlya Pivdenno-Sxidnoyi Yevropy spryyatyme zbilshennyu kredituvannya v nacionalnij valyuti]. 2019. URL: <https://eu4business.org.ua/news/new-eu-backing-for-european-fund-for-southeast-europe-to-boost-local-currency-lending>.
3. NABU official website [Oficijnyj sajt NABU]. 2021. URL: <https://nabu.ua/en/makroekonomichniy-analiz-na-14-veresnya-2021-roku.html>.
4. Official site of the EFSE Development Fund [Oficijnyj sajt Fondu rozvytku EFSE]. 2021. URL: <https://www.efse.lu/the-development-facility>.
5. Embassy of Ukraine in Georgia [Posolstvo Ukrayiny v Gruziji]. 2021. URL: <https://georgia.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrayinoyu-ta-gruziyeyu/ekonomika-ta-biznes-klimat-gruziyi>.
6. Embassy of Ukraine in the Republic of Moldova [Posolstvo Ukrayiny v Respubliki Moldova]. 2021. URL: <https://moldova.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/137-ukrainsko-moldovskoje-torgovo-ekonomicheskoje-sotrudnichestvo/ekonomika-ta-biznes-klimat-respubliki-moldova>.
7. Ukraine, Georgia and Moldova have launched the Associated Trio [Ukrayina, Gruzija ta Moldova zapochatkuvaly «Asocijovane trio»]. 2021. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/node/4134>.
8. Funds and other forms of financial assistance of the European Union [Fondy ta inshi formy finansovoyi dopomogy Yevropejskogo Soyuzu]. 2021. URL: <http://sk-ua.org/en/funds-and-other-forms-of-financial-assistance>.

ВЛИЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ФОНДОВ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ, ГРУЗИИ, МОЛДОВЫ)

Аннотация. В статье исследуются особенности влияния европейских фондов на развитие экономики (на примере Украины, Грузии, Молдовы). Раскрыты особенности деятельности европейских структурных и инвестиционных фондов, в том числе Европейского фонда Юго-Восточной Европы (EFSE) и Инициативы EU4Business, которая охватывает все программы поддержки со стороны ЕС для малых и средних предприятий (МСП). Выделены особенности функционирования рассмотренных европейских структурных и инвестиционных фондов. Охарактеризовано современное состояние экономики рассматриваемых стран. Определены принципы, правила организации региональной политики, стандарты финансирования региональной политики и стандарты для оценки реализации проектов европейских фондов развития. Определено, что фонды регионального развития финансируют проекты, направленные на укрепление экономической и социальной сплоченности в ЕС, корректировки дисбалансов между ее регионами. Доказано, что Европейский фонд для Юго-Восточной Европы способствует экономическому развитию и процветанию стран Юго-Восточной Европы и Восточного партнерства через инвестиции в успех микро- и малых предприятий и тому подобное.

Ключевые слова: экономика, европейские фонды, финансирование экономики, экономика Украины, экономика Грузии, экономика Молдовы, развитие экономики стран.

THE INFLUENCE OF EUROPEAN FUNDS ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE, GEORGIA, MOLDOVA)

Summary. The article examines the features of the influence of European funds on economic development (on the example of Ukraine, Georgia, Moldova). The specifics of the European Structural and Investment Funds, including the European Fund for South-Eastern Europe (EFSE) and the EU4Business Initiative, which covers all EU support programs for small and medium-sized enterprises (SMEs), are revealed. EFSE is a pioneering impact investment fund. Its blended finance structure set a precedent for combining capital from public and private investors in order to mobilise more resources for sustainable development. EFSE's solid, fifteen-year track record in expanding financial inclusion has made it a role model for development finance. The EU4Business initiative covers all EU support programs for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the Eastern Partnership countries, which unite the EU with its Member States and six partner countries: Azerbaijan, Belarus, Armenia, Georgia, Moldova and Ukraine. Peculiarities of functioning of the considered European structural and investment funds are singled out. The current state of the economy of the analyzed countries is characterized. The principles, rules of organization of regional policy, standards of financing of regional development policy and standards for evaluation of realization of projects of European development funds are defined. It is determined that the regional development funds finance projects aimed at strengthening economic and social cohesion in the EU, correcting imbalances between its regions. It has been studied that the European Fund for South-Eastern Europe contributes to the economic development and prosperity of the countries of South-Eastern Europe and the Eastern Partnership through investments in the success of micro and small enterprises, etc.

Key words: economy, European funds, financing of economy, economy of Ukraine, economy of Georgia, economy of Moldova, development of economy of countries.

Пономаренко О. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавського державного аграрного університету*

Ponomarenko Oksana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Economic Control
State Agrarian University in Poltava*

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОТРЕБИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ

Анотація. Форма та процедурні підходи до генерації балансу досить жорстко регламентовані на нормативному рівні, тому повноцінні наукові дослідження обґрунтування потреби і можливостей удосконалення балансу залишаються малочисленими і актуальними. У статті проведено аналіз динаміки змін структури та номенклатури статей балансу та виявлено низку тенденцій, що негативно впливають на його інформаційний та аналітичний потенціал для задоволення потреб зацікавлених користувачів. Актуалізуються проблеми згортання статей балансу, розміщення статей у розділах, впливу переліку статей на можливість проведення повноцінного фінансового аналізу майнового стану, ліквідності, ділової активності. Беручи до уваги міру нормативної регламентації вмісту балансу, пропонується додаткові рядки і показники для підвищення якості його як інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень користувачами звітності.

Ключові слова: баланс, стаття балансу, розділ балансу, актив, пасив, майновий стан, звітність.

Вступ та постановка проблеми. Комплекс фінансової звітності як утілення «обличчя підприємства» відображає стан майна, зобов'язань і капіталу, фінансові результати усіх господарських операцій та подій, об'єднуючи їх за економічними характеристиками.

Ці структурні елементи називаються елементами фінансових звітів (активи, зобов'язання, власний капітал, стаття, доходи, витрати) [2, с. 20–23; 9].

Найбільш релевантно уявлення про майновий і фінансовий стан підприємства надає баланс.

Форма та процедурні підходи до генерації балансу досить жорстко регламентовані на нормативному рівні, тому повноцінні наукові дослідження обґрунтування потреби і можливостей удосконалення балансу залишаються малочисленими та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Баланс як бухгалтерська дефініція існує вже понад 500 років. Історична ретроспектива свідчить, що термін «баланс» походить від латинського слова *bilanx*, що означає «двошальковий»; *bilanx* разом зі словом *libra* (терези) означало у римлян двошалькову терезу (*libra bilanx*) [1]. Отже, змістовний акцент трактування термінології на рівновазі.

Як обліковий термін «баланс» має два трактування:

– рівність, рівновага двох підсумків протилежного значення, це проявляється у рахунках, відомостях і таблицях: рівність сум чи кількості доходів і витрат, дебету і кредиту, активу і пасиву;

– таблиця, що демонструє результат облікової реєстрації, майновий стан підприємства у грошовій оцінці за визначений часовий проміжок.

Відомий український учений-економіст О.П. Рудановський зробив спробу більш ґрунтовно визначити баланс, трактуючи його не просто як таблицю чи форму виразу результатів облікової реєстрації, а як сукупність конкретних властивостей господарства, притаманних йому реально незалежно від способів облікового відображення.

Такий баланс, підкреслює О.П. Рудановський, репрезентує для господарюючого суб'єкта сукупність усього обчисленого з такого, що підлягає грошовій оцінці.

Ураховуючи розмаїття видів балансів, у науковій літературі проведено їх класифікацію за цілою низкою ознак [3, с. 49–59].

За джерелами складання класифіковано інвентарні, книжні та генеральні баланси. Інвентарні баланси формувалися виключно на підставі повного опису інвентарю і були його скороченим та спрощеним викладом. Такі баланси виконувалися або з причин створення нового господарства на певній майновій основі, або через зміну господарством форми власності, або через упровадження більш раціональної системи обліку.

Книжні баланси формувалися на підставі записів у книгах, попередня перевірка яких за допомогою інвентаризації не проводилася. Такі баланси у давній фаховій літературі були поійменовані як пробні, попередні [10].

Генеральний баланс, що його як виняток заміняли інвентарні та книжні баланси, був синтезом того й іншого. Він складався за рік і лише на підставі опису інвентарю та пробного балансу.

За строками складання баланси групувалися у вступні, операційні, ліквідаційні.

Вступний баланс складався на момент створення підприємства і був переважно інвентарним.

Операційні баланси склалися періодично протягом року й охоплювали окремі аспекти (переважно виробництво) діяльності підприємства.

Ліквідаційний баланс складався на день початку ліквідації господарюючого суб'єкта, припинення ним свого існування. При цьому розрізняли поточні та завершальні ліквідаційні баланси.

Залежно від обсягу інформації баланси класифікували на прості, складні і зведені. У простому балансі відображали майновий стан (інколи динаміку) простого господарства без структурних підрозділів із самостійним обліком.

Складного балансу потребували складні господарства, що мали відділи, філії, які самостійно вели рахівництво.

За змістом баланси розрізняються як сальдові, оборотні, результатні, проміжні, шахові та порівняльні.

Шаховий баланс за змістом і статусом був динамічним балансом, бо він відображав як стан господарства на початок і кінець звітного періоду, так і рух майна.

При цьому обіги надавалися в розрізі кореспондуючих рахунків, що уможливило визначення економічного змісту операцій, оскільки зрозуміло було, звідки надійшла сума на рахунок і на що саме її було витрачено.

Шахові баланси є дуже наочними. Але їх використання виправдовує себе тільки на невеликих підприємствах, бо збільшення обсягу використовуваних рахунків обліку робить такі баланси громіздкими у практичній роботі.

Порівняльний баланс мав на меті порівняти статті звітного балансу з минулими періодами. Практика порівняння з попереднім звітним періодом збереглася й у сучасних балансових формах.

За формою найпоширенішими були двосторонні баланси, де ліворуч розміщувалися активи, а праворуч – пасиви.

Кожній видовій групі балансів були притаманні специфічні особливості, що безпосередньо пов'язані з джерелами, строками, способами, методами і технікою складання, підпорядкуванням підприємств, використанням даних балансів в управлінні. Така специфіка збереглася і донині.

Наукова спільнота та практики-обліковці після змін балансу 2013 р. у напрямі зближення з вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності відзначають зниження інформаційного й аналітичного потенціалу балансу. Серед причин цього називають недосконалу класифікацію статей із метою включення до тих чи інших розділів; згортання кількості статей, що описують ті чи інші складники активів і пасивів. Тому слід розглянути можливості підвищення інформаційного потенціалу балансу засобами змін його форми й наповнення.

Метою даної роботи є визначення потреби та можливостей удосконалення балансу як елементу методу обліку та форми звітності на основі узагальнення наукових підходів до формування структурних елементів балансу.

Результати дослідження. Метою складання балансу згідно з нормативним забезпеченням є надання користувачам повної, правдивої інформації про фінансовий стан підприємства на звітний період для прийняття ефективних управлінсько-економічних рішень.

Структура балансу узгоджена з наявним планом рахунків. Між складниками балансу існує зв'язок, який зображується формулою: $Активи (A) = Зобов'язання (З) + Капітал (К)$.

Активи, згідно з нормативним визначенням, – це господарські засоби, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких у майбутньому очікувано призведе до отримання економічних вигід.

Як видно, домінуючою ознакою поділу активів у бланку балансу є період перебування у господарському обороті та окремою інформаційною позицією виділяють необоротні активи й групи активів вибуття.

Інша частина балансу (пасиви) виокремлена як сума інформаційних позицій зобов'язань і капіталу, що представлені у чотирьох розділах.

Зобов'язання – це обов'язки підприємства чи відповідальність діяти певним чином. Їх також ідентифікують із боргами. Вони призводять у майбутньому до вилучення коштів підприємства і втрати економічної вигоди внаслідок прийнятих у минулих періодах обов'язків. За заздалегідь спрогнозованими строками погашення зобов'язань розрізняють поточні і довгострокові.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування зобов'язань.

Тобто величина власного капіталу буде більшою, якщо зобов'язання зменшуватимуться.

Джерелами утворення власного капіталу є: внески власників підприємства у розрізі груп активів; накопичення сум нерозподіленого прибутку; дооцінка необоротних активів.

Основним складовим структурним елементом балансу є стаття як неподільний показник у балансі, що характеризує окремих вид активів (активна стаття) або вид зобов'язань чи капіталу (пасивна стаття).

Балансова стаття може бути одноелементною, як «Основні засоби», «Статутний капітал», яка заповнюється за даними одного балансового рахунку, або багатеlementною, така як «Інші необоротні активи», «Інші довгострокові фінансові зобов'язання», для заповнення якої використовуються дані двох або більше балансових рахунків, субрахунків. Кожній балансовій статті привласнюється код рядка, причому з I кварталу 2013 р. коди в балансі стали чотиризначними.

У балансах підприємств України статті активу розташовують зверху вниз за ознакою зростання ліквідності. Найменш ліквідними є балансові статті необоротних активів.

Баланси з погляду зацікавлених користувачів мають складатися виходячи з конкретних інформаційних потреб. Щоб інформація, яка міститься в балансі, була зрозумілою користувачам, вона повинна відповідати певним якісним характеристикам: дохідливість, доречність, достовірність, порівнюваність.

Актуальним у науковій практиці і проблемним є вибір оцінки статей балансу підприємства.

Слід відзначити, що сьогодні значно згорнулася інформаційна наповненість статей щодо основних засобів: тепер інформація розкривається лише про їхню залишкову вартість без урахування вихідних цифр її формування. А саме вони дадуть змогу судити про функціональний стан цієї домінуючої частини матеріально-технічної бази підприємства, наприклад про рівень зношеності.

Також у сучасному бланку балансу знизився інформаційний потенціал статей про дебіторську заборгованість: вона розкривається одразу за чистою реалізаційною вартістю без надання зацікавленим користувачам уявлення про розмір резерву сумнівних боргів.

Водночас довгострокові біологічні активи відображаються за справедливою вартістю серед можливого спектру видів оцінок.

Запаси у ключі вимог П(С)БО відображаються у цілому без деталізації за їх видами, поточні біологічні активи зі складу запасів було виділено в окрему статтю. Векселі отримані окремо у балансі не деталізуються, і до скраду розділу з оборотними активами увійшли дані про витрати майбутніх періодів.

Кількість розділів пасиву балансу після 2013 р. скоротилася до чотирьох [8]: I. Власний капітал. II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення. III. Поточні зобов'язання і забезпечення. IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття. У першому розділі пасиву балансу статті статутний та пайовий капітал було замінено зареєстрованим (пайовим) капіталом, інший додатковий капітал – капіталом у дооцінках, додатковий вкладений капітал – додатковим капіталом.

У другому розділі об'єднано дані про цільове фінансування та про забезпечення.

У третьому розділі пасиву змін набула структура статей щодо кредиторської заборгованості.

У четвертому розділі пасиву балансу тепер відображається вартість зобов'язань, які пов'язані з необорот-

ними активами, утримуваними для продажу, та групами вилучення.

Незважаючи на згорання статей, для збереження інформаційного потенціалу свого балансу підприємство може відобразити необхідну конкретній групі зацікавлених користувачів (кредитний комітет банку, інвестор тощо) інформацію у додаткових статтях.

Зміни у структурі та номенклатурі статей балансу спричинили прямий вплив на технологію визначення показників ліквідності підприємства.

Низка вчених обстоює позицію, що обов'язковою умовою адекватного відображення стану активів і пасивів буде генерація в системі балансу даних, пов'язаних з інтелектуальними ресурсами. Дефіцитом цих відомостей страждають не лише вітчизняні звітні форми, а й зарубіжні обліково-аналітичні системи.

Недоліком чинного бланку форми № 1 «Баланс» та класифікаційних ознак для активів також вважають класифікацію на «оборотні» та «необоротні». Науковці обґрунтовують зміну ознак поділу активів з урахуванням швидкості обертання на довгострокові та короткострокові оборотні (додаткова деталізація) [7, с. 61–64].

Також у наукових колах обговорюється видозміна «довгострокової дебіторської заборгованості» з її перетворенням на «дебіторську заборгованість від неопераційної діяльності».

Згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності, зокрема МСБО 1 «Подання фінансових звітів», підприємствам надано більше свободи щодо вибору обов'язкових статей до відображення в балансі.

Однак не слід забувати, що застосування балансової політики є свідомим впливом на форму і зміст балансів для зниження розміру прибутку (прискорена амортизація і т. ін.) з метою зниження сум податкових баз та належних виплат дивідендів акціонерам.

«Прикрашанням» даних балансу можуть відзначатися й потенційні одержувачі кредитів, і це ними досягається шляхом ліквідації резервів, завищеної оцінки готової продукції чи запасів сировини, відмови від формування резервного капіталу.

Також за інтерпретації розмірів балансових статей зацікавленим користувачам слід брати до уваги й різноманітність видів оцінок (методи), до прикладу різні класи основних засобів можна обліковувати або за собівартістю, або за переоціненими сумами (вимога МСБО 16 «Основні засоби») [8].

В оберненому порядку можна вилучати статті з балансу, якщо відображена в них інформація буде неістотною (не може вплинути на рішення зацікавлених користувачів фінансової звітності), а також якщо в попередньому звітному періоді вона теж не наводилася.

Досліджувана тема має особливості жорсткого регламентного забезпечення, тому пропозиції з удосконалення балансу можуть бути вирішені тільки на загальнодержавному рівні.

Наукові доробки свідчать, що, наприклад, С.Г. Мошенський обстоює думку про акцент на релевантності балансових даних [4–6]. Так, величина зареєстрованого капіталу в сумі як балансовий показник є значимою лише у момент реєстрації підприємства, далі кожного акціонера цікавить не номінал його акцій, а частка у прибутку об'єкта вкладення.

Тому виокремлення у балансі рядка 1425 «Неоплачений капітал» важко назвати релевантним. У рядку

1430 «Вилучений капітал» розкривається згідно з принципом обачності інформація про регулятив до капіталу зареєстрованого (статутного), а тому інформацію про вилучений неоплачений капітал у бланку балансу слід структурно пов'язати у статтях із зареєстрованим капіталом.

Рядок 1405 «Капітал у дооцінках» пасиву балансу несе серйозні ризики щодо можливості маніпуляцій оцінками й обліковими процедурами для «прикрашання» інформації про майновий стан, тому зацікавленим користувачам до змістовного наповнення такої статті слід ставитися з додатковою обережністю.

Для забезпечення дотримання економічних інтересів вкладників та учасників суб'єкта бізнесу доцільно до показника прибутку включати нові вписувані рядки, що інформуватимуть про напрями використання прибутку й зокрема про суми, які спрямовані на виплату дивідендів.

Також С.Г. Мошенський [4–6] рекомендує у додаткових рядках до балансу розкрити і два важливі аналітичні показники-характеристики капіталу: вартість власного капіталу у відсотках та прибутковість власного капіталу у відсотках. Передбачається також розшифровка порядку обчислення цих показників у дужках за кодами рядків балансу.

Такий порядок розкриття інформації у балансі про капітал, на думку наукової спільноти, і буде відповідати умовам та вимогам інформаційної економіки і реально репрезентуватиме фінансово-майновий стан підприємства.

Висновки. Здійснені узагальнення є підставою для формулювання низки пропозицій для суб'єктів бізнесу, що генерують свій баланс. Отже, під час його складання слід:

- посилити контроль за методикою складання та дотримання строків подання фінансової звітності на підприємстві, проводячи в установлені строки внутрішній аудит працівниками бухгалтерії;

- використовувати для внутрішніх потреб форми поквартальних шахових балансів, що прискорять й спростять інформаційне навантаження під час складання річного балансу;

- використовувати пристосовані трансформаційні таблиці для більш повного виконання вимог щодо перетворення балансу відповідно до МСФЗ (для підприємств, що звітують і за міжнародними стандартами);

- на теоретичному рівні, узагальнивши пропозиції науковців, слід розглянути можливість оптимізації переліку балансових статей. Зокрема, пропонується оптимізувати структуру інформаційних позицій щодо капіталу у балансі через введення у взаємозв'язку з вартісним виразом статей статутного (зареєстрованого) капіталу рядків про неоплачений і вилучений капітал; деталізувати статті балансу про прибуток, увівши інформацію про його використання, у тому числі й на виплату дивідендів. Також на увагу заслуговує пропозиція про введення до розділу І пасиву балансу вписуваних рядків з основними аналітичними показниками щодо капіталу: питома вага власного капіталу і прибутковість капіталу.

Урахування наданих рекомендацій підвищить інформаційну цінність балансу і сприятиме поліпшенню застосування інструментів аналізу для забезпечення адекватності оціночних критеріїв фінансового стану.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік / В.О. Осмятченко, Т.І. Тесленко, О.М. Герасименко, Л.В. Титенко та ін. Київ : Простобук, 2017. 552 с.
2. Веріга Г., Савро А. Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України відповідно до принципів МСФЗ. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 9. С. 19–25.
3. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / Т.В. Давидюк, О.В. Маноїленко, Т.І. Ломаченко, А.В. Резніченко. Харків : Гельветика, 2016. 392 с.
4. Мощенський С.Г. Аналітична інтерпретація інформації бухгалтерського балансу для прийняття рішень інвесторами. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 2. С. 166–170.
5. Мощенський С.Г. Релевантність бухгалтерського балансу в інформаційній економіці. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2017. Т. 22. Вип. 9. С. 122–126.
6. Мощенський С.Г. Таксономія активу бухгалтерського балансу для експрес-аналізу фінансового стану. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 24. С. 249–254.
7. Панадій О.П. Наукові підходи до класифікації оборотних активів. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 4. С. 60–65.
8. Панасюк Т.П., Маленко М.В., Лободзинська Т.П. Порівняльний аналіз фінансових звітів країн світу за міжнародними та національними стандартами. *Економічний вісник НТУ «КПІ»*. 2017. Вип. 14. С. 182–189.
9. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>.
10. Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. Аналіз фінансової звітності : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 268 с.

References:

1. Osmjatchenko V.O., Teslenko T.I., Gherasymenko O.M., Tytenko L.V., Skorobaghach A.Je., Vavilov V.V. (2010) Bukhghaltersjkyj oblik [Accounting]. Kyiv: Prostobuk. (in Ukrainian)
2. Verigha Gh., Savro A. (2010) Problemni aspekty transformaciji finansovoi zvitnosti pidprijemstv Ukrainy vidpovidno do pryncypiv MSFZ [Problematic aspects of the transformation of the reporting of Ukrainian enterprises in accordance with the principles of IFRS]. *Bukhghaltersjkyj oblik i audy*, no. 9, pp. 19–25.
3. Davydjuk T.V., Manojlenko O.V., Lomachenko T.I., Reznichenko A. (2016) Bukhghaltersjkyj oblik [Accounting]. Kharkiv, Vydavnychyj dim «Gheljvetyka». (in Ukrainian)
4. Moshhensjkyj S.Gh. (2019) Analitychna interpretacija informaciji bukhghaltersjkocho balansu dlja pryjnattja rishenj investoramy [Analytical interpretation of balance sheet information for investor decision making]. *Biznes-navighator*, vol. 2, pp. 166–170.
5. Moshhensjkyj S.Gh. (2017) Relevantnistj bukhghaltersjkocho balansu v informacijnij ekonomici [Relevance of the balance sheet in the information economy]. *Visnyk Odesjkocho nacionaljnocho universytetu. Serija: Ekonomika*, vol. 22, no. 9, pp. 122–126.
6. Moshhensjkyj S.Gh. (2017) Taksonomija aktyvu bukhghaltersjkocho balansu dlja ekspres-analizu finansovogo stanu [Balance sheet asset taxonomy for express financial condition analysis]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, no. 24, pp. 249–254.
7. Panadij O.P. (2011) Naukovi pidkhody do klasyfikaciji oborotnykh aktyviv [Scientific approaches to the classification of current assets]. *Oblik i finansy APK*, no. 4, pp. 60–65.
8. Panasjuk T.P., Malenko M.V., Lobodzynsja T.P. (2017) Porivnjalnyj analiz finansovykh zvitiv krajin svitu za mizhnarodnymy ta nacionalnymy standartamy. [Comparative analysis of financial statements of the world according to international and national standards]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionaljnocho tekhnichnocho universytetu «KPI»*, no. 14, pp. 182–189.
9. Ministerstvo Finansiv Ukrainy (2013) Pro zatverdzhennja Metodichnykh rekomendacij shhodo zapovnennja form finansovoi zvitnosti [On approval of Methodical recommendations on filling in the financial reporting forms: 28.03. 2013 p. № 433]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>.
10. Tighova T.M., Seliverstova L.S., Procjuk T.B. (2012) Analiz finansovoi zvitnosti [Analysis of financial statements]. Kyiv: Centr navchalnoji literatury. (in Ukrainian)

ОБОСНОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Аннотация. Форма и процедурные подходы к генерации баланса достаточно жестко регламентированы на нормативном уровне, поэтому полноценные научные исследования обоснования потребности и возможностей усовершенствования баланса остаются малочисленными и актуальными. В статье проведен анализ динамики изменений структуры и номенклатуры статей баланса и выявлен ряд тенденций, негативно влияющих на его информационный и аналитический потенциал для удовлетворения потребностей заинтересованных пользователей. Актуализируются проблемы сворачивания статей баланса; размещения статей в разделах; влияния перечня статей на возможность проведения полноценного финансового анализа имущественного положения, ликвидности, деловой активности. Учитывая степень нормативной регламентации содержания баланса, предлагаются дополнительные строки и показатели для повышения качества его как источника информационного обеспечения для принятия эффективных управленческих решений пользователями отчетности.

Ключевые слова: баланс, статья баланса, раздел баланса, актив, пассив, имущественное положение, отчетность.

JUSTIFICATION OF THE NEED AND POSSIBILITIES OF IMPROVING
THE ACCOUNTING BALANCE

Summary. The form and procedural approaches to balance generation are quite strictly regulated at the regulatory level, therefore, full-fledged scientific studies substantiate the need and opportunities for improving the balance remain unaccounted for and relevant. The article analyzes the dynamics of changes in the structure and nomenclature of balance articles and identifies a number of trends that negatively affect its informational and analytical potential to meet the needs of interested users. The historical retro-

spective of scientific ideas about balance as a form of reporting and an element of accounting method is presented. Critical feature analysis for classification of balances by types is carried out. The problems of folding balance articles are actualized; placement of articles in sections; influence of the list of articles on the possibility of full financial analysis of property status, liquidity, business activity. Suggestions for optimization of balance sheets are given: introduction of specific additional articles or reduction of the list of existing ones. These proposals take into account the risks of reliability of reporting, since the application of a balance sheet policy is a conscious influence on the form and content of balances to underestimate the size of profit (accelerated depreciation, etc.), in order to underestimate the amounts of tax bases and proper payments of dividends to shareholders. Taking into account the measure of regulatory regulation of balance sheet content, additional lines and indicators are offered to improve the quality of it as an information support for the adoption of effective management decisions by users of reporting. For example, to ensure compliance with the economic interests of depositors and business entities, it is advisable to include new written lines that will inform about the directions of profit use and in particular about the amounts aimed at dividends payment.

Key words: balance, balance article, balance section, asset, passive, property status, reporting.

УДК 336.763

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-14>

Рябчук О. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу
Державного податкового університету*

Твердун С. О.

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Державного податкового університету*

Riabchuk Oksana

*Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Audit and Economic Analysis
State Tax University*

Tverdun Serhii

*applicant of the second (master's) level of higher education
State Tax University*

ФОРЕНЗІК ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ ТА ФІНАНСОВОМУ ШАХРАЙСТВУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті досліджено сутність поняття «форензик», його виникнення, застосування та трактування українськими і зарубіжними науковцями. Зроблено висновки, що форензик – це послуга з розслідування фінансового шахрайства та економічних злочинів на підприємстві з метою їх виявлення, допомоги в усуненні та запобігання у подальшому. Проведено порівняльний аналіз основних ознак форензику, аудиту, інспектування та економічної експертизи та зроблено висновок, що форензик є окремим від інших форм контролю поняттям і має свою практичну форму застосування. На основі проведеного дослідження звіту Association of Certified Fraud Examiners щодо злочинів у сфері підприємницької діяльності, у т. ч. способів виявлення злочинів на підприємствах та способів запобігання шахрайству, а також за результатами аналізу кількості кримінальних правопорушень, учинених на підприємствах України, зроблено висновок, що форензик може бути надійним інструментом запобігання випадкам шахрайства та економічній злочинності за повного розуміння його методики та ефективного здійснення.

Ключові слова: форензик, фінансове шахрайство, економічні злочини, аудит, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Підприємницька діяльність завжди пов'язана з різними видами ризиків, які перешкоджають її ефективності або взагалі можуть поставити під сумнів подальше існування бізнесу. Тому суб'єктам підприємництва завжди необхідно вдосконалювати існуючі форми та методи ведення справ, які знизять ризики та підвищать ефективність діяльності. Загрози виникнення фактів шахрайства і викривлення фінансової звітності можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Проте основними чинниками погіршення діяльності підприємств є саме внутрішні проблеми, серед яких: невігідні для компанії закупівлі і продажі, хабарництво, зловживання службовим становищем, розтрата або привласнення активів, викривлення даних обліку, про-

мислове шпигунство та ін. Наявні форми їхньої протидії, такі як аудит, внутрішній контроль, експертиза, вже не є повністю ефективними. Для цього необхідні попереджувальні заходи та знання у декількох специфічних сферах одночасно: економічній, юридичній, бухгалтерській, фінансовій, адміністративній. Тому виникає необхідність здійснення нових видів контролю, які б змогли не просто протистояти різного роду порушенням, а й упередити загрози та виявити проблеми ще до їх виникнення. Таким видом контролю може бути форензик, який набув поширення та популярності в зарубіжній практиці, але практично відсутній в Україні. Таку послугу надає велика команда професіоналів, які можуть довгий час відстежувати підприємство з метою попередження та виявлення

порушень. Таких професіоналів залучають ззовні, що забезпечує неупередженість перевірки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань сутності, цілей та методики форензіку займаються такі вітчизняні вчені, як Г.В. Соломіна, С.М. Тютченко, А.О., та закордонні науковці: М.А. Гордилов, Н.А. Шкляєва, S. Mojsoska, N. Dujovski, E.B. Чирва та ін. Проте поза їхньою увагою залишається питання формування форензіку як окремого поняття, елемента системи економічної безпеки підприємства та інструменту протидії економічним злочинам, важливішого та ефективнішого, ніж, наприклад, аудит.

Метою даної роботи є обґрунтування значення та необхідності форензіку як інструменту протидії економічним злочинам та фінансовому шахрайству на підприємстві, установлення основних його відмінностей від інших форм контролю та визначення перспектив його здійснення.

Результати дослідження. Для забезпечення фінансової безпеки та мінімізації економічних правопорушень різних видів суб'єктам господарювання необхідно застосовувати інноваційні методи та інструменти їх протидії. До останніх можна віднести форензік. Термін forensic з англійської перекладається як «судовий», а у США forensic є синонімом criminalistics (криміналістики) – науки про закономірності злочинної діяльності та її відображення в джерелах інформації, які слугують основою для розроблення засобів і методів збирання, дослідження, оцінки і використання доказів із метою розкриття, розслідування, судового розгляду та запобігання злочинам.

Немає єдиної думки, коли вперше було застосовано термін «форензік». Наприклад, низка авторів вважає, що перша згадка про форензік є в роботі іспанського вченого XIX ст. Pedro Antonio Alarcon [1]. Іншою точкою зору є факт про застосування американськими судовими експертами у справі проти Steffona Meyer у 1817 р. зі спричинення банкрутства словосполучення forensic accounting examination, що в перекладі на українську означає «судово-бухгалтерська експертиза». Як окреме наукове поняття було розкрито в 1946 р. в праці Morris Peloubet E. Хоча перша наукова праця була опублікована Francis B. Dukeman у 1982 р. [2].

Аналогічною є ситуація і щодо визначення поняття форензіку. На думку Г.В. Соломіної, форензік – це ефективний інструмент, спрямований на дослідження всіх потоків інформації всередині підприємства, а також взаємодії із зовнішніми сторонами, такими як клієнти, постачальники, якими регулюють органи, інвестори, та іншими зацікавленими особами. На основі даних зв'язків і будуть оцінені можливості виникнення шахрайства [3]. М.А. Гордилов та Н.А. Шкляєва зазначають, що форензік – це незалежна діяльність, спрямована на розслідування, аналіз, урегулювання спірних ситуацій, що стосуються фінансових, правових, комерційних питань з істотними економічними ризиками, і розроблення процедур, орієнтованих на виявлення економічних злочинів і протидію всім видам фінансового шахрайства, ініційована власниками компанії або радою директорів [4]. На думку С.С. Чернявського, О.Є. Користіна, В.А. Некрасова, форензік є послугою з виявлення та зменшення ризиків виникнення шахрайства, незаконних дій та неетичної поведінки у сфері господарської діяльності [5]. Ці науковці розглядають форензік як окреме наукове поняття, яке має практичне відображення у вигляді послуги або інструменту.

Існують думки, згідно з якими форензік ототожнюється з уже відомими формами контролю. На думку Е.В. Чирви, форензіком є незалежне економічне розслідування, яке проводиться з ініціативи власників або ради

директорів щодо менеджерів компанії [6]. Т.Ю. Климко, О.О. Мельник ототожнюють поняття «форензік» із розслідуванням. Зазначається, що форензік є резервним елементом внутрішнього аудиту, який використовується за потреби [7]. А.О. Семенець уводить поняття «форензік-аудит», під яким слід розуміти процес вивчення звітності та господарських операцій компанії з метою розроблення заходів із реагування, управління та запобігання шахрайству на підставі експертного судження про наявність відповідних фактів [8].

Автори даної праці притримуються позиції, що форензік є окремим від аудиту або експертизи поняттям і має свою практичну форму застосування. Хоча в дечому вони можуть бути схожими, але мають низку ознак, які їх відокремлюють один від одного. Аналіз таких ознак наведено в табл. 1.

Згідно з даними табл. 1, форензік має певні схожості з іншими порівняними видами діяльності, проте суттєво відрізняється від них. Важливо зазначити, що суб'єкти та нормативно-правове регулювання форензіку має розмитий характер. Фактично нормативне регулювання форензіку відсутнє, як і професія спеціаліста з форензіку.

Проте з метою проведення перевірки ведення бізнесу на предмет шахрайства у фахівців з форензіку існує багато різних інструментів, серед яких: аналіз системи безпеки, моніторинг діяльності відділів, перевірка фінансової звітності, контроль закупівлі і продажу та проведення комерційної розвідки.

Форензік – це не лише робота з окремою проблемою, а й ідентифікація різних ризиків та розроблення комплексу попереджувальних заходів. Фахівці з форензіку можуть допомогти організувати роботу внутрішнього контролю, поліпшити систему комунікацій між керівництвом і працівниками компанії, проаналізувати слабкі місця та розробити індивідуальну систему протидії шахрайству і шахрайству. Майже для всіх великих міжнародних компаній фахівцями з форензіку вже розроблено власний порядок дій на випадок виявлення шахрайства, а їхні співробітники періодично проходять навчання з корпоративної безпеки.

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) є найбільшою у світі організацією з боротьби із шахрайством і провідним постачальником навчання та освіти з боротьби із шахрайством. Разом із понад 90 тис членів ACFE зменшує шахрайство у бізнесі в усьому світі та збільшує довіру громадськості до чесності та об'єктивності професії. У 2020 р. організація опублікувала звіт щодо злочинів у сфері підприємницької діяльності, особливо різного виду шахрайств. Загалом було досліджено 2 504 справи зі 125 країн і загальною сумою збитків у розмірі 3,6 млрд дол. У Східній Європі було розглянуто 95 справ із середнім розміром збитків 133 тис дол. Огляд правопорушень за видами зображено на рис. 1.

Із даних рис. 1 видно, що найбільш поширеними видами злочинів на підприємствах були: привласнення активів (78%), корупція (61%), відмивання коштів (52%), махінації з даними фінансової звітності (10%).

Найпоширенішим способом виявлення злочину було отримання інформації від певної особи (51%), зокрема від робітників (45%). Система внутрішнього аудиту виявляла лише 14%, а зовнішній аудит – лише 2%, що є рівним випадковості (рис. 2).

Найбільш поширеними способами запобігання таким злочинам, які зустрічалися на підприємствах, є: зовнішній аудит (89%), норми поведінки (87%), перевірки керівництва (84%), внутрішній аудит (80%) (рис. 3).

Але всі перераховані способи не є надійними на сто відсотків щодо повного запобігання випадкам шахрай-

Порівняльна характеристика форензичу, аудиту, інспектування та економічної експертизи

Ознаки	Форензик	Аудит	Інспектування	Економічна експертиза
Мета	Виявлення загроз шахрайства та (або) встановлення винної особи і збору доказів за фактом порушення	Надання об'єктивної, незалежної інформації щодо стану фінансової звітності	Виявлення фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб	Визначається органом, що призначив проведення експертизи
Суб'єкти	Аудитори, оцінювачі, юристи, експерти	Аудитори	Державна аудиторська служба, її міжрегіональні територіальні органи	Експерти
Нормативно-правове регулювання	Орієнтується на закони та стандарти відповідних сфер	МСА, Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»	Порядок проведення інспектування Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами, Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні»	Інструкція «Про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень», Закон України «Про судову експертизу»
Характер діяльності	Підприємницький (на основі договору про надання послуг)	Підприємницький (на основі договору про надання послуг)	Виконавчий (на основі плану-графіка, за наявності підстав або за рішенням суду)	Виконавчий (процесуальний документ про призначення експертизи, складений уповноваженою на те особою (органом))
Періодичність проведення	За потреби	Раз на рік або за потреби	Не частіше рази на рік	За потреби
Фінансування	Замовник	Замовник	Державний бюджет України	Державний бюджет України
Користувачі інформації	Особи, які звернулися за послугою	Зовнішні та внутрішні	Зовнішні та внутрішні	Зацікавлені користувачі

Джерело: сформовано авторами

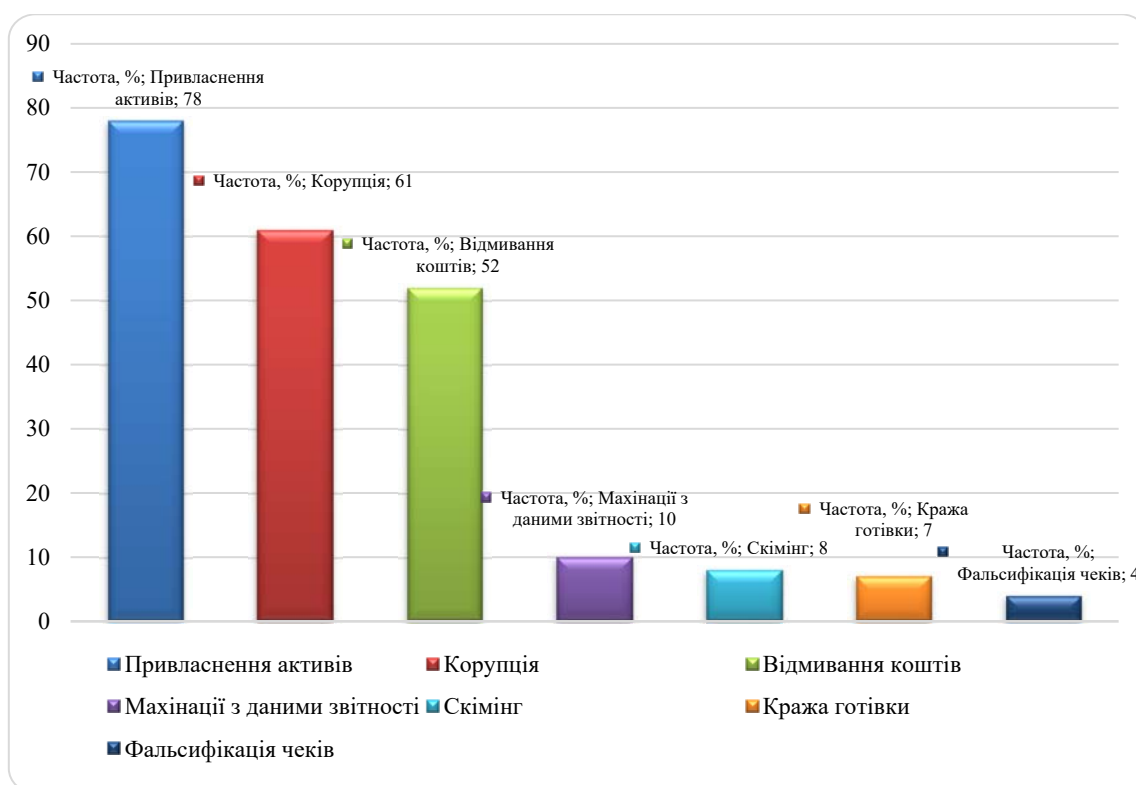


Рис. 1. Види правопорушень, виявлених на підприємствах світу в 2020 р.

Джерело: розроблено авторами за [9]



Рис. 2. Способи виявлення злочинів на підприємствах

Джерело: розроблено авторами за [9]

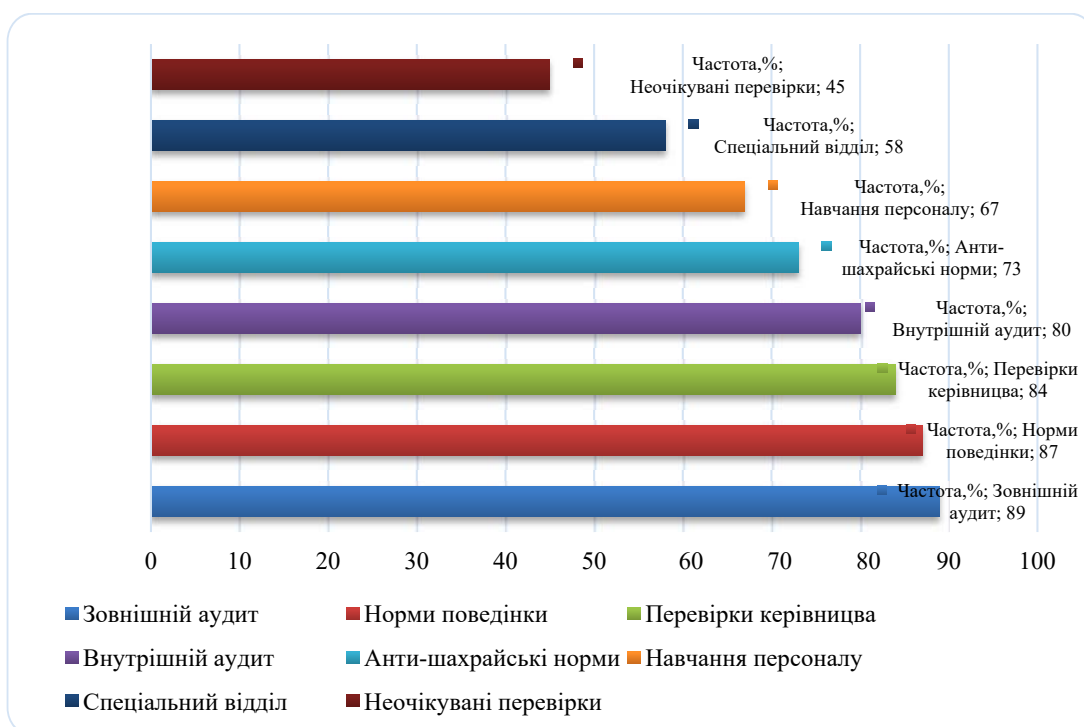


Рис. 3. Способи запобігання шахрайству на підприємствах

Джерело: розроблено авторами за [9]

ства на підприємствах. Таким інструментом може бути форензик за повного розуміння його методики та ефективного здійснення. Якщо проаналізувати тенденції в Україні, то за даними Генеральної прокуратури, у кра-

їні у період 2018–2020 рр. поступово зменшується кількість правопорушень у сфері економічної діяльності, хоча у сфері використання бюджетних коштів – зростає (табл. 2).

Характеристика кримінальних правопорушень, учинених на підприємствах України за 2018–2020 рр.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Усього вчинено на підприємствах, установах, організаціях за видами економічної діяльності, у т. ч. пов'язані з:	58606	56903	49728
незаконним використанням бюджетних коштів	2779	2316	3675
Кримінальні правопорушення, за якими провадження направлені до суду з обвинувальним актом	22765	19895	22829
Установлена сума матеріальних збитків (тис грн)	768554	2E+06	1E+06
Кримінальні правопорушення, у яких провадження закрито	17678	15708	17113
Відшкодовано (тис грн)	332238	596762	536405

Джерело: сформовано авторами за даними [10]

Так, загальна кількість правопорушень у 2020 р. зменшилася на 8 878 порівняно з 2018 р. Окрім цього, сума відшкодувань зросла на 204 167 тис грн. Проте кількість переданих справ до суду з обвинувальним актом є меншою на 50%. Причиною цього є намагання зберегти ділову репутацію, адже розголошення такої інформації негативно вплине на відносини з партнерами, довіру громадськості та держави.

Отже, використання форензіку могло б стати на заваді виникненню кримінальних правопорушень на підприємствах.

Багатьма авторами, у тому числі й закордонними, форензік розглядається як комплекс наук різних сфер (бухгалтерського обліку, судових експертиз, психології та ін.). Спеціалісти з форензіку мають володіти комплексними знаннями у сферах: бухгалтерського обліку і аудиту; економічних та фінансових злочинів; сучасних інформаційно-комунікаційних технологій; психології та інших соціальних наук; криміналістики та девіантології [11]. Відповідно, під час проведення форензіку орієнтовним нормативним регулюванням будуть стандарти та законодавчі акти з відповідних сфер. Залежно від спрямованості форензіку будуть і різними його орієнтири.

Виділяють такі основні напрями форензіку (рис. 4).

Таким чином, форензік за своєю сутністю об'єднує положення аудиту та економічної експертизи, але потім переходить в окреме поняття. У першу чергу форензік охоплює ширше поле перевірки, ніж аудит або експертиза. Так, аудитор перевіряє здебільшого дані бухгалтерського обліку та звітності і на їх основі формує аудиторський звіт. А під час експертизи експерт досліджує окреме питання, яке іноді вимагає лише перевірки декількох документів. Натомість під час форензіку можлива перевірка всіх документів компанії, у тому числі неофіційних.

Окрім цього, як аудит, так і експертиза мають обмеження в часі. Проведення аудиту планується у відповідні строки та з якнайменшим впливом на робочий процес компанії. А форензік-розслідування іноді мають терміновий характер і можуть навіть руйнувати звичайний робочий процес. Окрім цього, вони не є обмеженими в часі і триватимуть до моменту отримання всіх необхідних доказів.

Проте послуги форензіку здебільшого надають саме аудиторські компанії. А в Україні вони пропонуються переважно лише великою четвіркою аудиторських компаній, хоча існують пропозиції і від інших компаній. Основу ринку

форензіку тримають саме аудиторські компанії Великої четвірки (табл. 3).

За даними табл. 3 можна помітити, що послуги з форензіку аудиторськими компаніями пропонуються майже однакові. Усі компанії пропонують розслідування шахрайства та IT-форензік або управління кіберризиками, що, по суті, є одним і тим самим.

Кібербезпека як один з елементів захисту почала розвиватися відносно недавно. У криміналістиці існує особливий напрям із назвою «форензік», яке відповідає за розслідування кіберзлочинів. Н.Н. Федотов зазначає, що форензіка – це прикладна наука про розкриття злочинів, пов'язаних із комп'ютерною інформацією, про дослідження доказів у вигляді комп'ютерної інформації, методів пошуку, отримання і закріплення таких доказів [17]. Форензіка як наука має вузьку сферу дії, проте, як можна помітити, вона вже стала складовою частиною форензік-розслідування і має назву «IT-форензік».

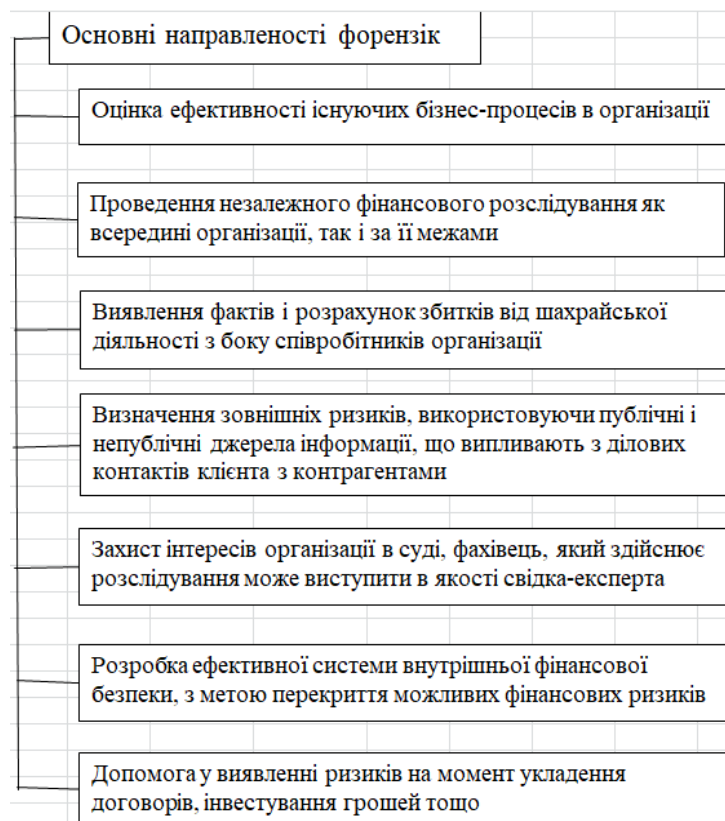


Рис. 4. Основні напрями форензіку

Джерело: розроблено авторами за [12]

Форензик-послуги, які пропонуються Великою четвіркою аудиторських компаній

Аудиторська компанія	Форензик-послуги
Deloitte	Проведення аналізу та розслідувань, вирішення спорів і судових розглядів, розслідування в будівельній галузі, аналітика, експрес-діагностика ризиків шахрайства, e-Discovery
Ernst & Young	Розслідування і комплаєнс, розгляд претензій та суперечок, дослідження і надання даних, форензик-аналітика, захист даних і управління кіберризиками, корпоративна розвідка
PwC	ІТ-форензик, комплаєнс, корпоративна розвідка, розслідування шахрайства та корупції, дотримання ліцензійних угод, супровід будівельних проектів, суперечок і судових розглядів, послуги форензик для фінансового сектору
KPMG	Розслідування шахрайства та корупції, форензик-аналітика, форензик-ІТ, розслідування і комплаєнс, корпоративна розвідка

Джерело: сформовано авторами за [13–16]

Окрім ІТ-форензику, існують і його інші види. Наприклад, корпоративний форензик, форензик контрагентів, аудит-форензик тощо. Усі вони є лише складниками основного поняття форензику і проводяться за необхідності. Якщо формувати визначення поняття на основі всіх вищезазначених даних, то форензик – це послуга з розслідування фінансового шахрайства та економічних злочинів на підприємстві з метою їх виявлення, допомоги в усуненні та запобігання у подальшому, ініційована зацікавленими особами вищого керівництва підприємства.

Висновки. Отже, якщо взяти до уваги кількість та складність економічних злочинів, неможливість існуючих

методів успішно їм запобігати або виявляти, форензик є перспективною послугою у сфері розслідувань складних економічних ситуацій. Будучи деяким об'єднанням аудиту та економічної експертизи, вмістивши в собі комплекс різних наук (не лише економічних), форензик має всі шанси стати новим потужним методом протидії економічним злочинам як у питанні їх розкриття, так і їх попередження та уникнення. Тому доцільно у подальшому створювати системи протидії економічним злочинам на основі форензику, що дасть змогу компаніям захистити власну ділову репутацію та гарантувати мінімізацію значних фінансових утрат.

Список використаних джерел:

1. D. Larry Crumbley, Lester E. Heitger, G. Stevenson Smith, Forensic and Investigative Accounting, 3rd edition (CCH 2007). 287 p.
2. Mojsoska S., Dujovski N. Recognizing of forensic accounting and forensic audit in the South-Eastern European countries. JE-Eur. Crim. L., 2015. 222 p.
3. Соломіна Г.В. Форензик – інструмент фінансового розслідування діяльності підприємства. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. № 2. С. 144–149.
4. Гордилов М.А., Шкляева Н.А. Форензик в рамках экспертно-аналитической и аудиторской деятельности: теоретическое исследование понятия. *Учет. Анализ. Аудит*. 2018. № 2. С. 72–79.
5. Фінансові розслідування у сфері протидії легалізації злочинних доходів в Україні: методичні рекомендації / С.С. Чернявський, О.С. Користін, В.А. Некрасов та ін. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. 164 с.
6. Чирва Е.В. Услуга форензик как эффективный инструмент предотвращения и уменьшения рисков мошенничества. *Актуальные проблемы современной экономической науки*. 2016. С. 308–310.
7. Климок Т.Ю., Мельник О.О. Удосконалення роботи внутрішнього аудиту для запобігання фродів на підприємстві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2015. Вип. 13. С. 251–254.
8. Семенець А.О. Форензик аудит як ефективний засіб антикризового управління торговельною діяльністю. *Бізнес Інформ*. 2019. № 4(495). С. 280–287.
9. Enofe A.O., Omagbon P. and Ehigiator F.I. Forensic Audit and Corporate Fraud. *IJAR International Journal of Economics and Business Management*. 2015. Vol. 1. № 8. P. 55–64.
10. 2020 Report to the Nations: Eastern Europe Edition. Association of Certified Fraud Examiners. URL: <https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020/docs/RTTN-EasternEurope-Final-Web.pdf> (дата звернення: 23.10.2021).
11. Генеральна прокуратура України : офіційний сайт. URL: https://old.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=104402 (дата звернення: 23.10.2021).
12. Федорова С.Н. Форензик как отдельный вид экспертного исследования в экономике. *Известия Юго-Западного государственного университета*. 2017. № 21(6). С. 143–149.
13. Фінансові розслідування (форензик). *Deloitte*. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/financial-services/solutions/forensic-in-Ukraine.html> (дата звернення: 23.10.2021).
14. Форензик. *KPMG*. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/services/consulting/forensic.html> (дата звернення: 23.10.2021).
15. Форензик. *Ernst & Young*. URL: https://www.ey.com/ru_ru/assurance/forensic-integrity-service-offerings (дата звернення: 23.10.2021).
16. Форензик послуги. *PwC*. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/services/forensic.html> (дата звернення: 23.10.2021).
17. Федотов Н.Н. Форензика – компьютерная криминалистика. Москва : Юридический мир, 2007. 432 с.

References:

1. D. Larry Crumbley, Lester E. Heitger, G. Stevenson Smith, Forensic and Investigative Accounting, 3rd edition (CCH 2007), p. 287 p.
2. Mojsoska S., Dujovski N. Recognizing of forensic accounting and forensic audit in the South-Eastern European countries. JE-Eur. Crim. L. 2015. 222 p.
3. Solomina H.V. (2018) Forenzik – instrument finansovoho rozsliduvannia diialnosti pidpryemstva [Forensic as a tool for financial investigation of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu*, no. 2, pp. 144–149.

4. Gorodilov M.A., Shklyayeva N.A. (2018) Forenzik v ramkakh ekspertno-analicheskoy i auditorskoy deyatelnosti: teoreticheskoe issledovanie ponyatiya [Forensic in the framework of expert-analytical and auditing activities: theoretical study of the concept]. *Uchet. Analiz. Audit*, no. 2, pp. 72–79.
5. Cherniavskiy S.S., Korystin O.Ye., Nekrasov V.A. (2017) Finansovi rozsliduvannya u sferi protydivi lehalizatsii zlochynnykh dokhodiv v Ukraini: metodychni rekomendatsii [Financial investigations in the field of anti-money laundering in Ukraine: guidelines]. Kyiv. Nats. akad. vnutr. Sprav. (in Ukrainian).
6. Chirva E.V. (2016) Usluga forenzik kak effektivnyy instrument predotvrashcheniya i umen'sheniya riskov moshennichestva [Forensic service as an effective tool to prevent and reduce fraud risks]. *Aktual'nye problemy sovremennoy ekonomicheskoy nauki*, pp. 308–310.
7. Klymko T.Yu., Melnyk O.O. (2015) Udoskonalennia roboty vnutrishnoho audytu dlia zapobihannia frodiv na pidpriemstvi [Improving the work of internal audit to prevent fraud in the enterprise]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya «Ekonomika i menedzhment»*, no. 13, pp. 251–254.
8. Semenets A.O. (2019) Forenzik audyt yak efektyvnyi zasib antykrizovoho upravlinnia torhovelnoiu diialnistiu [Forensic audit as an effective means of crisis management of trade activities]. *Biznesinform*, no. 4 (495), pp. 280–287.
9. Enofe A.O., Omagbon P. and Ehigiator F.I. (2015) Forensic Audit and Corporate Fraud. *IJAR International Journal of Economics and Business Management*, vol. 1, no. 8, pp. 55–64.
10. 2020 Report to the Nations: Eastern Europe Edition. Association of Certified Fraud Examiners. URL: <https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020/docs/RTTN-EasternEurope-Final-Web.pdf> (accessed 23 October 2021).
11. General Prosecutor of Ukraine: official website. URL: https://old.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=104402 (accessed 23 October 2021).
12. Fedorova S.N. (2017) Forenzik kak otdel'nyy vid ekspertnogo issledovaniya v ekonomike [Forensic as a separate type of expert research in economics]. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 21(6), pp. 143–149.
13. Financial Investigations (Forensic). *Deloitte*. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/financial-services/solutions/forensic-in-Ukraine.html> (accessed 23 October 2021).
14. Forensic. *KPMG*. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/services/consulting/forensic.html> (accessed 23 October 2021).
15. Forensic. *Ernst&Young*. URL: https://www.ey.com/ru_ru/assurance/forensic-integrity-service-offerings (accessed 23 October 2021).
16. Forensic services. *PwC*. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/services/forensic.html> (accessed 23 October 2021).
17. Fedotov N.N. (2007) Forenzika – komp'yuternaya kriminalistika [Forensics – computer criminalistic]. Moscow: Yuridicheskiy mir. (in Russian)

ФОРЕНЗИК КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ И ФИНАНСОВОМУ МОШЕННИЧЕСТВУ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье исследованы сущность понятия «форензик», его возникновение, применение и трактовка украинскими и зарубежными учеными. Сделаны выводы, что форензик – это услуга по расследованию финансового мошенничества и экономических преступлений на предприятии с целью их выявления, помощи в устранении и предотвращении в дальнейшем. Проведен сравнительный анализ основных признаков форензика, аудита, инспектирования и экономической экспертизы и сделан вывод, что форензик является отдельным от других форм контроля понятия и имеет свою практическую форму применения. На основе проведенного исследования отчета Association of Certified Fraud Examiners по преступлениям в сфере предпринимательской деятельности, в т. ч. способов выявления преступлений на предприятиях и способов предотвращения мошенничества, а также по результатам анализа количества уголовных правонарушений, совершенных на предприятиях Украины, сделан вывод, что форензик может быть надежным инструментом предотвращения случаев мошенничества и экономической преступности при полном понимании его методики и эффективном осуществлении.

Ключевые слова: форензик, финансовое мошенничество, экономические преступления, аудит, предприятие.

FORENSIC AS A TOOL OF COUNTERACTION ECONOMIC CRIMES AND FINANCIAL FRAUD AT THE ENTERPRISE

Summary. The article is devoted to the study of forensics as a tool to counteract economic crime and financial fraud in the enterprise. Entrepreneurial activity is always associated with various types of risks that interfere its effectiveness, or may even threaten the continued existence of the business. Therefore, enterprises always need to improve existing forms and methods of doing business that will reduce risks and increase efficiency. That's why, there is a need for new types of control that could not only counteract all kinds of violations, but also prevent threats and identify problems before they occur. Such type of control can be forensic. The article examines the essence of the concept of "forensic", its origin, application and interpretation by Ukrainian and foreign scholars. It is concluded that there is no consensus when this term was first used. Forensic is a service for the investigation of financial fraud and economic crimes in the enterprise, in order to detect, help eliminate and prevent them in the future. There are opinions that forensics is identified with already known forms of control. The authors of the article made a comparative analysis of the main features of forensics, auditing, inspection and economic expertise. Was concluded that forensics is a separate concept from other forms of control and has its own practical form of application. Although in some ways they may be similar, but have a number of features that separate them from each other. Forensic is not only working with a specific problem, but it also identifies various risks and develops a set of preventive measures. Based on the study of the report of the Association of Certified Fraud Examiners on crimes in the field of entrepreneurial activity, including ways to detect crimes in enterprises and ways to prevent fraud, as well as the analysis of the number of criminal offenses committed in enterprises of Ukraine, concluded that forensics can be a reliable tool to prevent fraud and economic crime with a full understanding of its methodology and effective implementation. Forensic experts can help organize internal control, improve the communication system between management and employees, analyze weaknesses and develop an individual system of counteracting fraud and bribery. Forensic services are mostly provided by audit companies. Thus, forensic is a promising service in the field of investigating complex economic situations and has every chance to become a new powerful tool of counteracting economic crimes.

Key words: forensic, financial fraud, economic crimes, audit, enterprise.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 40

Коректура • *Бабич В. І.*

Комп'ютерна верстка • *Войтюк Ю. Г.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95
Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 9,77.

Підписано до друку 23.12.2021 р. Замов. № 0122/029. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

65101, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1

Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

Е-mail: mailbox@helvetica.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.