

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
←—————→
SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

№ 2-3 (63-64) 2017

Засновано у серпні 1999 р.

The collection was founded in August 1999

Періодичність видання – 4 рази на рік

Frequency of output – 4 times a year

Одеса – 2017

Odessa – 2017

Збірник рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 2 від 24.10.2017 р.).

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, за галуззю «Економічні науки» згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 1528 від 29.12.2014 р.

Збірник зареєстрований в Глобальній директорії періодичних видань Ulrich's Periodicals Directory та індексується в міжнародній базі Index Copernicus з 2014 р. (ICV 2016: 69.67).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Зверяков М.І.	головний редактор, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Ковальов А.І.	заст. головного редактора, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Балджи М.Д.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Баранова В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Дрозд І.К.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Козак Ю.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Кузнецова І.О.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Литовченко І.Л.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Лоханова Н.О.	відповідальний редактор, доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Никифорова В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Семенов В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Янковий О.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Josef Windsperger	doctor of economics, associate professor, University of Vienna (Austria)

Редактор-коректор: Батанова Т. В.

У збірнику розглянуто актуальні питання реформування державного механізму регулювання оплати праці в Україні. Сформульовано рекомендації щодо його удосконалення в напрямках створення ефективних механізмів державних гарантій та зваженої системи оподаткування.

Проаналізовано динаміку основних показників, що характеризують сучасний стан та тенденції гендерної нерівності на ринку праці України та Одеської області. Визначено сучасні гендерні диспропорції та розроблено практичні рекомендації щодо шляхів забезпечення гендерної рівності на українському ринку праці.

Визначено основні проблеми сучасного ціноутворення та методи державного регулювання цін, запропоновано шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні.

Розглянуто основні характеристики мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що є мережевими структурами внутрішньогалузевого й міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем. У контексті регіональної політики Євросоюзу визначено стратегічні пріоритети просторового розвитку євро регіонів на підставі самоорганізації «гібридних» інститутів мережевої квазіінтеграції, розглянуто їх роль у підвищенні конкурентоспроможності євро регіонів у світлі перспектив вступу України до ЄС.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Адреса редакції та видавця:

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110, Одеський національний економічний університет,
науково-редакційний відділ, тел.: (048) 777-89-16; web-сайт: <http://vsed.oneu.edu.ua>;
e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія KB № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2017

© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- Грималюк А. В., Продан Т. Я., Гура О. Л.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ КИТАЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 7

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Поворозник М. Ю.**
МІЖНАРОДНИЙ МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ 16
- Шиманська К. В.**
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ В ЄВРОПІ ТА РЕГІОНАЛЬНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА 25

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Kovalenko S. I.**
THE CROSS-BORDER MESOLEVEL OF CLUSTER FORMS DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL INTEGRATION 37

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Гамма Т. М., Бабій О. М.**
УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ 51
- Устьян О. Ю.**
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ СФЕРИ РОЗВАГ І ВІДПОЧИНКУ 61
- Янковий О. Г., Кошельок Г. В.**
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ 69

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

- Богданова Т. І., Кривцова М. С.**
МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ 80
- Табанова А. І.**
АНАЛІЗ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 92

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

- Свердан М. М.**
СВІТОВА ПАНОРАМА ПОДАТКУ НА БАГАТСТВО: ІСТОРІЯ І СУЧАСНІСТЬ 105
- Сирчин О. Л.**
МЕТОДИКА ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ 127
- Сташкевич Н. М., Красільнікова К. В.**
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ 135

- АВТОРИ СТАТЕЙ** 144

The collection is recommended to printing and distribution to Internet by the decision of Academic Council of Odessa National Economic University (Protocol No. 2, 24.10.2017).

The collection of scientific works «Socio-Economic Research Bulletin» was included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate, for Economics sciences according to the decree of Ministry of Education and Science of Ukraine dated from 29.12.2014, No. 1528.

The collection is registered in Ulrich's Periodicals Directory and indexed in Index Copernicus International database from 2014 (ICV 2016: 69.67).

Founder and publisher: Odessa National Economic University.

Editorial board:

Zveryakov M.I.	editor-in-chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kovalyov A.I.	vice-editor in chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Baldji M.D.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Baranova V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)
Drozd I.K.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kozak Y.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)
Kuznetsova I.O.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Lytovchenko I.L.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Lokhanova N.O.	executive editor, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Juchniewicz Malgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)
Nikiforenko V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Semenov V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Yankovyi O.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Josef Windsperger	doctor of economics, associate professor, University of Vienna (Austria)

Proofreader Editor: *Batanova T.V.*

The collection deals with the relevant issues of reforming the mechanism for state regulation of wages in Ukraine. Recommendations for its improvement towards the creation of effective mechanisms for state guarantees and a well-balanced taxation system are formulated.

The dynamics of the main indicators characterizing the current state and tendencies of gender inequality in the labor market of Ukraine and the Odessa region is analyzed. Current gender disparities are identified and practical recommendations on ways of ensuring gender equality in the Ukrainian labor market are developed.

The main problems of modern pricing and methods of state price regulation are determined, ways to improve pricing in Ukraine are proposed.

The main characteristics of meso-level of international integration formations representing network structures in intra-branch and inter-branch cooperation in the form of cross-border cluster systems are considered. In the context of regional policy of the European Union, strategic priorities of spatial development of European regions are determined on the basis of self-organization of "hybrid" network quasi integration institutions; their role in improving the competitiveness of European regions in the light of the prospects for Ukraine's entry into the EU is considered.

The author's views concerning certain provisions of the articles may not necessarily reflect the views of the editorial board.

Contacts of Editorial and Publisher:

Ukraine, 65082, Odessa, 18, Gogolya Str., of. 110, Odessa National Economic University,
Scientific and Editorial Department, tel.: (048) 777-89-16;
web: <http://vsed.oneu.edu.ua>; e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Registered in Ukraine Ministry of Press and Information.
Certificate of state registration of the print media.
Series number: KV 6448 of 21 August 2002.

© Odessa National Economic University, 2017

© Editorial the collection of scientific works «Socio-economic research bulletin», 2017

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- Grymaliuk Andrii, Prodan Tetiana, Gura Olha**
METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THEORETICAL ANALYSIS OF CHINESE
ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL 7

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Povoroznyk Mykola**
INTERNATIONAL MEDICAL TOURISM IN THE FORMATION OF THE GLOBAL
SEGMENT OF MEDICAL SERVICES 16
- Shymanska Kateryna**
REGIONAL FEATURES OF INTERNATIONAL MIGRATION IN EUROPE AND
REGIONAL MIGRATION POLICY 25

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

- Kovalenko Sergei**
THE CROSS-BORDER MESOLEVEL OF CLUSTER FORMS DEVELOPMENT OF
INDUSTRIAL INTEGRATION 37

ECONOMICS AND ENTERPRISES MANAGEMENT

- Gamma Tetyana, Babiy Oleg**
VALUE MANAGEMENT IN INTEGRATION PROCESSES 51
- Ustian Oleksandr**
CONCEPTUAL APPROACH TO INTRODUCTION OF THE CLIENT-ORIENTED
MARKETING AT THE ENTERPRISE IN THE ENTERTAINMENT AND
RECREATION SPHERE 61
- Yankovyi Oleksandr, Koshelek Galina**
DIAGNOSTICS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SUSTAINABILITY OF
ENTERPRISE ON A CASH FLOW BASIS 69

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLICY

- Bogdanova Tatiana, Kryvtsova Marina**
THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF WAGE PAYMENT IN UKRAINE:
CONTEMPORARY TRENDS AND WAYS OF REFORMING 80
- Tabanova Anastasiia**
ANALYSIS OF GENDER EQUALITY AND RECOMMENDATIONS FOR ITS
ENSURING IN THE LABOR MARKET OF UKRAINE AND ODESSA REGION 92

MONEY, FINANCE AND CREDIT

- Sverdan Mykhailo**
WORLD PANORAMA OF THE WEALTH TAX: HISTORY AND MODERNITY 105
- Syrchyn Oleksandr**
METHODOLOGY FOR PLANNING OF BANK'S CREDIT ACTIVITY INDICATORS 127
- Stashkevich Natalia, Krasilnikova Katerina**
MODERN PROBLEMS OF PRICING IN UKRAINE 135

- AUTHORS OF ARTICLES** 144

***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ***

УДК 338.48:640.43

Андрій Вікторович ГРИМАЛЮК

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічних теорій, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: andreigrim01@gmail.com

Тетяна Яківна ПРОДАН

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічних теорій, декан фінансово-економічного факультету, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: kafet1@ukr.net

Ольга Леонідівна ГУРА

кандидат економічних наук, доцент, директор Одеського фінансово-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: ofek-knteu@ukr.net

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ КИТАЙСЬКОЇ
МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Грималюк, А. В., Продан, Т. Я., Гура, О. Л. *Методологічні засади теоретичного аналізу китайської моделі економічного розвитку* // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 7–14.

Анотація. У статті обґрунтовано, що, коли товарно-капіталістичні виробничі відносини свідомо використовуються суспільством для розвитку продуктивних сил, то вони, зберігаючи свою матеріальність і об'єктивність, разом з тим, об'єктивно виступають як продуктивні сили суспільства. Проаналізовано випадок, коли суспільство використовує виробничі відносини, подібно до того, як індивідуальний суб'єкт свідомо використовує засоби виробництва. Сучасна економіка Китаю досліджується як найбільш масштабний приклад застосування цього принципу на практиці.

Ключові слова: китайська модель; категоріальний аналіз; економічна теорія; продуктивні сили; виробничі відносини; вольові відносини; закон відповідності; суб'єкт-об'єктна залежність.

Андрей Викторович ГРИМАЛЮК

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономических теорий, Одесский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, e-mail: andreigrim01@gmail.com

Тетяна Яковлевна ПРОДАН

кандидат экономических наук, доцент, кафедры экономических теорий, декан финансово-экономического факультета, Одесский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, e-mail: kafet1@ukr.net

Ольга Леонидовна ГУРА

кандидат экономических наук, доцент, директор Одеського фінансово-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: ofek-knteu@ukr.net

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
КИТАЙСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Грималюк, А. В., Продан, Т. Я., Гура, О. Л. *Методологические основы теоретического анализа китайской модели экономического развития* // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 7–14.

Аннотация. В статье обосновано, что, когда товарно-капиталистические производственные отношения сознательно используются обществом для развития производительных сил, то они, сохраняя свою материальность и объективность, вместе с тем, объективно выступают как производительные силы общества. Проанализирован случай, когда общество использует производственные отношения, подобно тому, как индивидуальный субъект сознательно использует средства производства. Современная экономика Китая исследуется как наиболее масштабный пример применения этого принципа на практике.

Ключевые слова: китайская модель; категориальный анализ; экономическая теория; производительные силы; производственные отношения; волевые отношения; закон соответствия; субъект-объектная зависимость.

Andrii GRYMALIUK

*PhD in Economics, Associate Professor, Head of Economic Theories Department, Odessa Trade and Economics Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
e-mail: andreigrim01@gmail.com*

Tetiana PRODAN

PhD in Economics, Associate Professor, Economic Theories Department, Dean of Finance and Economics Faculty, Odessa Trade and Economics Institute of Kyiv National University of Trade and Economics, e-mail: kafet1@ukr.net

Olha GURA

PhD in Economics, Associate Professor, Director of Odessa Trade and Economics College of Kyiv National University of Trade and Economics, e-mail: ofek-knteu@ukr.net

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THEORETICAL ANALYSIS OF CHINESE ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL

Grymaliuk, A., Prodan, T., Gura, O. (2017). Methodological foundations of theoretical analysis of Chinese economic development model. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Metodolohichni zasady teoretychnoho analizu Kytaiiskoi modeli ekonomichnoho rozvytku; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Вісник соціально-економічних досліджень (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 7–14.

Abstract. The article substantiates that when commodity-capitalist relations of production are deliberately used by society for development of productive forces, they objectively act as productive forces of society while maintaining their materiality and objectivity. The case when the society uses relations of production just as the individual subject consciously uses means of production is analyzed. China's modern economy is studied as the most extensive example of applying this principle in practice.

Keywords: Chinese model; categorical analysis; economic theory; productive forces; industrial relations; volitional relationship; conformity law; subject-object dependence.

JEL classification: P510

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми визначається цілковитою нездатністю неокласичного «мейнстріму», що панує сьогодні в економічній теорії, науково осмислити процеси, які відбуваються у світовій економіці в ХХІ ст. і, насамперед, триваючі «тектонічні зрушення» в її структурі, пов'язані з успішною індустріалізацією Китаю та інших країн. Головним методологічним недоліком неокласики, що заважає такому аналізу, є відсутність історизму. Між тим цей принцип є органічною частиною методології політичної економії та визначає найбільш важливі особливості її категоріального апарату. Це відкриває можливості використання методології політичної економії для категоріального аналізу китайської моделі економічного розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Практична сторона економічної стратегії Китаю досить добре вивчена. Цьому присвячена різноманітна економічна література. Наприклад, в книзі М. В. Бергера «Економічна стратегія Китаю» докладно розглянуті особливості, форми та методи ринкових перетворень в КНР, причини високої конкурентоспроможності китайських підприємств, фактори сталого економічного зростання

китайської економіки, соціальні та екологічні наслідки індустріалізації Китаю, специфіка його фінансової системи і грошового обігу, цільові орієнтири, форми і методи проведення валютної політики, особливості інвестиційної діяльності в КНР, методологія державного регулювання економіки тощо [1]. Разом з тим, у зазначеній роботі немає навіть спроби розкрити ці проблеми в категоріях економічної теорії. Аналогічний недолік є характерним й для більшості інших наукових праць за китайською тематикою. Нові події в економічній політиці Китаю досліджуються Д. Красильниковим, О. Сивинцевою [2, с.85–95], С. Чже [3, с.5–16], С. Луконіним [4, с.24–34], В. Михеєвим [5, с.5–14], П. Мозіасом [6, с.15–29]. Висновки цих авторів щодо шляхів переорієнтації китайської економіки на задоволення внутрішнього попиту та створення нового Шовкового шляху заслуговують самого уважного відношення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, варто звернути увагу на те, що ці економічні процеси не розглядаються як конкретно-історичні прояви загальної тенденції до свідомого використання китайським суспільством товарно-капіталістичних виробничих відносин для подальшого розвитку продуктивних сил. Тому, незважаючи на всю їхню безсумнівну емпіричну докладність, ці дослідження важко назвати в повному сенсі фундаментальними, так як у них практично повністю відсутній категоріальний політико-економічний аналіз надзвичайно цікавих процесів, що відбуваються в китайському суспільстві, але мають, як видається, всесвітньо-історичне значення. Рішення цих наукових проблем є неможливим без застосування категоріального апарату політичної економії, який дозволяє досліджувати історичні особливості дії загальноекономічного закону відповідності виробничих відносин рівню та характеру розвитку продуктивних сил в умовах китайської економіки.

Постановка завдання. Головною метою статті є використання методології політичної економії для категоріального аналізу китайської моделі свідомого використання суспільством товарно-капіталістичних виробничих відносин в якості економічної форми історичного розвитку своїх продуктивних сил та пошук шляхів застосування цього досвіду успішних економічних перетворень в процесі нової індустріалізації української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з наукових традицій Одеської школи є виділення структурного і генетичного аспектів економічної системи. Дотримуючись цієї традиції, це дослідження виходить із послідовного розмежування статичних і динамічних залежностей, що утворюють зміст економічної і, ширше, – соціально-економічної системи. До статичних залежностей, що характеризують ситуацію на кожний даний момент та внутрішню структуру системи належить, насамперед, залежність виробничих відносин від продуктивних сил, завдяки якій виробничі відносини набувають свій матеріальний, об'єктивний характер, утворюючи економічний базис суспільства. З іншого боку, різного роду вольові відносини і форми суспільної свідомості утворюють ідеологічну надбудову суспільства. Таким чином, статична залежність в соціальній системі характеризується в цілому об'єкт-суб'єктною спрямованістю, що веде від продуктивних сил до виробничих відносин і від них – до вольових відносин і форм суспільної свідомості, які утворюють ідеологічну надбудову.

Важко переоцінити наукове значення відкриття цих об'єкт-суб'єктних залежностей, яке означало вихідний пункт наукового пізнання суспільства і його розвитку. Їх знання дозволяє отримати як би моментальну фотографію або, точніше, рентгенівський знімок суспільства, розкриває його внутрішню структуру на кожній щаблі історичного процесу.

Разом з тим, одночасно, в економічній системі було виявлено залежності іншого, динамічного порядку, що характеризуються зустрічною, прямо протилежною спрямованістю, яка веде від виробничих відносин до продуктивних сил суспільства. Мова йде, насамперед, про активний вплив капіталістичних відносин на розвиток індустріальних продуктивних сил, починаючи з простої капіталістичної кооперації до мануфактури і через неї – до масштабного машинного виробництва. Як відомо, ця зустрічна залежність процесу розвитку продуктивних сил від виробничих відносин не тільки емпірично зафіксована, але й категоріально розкрита політичною економією, яка розмежовує процеси формального і

реального підпорядкування праці капіталу, виробництва абсолютної і відносної додаткової вартості тощо. Ці залежності повною мірою діалектично включені в політико-економічний аналіз закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, механізм дії якого, як відомо, включає не тільки прямі, але й зворотні зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами.

Разом з тим, в літературі матеріалістична концепція історичного процесу не перестає піддаватися гострій критиці за ніби то властивий їй економічний і технологічний детермінізм. При цьому під сумнів ставиться саме її науковий характер.

Вважаємо, що найбільш переконливу відповідь на цю критику можна дати, спираючись на ту методологію розмежування генезису та структури або статичної і динаміки економічної системи, яка була розроблена Одеської школою і, перш за все, А. К. Покританом. При такому підході пряма залежність (продуктивні сили – виробничі відносини – вольові відносини) виступає як статика соціально-економічної системи, яка розкриває її внутрішню структуру на даний момент розгортання історичного процесу, тоді як зворотна залежність (вольовий фактор – виробничі відносини – продуктивні сили) характеризує, в першу чергу, динаміку системи і, насамперед, саме процес економічного розвитку суспільства. При такому послідовному розмежуванні статичної і динаміки економічної системи все логічно стає на свої місця, і підстави для критичних звинувачень в економічному детермінізмі зникають. Проблема в тому, що політична економія не завжди схильна методологічно розмежовувати статику і динаміку, структуру та генезис економічної системи так послідовно, як це робив А. К. Покритан.

Ця методологія дозволяє категоріально аналізувати «тектонічні зрушення» у структурі сучасної світової економіки, що пов'язані з індустріалізацією Китаю та інших азійських країн. Зв'язок цих процесів з методологією Одеської школи має двоїстий характер. З одного боку, методологія А. К. Покритана і його школи дозволяє категоріально осмислити сучасні глобальні процеси. У свою чергу, аналіз цих історичних процесів відкриває шляхи для подальшого творчого розвитку методології Одеської школи і надає їй багатообіцяючі наукові перспективи.

Мова йде про те, що, коли товарно-капіталістичні виробничі відносини свідомо використовуються суспільством для розвитку продуктивних сил, то вони, зберігаючи свою матеріальність і залишаючись виробничими відносинами, разом з тим, об'єктивно виступають як продуктивні сили суспільства. Суспільство, виступаючи як єдиний історичний суб'єкт свідомо використовує їх за суб'єкт-об'єктним принципом, подібно до того, як індивідуальний суб'єкт свідомо і доцільно використовує засоби виробництва у простому процесі праці. Сучасний Китай виступає як найбільш масштабний емпіричний приклад практичного застосування цього суб'єкт-об'єктного принципу в економічній політиці.

Як відомо, матеріальність виробничих відносин і об'єктивний характер економічних законів визначаються їх залежністю від досягнутого даним суспільством рівня і характеру розвитку її продуктивних сил. Наскільки б консолідованим не виступало суспільство в якості єдиного вольового суб'єкта своєї історії, воно не може просто перестрибнути через цю об'єктивну залежність, не викликаючи небезпечних для себе наслідків (як це показав радянський і колишній китайський досвід).

Але, що ж воно тоді може, які об'єктивні межі його можливостей в якості такого консолідованого сукупного суспільного суб'єкта історії? Китайський досвід останніх десятиріч показав, що щось воно все-таки може: виступаючи як єдиний історичний суб'єкт, воно може свідомо використовувати об'єктивно необхідні товарно-капіталістичні відносини й притаманні їм об'єктивні економічні закони для розвитку своїх продуктивних сил. Тим самим воно перетворює ці виробничі відносини в свої продуктивні сили, в продуктивні сили суспільства, які свідомо використовуються ним для розвитку продуктивних сил простого процесу праці.

Однак для цього виробничі відносини, як їм і належить, повинні відповідати досягнутому рівню розвитку продуктивних сил. Ця статична об'єктивна залежність є

необхідною умовою динамічного суб'єкт-об'єктного відношення, за якого суспільство свідомо використовує виробничі відносини як економічну форму подальшого розвитку продуктивних сил простого процесу праці. Таким чином, тут досягається єдність статичної і динаміки економічної системи, яка виступає водночас як єдність протилежностей. Мова йде про протилежності, оскільки об'єкт-суб'єктна спрямованість (продуктивні сили – виробничі відносини – вольові відносини) статичної залежності протилежна суб'єкт-об'єктній спрямованості (вольовий фактор – виробничі відносини – продуктивні сили), яка характеризує динамічну сторону політико-економічної системи.

У Китаї економічна політика стає органічною частиною самої системи, яка виступає як єдина політико-економічна система, і це надає їй той безпрецедентний динамізм, який вражає весь світ у XXI ст. [7, с.125–131; 8, с.198–210; 9, с.79–95]. Така система кардинально змінює не більше, не менше як сам механізм дії загальноекономічного закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, який виступає, разом з тим, як найважливіший закон історичного розвитку. У новому механізмі встановлення і підтримання цієї відповідності вже значною мірою свідомо опосередковується суспільством в цілому, яке виступає як сукупний суспільний суб'єкт.

Таким чином, узятя в єдності своїй статичної і динаміки китайська модель виступає як єдність протилежних за своєю спрямованістю структурних і динамічних залежностей. Китайський досвід показує, що така єдність системи досягається, коли динамічні залежності між усіма трьома структурними рівнями політико-економічної системи повністю протилежні за своєю спрямованістю статичним. Саме така дзеркальна симетрія двох сторін політико-економічної системи досягнута в Китаї.

Цей підхід відкриває нові методологічні можливості для порівняльного аналізу різних моделей економічного розвитку.

Отже логічним є, насамперед, порівняння сучасної китайської індустріальної системи з класичною англійською фабричною системою часів промислового перевороту. Хоча, як відомо, вольові відносини відігравали істотну роль у процесі первісного нагромадження капіталу та становлення англійського промислового капіталізму, проте це, зазвичай, зовсім не означає існування єдиного суспільного суб'єкта, який свідомо і цілеспрямовано керував би процесом індустріалізації англійської економіки. Між тим завершеність повної дзеркальної симетрії об'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єктних залежностей, що утворюють статичну і динамічну сторони економічної системи, вимагає свідомої діяльності такого сукупного суспільного суб'єкта. А оскільки в період стихійної індустріалізації британського типу такого єдиного суб'єкта не було, то й повної єдності статичної та динамічної сторін економічної системи бути не могло. Хоча нові виробничі відносини стимулювали бурхливий розвиток продуктивних сил, виступаючи в якості стихійної економічної форми їх руху, але в британському суспільстві, зрозуміло, не існувало такого сукупного суспільного суб'єкта, який свідомо використовував би ці виробничі відносини для розвитку продуктивних сил.

Що розуміється в цьому сенсі, симетрія об'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єктних залежностей намічалася в радянському суспільстві під час НЕПу, але вона була грубо порушена форсованою індустріалізацією, яка проводилася без будь-якого використання капіталістичних виробничих відносин. Радянська індустріалізація характеризувалася безпосереднім впливом єдиного суспільного суб'єкта на продуктивні сили, не опосередкованого товарно-капіталістичними виробничими відносинами і їх свідомим використанням. У цьому сенсі вона виступає як протилежність англійської індустріалізації, яка відбувалася стихійно, без сукупного суспільного суб'єкта, здатного свідомо використовувати виробничі відносини для розвитку продуктивних сил. Якщо в англійській моделі індустріалізації все будувалося на капіталістичних виробничих відносинах, а єдиний суспільний суб'єкт фактично відсутній, то в процесі радянської індустріалізації, навпаки, все вирішував єдиний історичний суб'єкт, але він не використав товарно-капіталістичні відносини для розвитку продуктивних сил. Китай синтезував елементи цих протилежних моделей індустріального розвитку і створив дійсно симетричну і в цьому сенсі глибоко

гармонійну політико-економічну систему, в якій динамічна і статична сторони утворюють єдність протилежностей. Такий результат цілком відповідає як діалектичній логіці, так і схильності китайської філософії до універсальної гармонії.

Таким чином, порівняльний категоріальний аналіз показує, що найбільш ефективною є система, побудована за принципом дзеркальної симетрії, коли механізм розвитку системи дзеркально відображає всі три структурних рівня (продуктивні сили – виробничі відносини – вольові відносини), взяті в зворотній, суб'єкт-об'єктній послідовності. Така категоріальна формула успіху китайської економіки. Разом з тим, це історичний урок для інших, менш успішних країн, включаючи Україну, які можуть з урахуванням своєї специфіки використовувати цей код успіху для розвитку національної економіки. Досі «протягом усього періоду ринкових трансформацій в Україні проблеми цілепокладання вважалися не сумісними з уявленнями про ринкову економіку, в якій ринкові сили все розставляють по своїх місцях» [10, с.23].

Якщо будь-який структурний рівень розглянутого механізму розвитку системи, що ґрунтується на суб'єкт-об'єктній залежності, провисає або випадає з нього, то це знижує відносну ефективність системи. Тому цей підхід відкриває нові можливості для категоріального аналізу історичного змагання різних систем, відбувається за принципом: виклик-відповідь. Наприклад, радянська система не змогла знайти відповідь на виклик американської системи, оскільки з неї фактично випали товарно-капіталістичні виробничі відносини. Замість неї історичну відповідь на американський виклик знайшов Китай, відмовившись від радянської моделі і включивши до механізму свого економічного розвитку свідоме використання суспільством товарно-капіталістичних виробничих відносин для розвитку продуктивних сил. Тепер уже американська система намагається, але поки не може знайти адекватну відповідь на китайський виклик, оскільки в ній до останнього часу провисав вольовий рівень, пов'язаний з промисловою політикою.

У цьому сенсі не тільки президентські вибори в США, але і Брексит показали, що робітничий клас («сині комірці») є тією соціальною силою, на яку спираються пошуки цієї нової моделі промислового розвитку капіталістичних країн. У цьому сенсі робочий клас, який відмовився в ХХ ст. служити «могильником капіталізму», разом з тим у ХХІ ст. об'єктивно змушений ставати рушійною силою пошуку нової моделі його розвитку, альтернативною по відношенню до пануючої сьогодні глобалістської моделі. Таким чином, те, що на перший погляд здається просто орієнтованою на робочих соціальною демагогією і правим популізмом, насправді може виявитися елементами нової політико-економічної моделі розвитку західного суспільства.

По суті під виглядом неоліберального дерегулювання Україні нав'язується не сучасна європейська модель, а давно застаріла ліберальна модель економічної системи, в якій виробничі відносини утворюють стихійну економічну форму розвитку продуктивних сил. Вона застаріла вже більше ста років тому, на початку ХХ ст., коли панування промислових монополій порушило дію стихійного механізму саморегулювання економіки. При цьому характерне для такої ліберальної моделі панування над людьми відносин товарного обміну в специфічних пострадянських умовах виходить за інституційні межі сучасного цивілізованого суспільства, породжуючи системну корупцію. Така потворна система вигідна, насамперед, фінансовому капіталу, поєднаному з державною владою. «На перший погляд здається, що існуюча господарська модель алогічна за своєю природою. Однак при більш уважному вивченні можна відзначити, що кожен її елемент доповнюється і підтримується іншими, а всі разом вони забезпечують її функціонування і внутрішню стійкість. У свою чергу, тим самим забезпечуються її самовідтворення і саморозвиток» [10, с.14–15].

Альтернативна модель економічного розвитку України пропонується і науково обґрунтовується в книгах і статтях В. М. Гейця [11, с.4–26; 12, с.7–9], А. А. Гриценко, М. І. Зверякова [13, с.15–19; 14, с.231–254], Л. Л. Жданової [15, с.257–278] та інших українських економістів. Найважливішою для економічного розвитку є проблема фінансування реальних інвестицій в розвиток виробництва. Тому в цих працях, перш за все, йдеться про таку банківсько-фінансову систему, що забезпечує «довгими грошима»

довгострокове кредитування та інші форми фінансування інвестиційних проєктів, пов'язаних з технологічною модернізацією та структурною перебудовою національної економіки. Запропонована альтернативна модель містить, серед іншого, адаптовані до специфічних умов України елементи китайської моделі банківської системи та грошово-кредитної політики, що вже довели на практиці свою ефективність.

Висновки і перспективи подальших розробок. Головний висновок полягає в необхідності переорієнтуватися на китайську модель розвитку, більш адекватну об'єктивним умовам України, рівню розвитку і сучасному стану її продуктивних сил. У цьому сенсі можна сказати, що шлях України в Європу проходить через Китай. Щоб прийти зрештою до європейської моделі, необхідно спочатку впроваджувати в Україні елементи китайської моделі економічного розвитку, пов'язані з дієвим використанням товарно-капіталістичних відносин як економічної форми розвитку продуктивних сил. Економічна політика має стати органічною частиною самої економічної системи, що трансформується тим самим в політико-економічну систему.

Не менш важливий висновок пов'язаний з особливим положенням політичної економії в такій політико-економічній системі. Об'єктивна залежність виробничих відносин від досягнутого рівня і характеру розвитку продуктивних сил в розглянутій моделі значною мірою опосередковується свідомо, виступаючи як усвідомлена суспільством об'єктивна економічна необхідність. Ступінь усвідомлення цієї суспільної необхідності, розуміння того, які саме виробничі відносини відповідають досягнутому рівню розвитку продуктивних сил, природно, переважно залежить від політичної економії. Тому в такому діяльному усвідомленні, у перетворенні сліпої об'єктивної необхідності в усвідомлену, і, тому, свідомо керовану суспільством продуктивну силу, політична економія покликана відігравати провідну роль. Політична економія покликана допомагати економічній політиці уникати багатьох помилок, пов'язаних з нерозумінням об'єктивної природи тих виробничих відносин, які відповідають досягнутому даним суспільством рівню розвитку продуктивних сил.

У статті окреслено контури вирішення цих складних методологічних і теоретичних проблем. Подальша їх розробка відкриває широкі можливості для теоретичних досліджень китайської моделі економічного розвитку, порівняльного аналізу різних економічних систем і адаптації елементів китайського досвіду щодо успішних перетворень до специфічних умов економіки України.

Література

1. Бергер М. В. *Экономическая стратегия Китая*. – М.: ФОРУМ, 2009. – 560 с.
2. Красильников Д., Сивинцева О. *Новый государственный менеджмент в КНР: консервативная версия административных преобразований* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2016. – № 12. – С. 85–95.
3. Михеев В., Чже С. *Китай: режим личной власти и новая пятилетка* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2016. – № 12. – С. 5–16.
4. Луконин С. *Китай: новые тренды развития на рубеже 2015–2016 гг.* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2016. – № 12. – С. 24–34.
5. Михеев В., Луконин С., Чже С. *Многовариантность: большой стратегический ответ Си Цзиньпина* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2015. – № 12. – С. 5–14.
6. Мозиас П. *«Новая нормальность» китайской экономики* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2015. – № 12. – С. 15–29.
7. Казаринова О. В. *Экономические реформы в Китае*. – М.: Олимп-Бизнес, 2015. – 287 с.
8. Линь Чжоу. *Китайское чудо: экономическая реформа, стратегия развития*. – М.: ИДВ РАН, 2012. – 375 с.
9. Авдокушин Е. Ф. *Теоретические основы экономической реформы в КНР*. – М.: Институт востоковедения РАН, 2007. – 287 с.
10. Зверяков М. И. *Уроки рыночной трансформации в Украине* // *Экономика Украины*. – 2016. – № 8. – С. 7–25.

11. Геєць В. М., Грищенко А. А. Вихід з кризи // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–26.
12. Геєць В. М. Якісні зміни в економіці України є нагальними? // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4 (218). – С. 5–9.
13. Зверяков М. І. У пошуках виходу з кризи // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 4–21.
14. Зверяков М. І. Національна економічна система: проблеми теорії. – Одеса: Астропринт, 2012. – 320 с.
15. Жданова Л. Л. Відновлення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.

References

1. Berger, M. V. (2009). *China's economic strategy* [Ekonomicheskaya strategiya Kitaya], FORUM, Moskva, 560 s. [in Russian]
2. Krasilnikov, D., Sivintseva O. (2016). *New state management in the People's Republic of China: a conservative version of administrative transformations* [Novyy gosudarstvennyy menedzhment v KNR: konservativnaya versiya administrativnykh preobrazovaniy], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, No. 12, s. 85–95 [in Russian]
3. Mikhееv, V., Chzhe, S. (2016). *China: the regime of personal power and the new five-year-plan* [Kitay: rezhym lichnoy vlasti i novaya pyatiletka], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, No. 12, s. 5–16 [in Russian]
4. Lukonin, S. (2016). *China: new development trends at the turn of 2015–2016 years* [Kitay: novye trendy razvitiya na rubezhe 2015–2016 gg.], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, No. 12, s. 24–34 [in Russian]
5. Mikhееv, V., Lukonin, S., Jeh, S. (2015). *Multivariance: Xi Jinping's big strategic answer* [Mnogovariantnost: bolshoy strategicheskiy otvet Si Tszinpinga], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, No. 12, s. 5–14 [in Russian]
6. Moziash, P. (2015). «New normality» of Chinese economy [«Novaia normalnost» kitayskoy ekonomiki], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, No. 12, s. 15–29 [in Russian]
7. Kazarinova, O. V. (2015). *Economic problems in China* [Ekonomicheskie problemy v Kitae], Olimp-Biznes, Moskva, 287 s. [in Russian]
8. Lin, Chzhou (2012). *Chinese miracle: economic reform, development strategy* [Kitayskoe chudo: ekonomicheskaya reforma, strategiya razvitiya], IDV RAN, Moskva, 375 s. [in Russian]
9. Avdokushin, E. F. (2007). *Theoretical basis of economic reform in PRC* [Teoreticheskie osnovy ekonomicheskoy reformy v KNR], Institut vostokovedeniia RAN, Moskva, 287 s. [in Russian]
10. Zveriyakov, M. I. (2016). *The lessons of market transformation in Ukraine* [Uroki rynochnoy transformatsii v Ukraine], *Ekonomika Ukrainy*, No. 8, s. 7–25 [in Russian]
11. Geiets, V. M., Grytsenko, A. A. (2013). *The way out of the crisis* [Vykhid z kryzy], *Ekonomika Ukrainy*, No. 6, s. 4–26 [in Ukrainian]
12. Geiets, V. M. (2014). *Qualitative changes in the economy of Ukraine is required* [Yakisni zminy v ekonomitsi Ukrainy ye nahalnymy?], *Visnyk natsionalnogo banku Ukrainy*, No. 4 (218), s. 5–9 [in Ukrainian]
13. Zveriyakov, M. I. (2013). *In search out from a crisis* [U poshukakh vykhodu z kryzy], *Ekonomika Ukrainy*, No. 8, s. 4–21 [in Ukrainian]
14. Zveriyakov, M. I. (2012). *The national economic system: problems of theory* [Natsionalna ekonomichna systema: problemy teorii], Astroprint, Odessa, 320 s. [in Ukrainian]
15. Zhdanova, L. L. (2014). *Recovery and capital accumulation: theory, methodology, economic policy* [Vidnovlennia i nahromadzhennia kapitalu: teoriia, metodolohiia, ekonomichna polityka], Astroprint, Odessa, 296 s. [in Ukrainian]

***СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ***

УДК 339.9:614.2

Микола Юрійович ПОВОРОЗНИК

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», e-mail: kirikma@ukr.net

МІЖНАРОДНИЙ МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Поворозник, М. Ю. Міжнародний медичний туризм у формуванні глобального сегменту медичних послуг // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 16–24.

Анотація. Стаття присвячена особливостям міжнародного медичного туризму як глобального сегменту медичних послуг. Розглянуто найбільш затребувані з боку медичних туристів види лікування. Досліджено міжнародний медичний туризм як специфічний вид суспільно корисної діяльності, спрямований на надання туристичних послуг лікувального й оздоровчого характеру у формі тимчасового виїзду окремої людини чи групи осіб за кордон. Детально проаналізовано методику розрахунку Індексу медичного туризму. На основі аналізу міжнародного досвіду визначено найбільш затребувані з боку медичних туристів види лікування. Визначено головні причини колосального розриву у вартості медичних послуг країн-лідерів та держав з новостворюваними ринками.

Ключові слова: медичні послуги; медичний туризм; медична індустрія; туристична галузь; глобальний сегмент.

Николай Юриевич ПОВОРОЗНИК

соискатель кафедры международного учета и аудита, ГБУЗ «Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана», e-mail: kirikma@ukr.net

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В ФОРМИРОВАНИИ ГЛОБАЛЬНОГО СЕГМЕНТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Поворозник, Н. Ю. Международный медицинский туризм в формировании глобального сегмента медицинских услуг // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 16–24.

Аннотация. Статья посвящена особенностям международного медицинского туризма как глобального сегмента медицинских услуг. Рассмотрены наиболее востребованные со стороны медицинских туристов виды лечения. Исследован международный медицинский туризм как специфический вид общественно полезной деятельности, направленный на оказание туристических услуг лечебного и оздоровительного характера в форме временного выезда отдельного человека или группы лиц за границу. Детально проанализирована методика расчета Индекса медицинского туризма. На основе анализа международного опыта определены наиболее востребованные со стороны медицинских туристов виды лечения. Определены основные причины колоссального разрыва в стоимости медицинских услуг стран-лидеров и государств с новосозданными рынками.

Ключевые слова: медицинские услуги; медицинский туризм; медицинская индустрия; туристическая отрасль; глобальный сегмент.

Mykola POVOROZNYK

Postgraduate student of International Accounting and Audit Department, Kyiv National Economic University named after V. Hetman, e-mail: kirikma@ukr.net

INTERNATIONAL MEDICAL TOURISM IN THE FORMATION OF THE GLOBAL SEGMENT OF MEDICAL SERVICES

Povoroznyk, M. (2017). *International medical tourism in the formation of the global segment of medical services*. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Mizhnarodnyi medychnyi turizm u formuvanni hlobalnoho sehmentu medychnykh posluh; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], *Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen'* (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 16–24.

Abstract. The article is devoted to the features of international medical tourism as a global segment of medical services. The most required by medical tourists types of treatment are considered. International medical tourism as a specific type of socially useful activity aimed at providing tourist services of medical and recreational nature in the form of temporary departure of an individual or group of persons abroad is explored. The methodology for calculating the medical tourism index is analyzed in detail. Based on the analysis of international experience, the most required by medical tourists types of treatment are identified. The main causes of the huge gap in the cost of medical services of the countries-leaders and states with newly-created markets are determined.

Keywords: medical services; medical tourism; medical industry; tourism industry; global segment.

JEL classification: F020; I150

Постановка проблеми у загальному вигляді. Якісно новою формою прояву трансформації національних систем медичних послуг, що чітко викристалізувалася в епоху глобалізації, є міжнародний медичний туризм, який можна кваліфікувати як специфічний вид суспільно корисної діяльності, спрямований на надання туристичних послуг лікувального й оздоровчого характеру у формі тимчасового виїзду окремої людини чи групи осіб за кордон. Його динамічний розвиток в останні десятиліття і перетворення на початку 1980-х років у самостійний вид високодохідної індустрії вирішальною мірою обумовлені фундаментальним впливом глобальних технологічних зрушень й інноваційних проривів на медичні, інформаційно-комунікаційні і біотехнології, що стало потужним драйвером їх загальносвітового поширення; полегшення доступу усе більшої кількості країн до новітніх розробок у сфері медицини; зростання міждержавних потоків пацієнтів, фахівців сфери охорони здоров'я і медичної техніки й обладнання, а також нарощування обсягів капітального фінансування системи охорони здоров'я з суттєвим пом'якшенням регуляторних режимів транскордонного надання медичних послуг. Усі вищезазначені процеси формують нині ядро нової бізнес-моделі у сфері охорони здоров'я, яка містить як повний комплекс планових медичних процедур та високоспеціалізованих операцій, так і системне вивчення складних медичних випадків, альтернативні види лікування, психологічну допомогу, догляд за хворими і, навіть, похоронні послуги. Так, за прогнозними оцінками, глобальний ринок медичного туризму, який у 2012 р. оцінювався у 10,5 млрд. дол. США (без урахування транспортних витрат), на період до 2019 р. зросте до 32,5 млрд. дол., а до 2022 р. – до 143,8 млрд. дол., за середньорічних темпів зростання у складних відсотках (GARP) на рівні 17,9% у 2013–2019 рр. та 15,7% у період 2015–2022 рр. [1; 2]. У цій індустрії сформувалася розгалужена мережа міжнародних посередницьких організацій, у тому числі Асоціація медичного туризму, Європейський альянс медичного туризму, Міжнародна асоціація медичного туризму тощо. Як результат – усі ми нині є свідками активного інтернаціонального впровадження нових медичних технологій, подальшого поглиблення спеціалізації регіональних ринків медичних послуг, посилення стандартизації процесів їх виробництва і споживання, а також формування якісно нових моделей їх суспільного відтворення. Це відкриває небачені дотепер можливості розв'язання на міжнародному рівні найгостріших і найбільш нагальних проблем глобального економічного розвитку, підвищення тривалості та якості життя населення багатьох країн і регіонів світу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню питання економічної природи медичних послуг присвячено чимало праць як вітчизняних науковців, так і зарубіжних, зокрема, Г. Беккер, Т. Шульц, В. Балас та ін. Багато праць присвячено проблемам міжнародного туризму, зокрема, варто виділити наукові напрацювання Е. Келлі, М. Бренер, Н. Лунт, М. Піацоло та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато сучасних досліджень присвячено динамічному розвитку міжнародного туризму як нової форми прояву трансформації національних систем медичних послуг. Проте, недостатньо розглянутим залишається питання щодо впровадження комплексної системи оцінки впливу міжнародного медичного туризму на динаміку розвитку національних систем охорони здоров'я, а також розроблення міжнародних стандартів у цій сфері з формулюванням чіткої стратегії, здатної суттєво скоротити ризики медичного туризму та підвищити його ефективність.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз міжнародного досвіду медичного туризму та його ролі у формуванні нової бізнес-моделі у сфері охорони здоров'я.

Вклад основного матеріалу дослідження. Глобальний режим вільного переміщення товарів і послуг, що запроваджується під егідою СОТ та її Генеральної угоди з торгівлі послугами [3; 4], а також діючих регіональних і двосторонніх торговельних угод суттєво динамізували лібералізацію торгівлі послугами, у тому числі й медичними, спричинивши стрімке нарощування вартісних обсягів міжнародного медичного туризму. На сьогодні загальна кількість міжнародних медичних туристів у світі становить близько 6 млн. осіб щорічно [5]. Понад 50 країн світу набули усталеного статусу активних провайдерів медичних послуг іноземним громадянам і така їх спеціалізація кваліфікується як один із ключових напрямів національного економічного розвитку в глобальних координатах. Варто зазначити, що частка експорту медичних послуг Чехії становить нині 3,5% загальних витрат на систему охорони здоров'я, Люксембургу – 1,8%, Словенії – 1,5%, а Угорщини – 1,2%; за відповідних показників для імпорту послуг на рівні 0,15%, 3,5%, 0,27% та 0,25%. А загалом за країнами групи ОЕСР у період 2000–2011 рр. загальний експорт послуг у сфері охорони здоров'я збільшився з 1,5 до 6 млрд. дол. США [6], що свідчить про суттєве розширення інтернаціональних сегментів національних систем медичного обслуговування.

Усталена й незворотна тенденція щодо нівелювання відмінностей у якості й асортименті медичних послуг за різними країнами і регіонами є причиною того, що визначальним фактором міжнародної конкурентоспроможності їх провайдерів стає ціновий. За таких умов формуються стабільні потоки пацієнтів не тільки до держав-лідерів світогосподарського прогресу з традиційно високорозвиненою медичною індустрією, але і з розвинених країн до країн з новостворюваними ринками. Саме тут створено усі необхідні умови для надання диверсифікованих, високотехнологічних і достатньо якісних медичних послуг за доступними цінами у клініках, лікарнях і діагностичних центрах, створених у тому числі за кошти зарубіжних компаній і капіталу.

Головною причиною, яка обумовлює колосальний розрив у вартості медичних послуг країн-лідерів та держав з новостворюваними ринками, є, насамперед, прямий кореляційний зв'язок між вартісними обсягами валового внутрішнього продукту і сукупними витратами на охорону здоров'я, коли останні встановлюються на рівні, адекватному ступеню соціально-економічного розвитку тієї чи іншої країни. Крім того, набагато нижчі адміністративні, трансакційні та судово-медичні витрати у відсталих країнах, загалом низький рівень оплати праці лікарів і медичного персоналу також суттєво розширюють доступність іноземним громадянам їх медичних послуг. Один із красномовних прикладів – це розмір професійної страхової премії відповідальності хірурга, який в Індії становить лише 4% відповідного показника хірурга у Нью-Йорку [7].

Загалом же у Сполучних Штатах майже 50 млн. громадян взагалі не мають медичних страховок, а 139 млн. – не охоплені системою страхування стоматологічних послуг [8]. Крім того, брак молодшого медичного персоналу і потужний тиск з боку американських страхових компаній (що намагаються скоротити терміни перебування пацієнтів у стаціонарі), спонукають останніх звертатися за допомогою до зарубіжних клінік. Зарубіжні лікувальні заклади готові запропонувати пацієнтам (особливо незастрахованим американцям і громадянам з низьким страховим покриттям) більш комфортні умови лікування і перебування. З огляду на це, цілком закономірними є прогнозні оцінки експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я, які засвідчують, що вже у 2017 р. загальна кількість

американських громадян, котрі отримують лікувальні послуги за кордоном, становитиме від 15,7 до 23,2 млн. осіб, що матиме своїм наслідком недоотримання медичною індустрією США річного доходу на суму від 373 до 599,5 млрд. дол. США [9]. І це є абсолютним світовим «рекордом».

У цьому контексті принагідно також відзначити, що отримувані країнами-імпортерами туристичних медичних послуг доходи формуються не тільки у сфері власне споживання іноземцями медичного туристичного продукту, але й містять також доволі масштабні за обсягами доходи суміжних галузей і сфер національних економік. Це – доходи від надання іноземцям житла в оренду; надання інших (немедичних) послуг; індустрії гостинності, розваг і відпочинку; пізнавального туризму тощо. У такий спосіб індустрія міжнародного медичного туризму справляє на економіку приймаючої країни мультиплікативний економічний ефект, «розростаючись» як за вартісними масштабами, так і структурними параметрами охоплення галузей і секторів. При цьому варто враховувати і той факт, що доходи від медичних туристів спрямовуються переважно на розбудову інфраструктурних об'єктів національних систем охорони здоров'я, лікувально-оздоровчих закладів та їх технологічну модернізацію, та здатні вивести їх на новий щабель розвитку і підвищити якість життя громадян. У свою чергу, податки на прибуток, що сплачуються лікарнями, клініками і санаторними закладами, завжди опосередковано підтримують низку пов'язаних секторів національних економік, як-то житловий фонд, сфера послуг, рекреаційний сектор тощо.

Сучасний країновий рейтинг за показником залучення іноземних медичних туристів яскраво демонструє Індекс медичного туризму, методику розрахунку якого нещодавно розробив Міжнародний дослідницький центр з питань охорони здоров'я (International Healthcare Research Center). Цей індекс відбиває привабливість тієї чи іншої країни для медичних туристів з погляду якісних кондицій довілля, національної системи охорони здоров'я, а також наявного туристично-рекреаційного потенціалу й інфраструктури. У Топ-25 держав – найпривабливіших глобальних «магнітів» для медичних туристів входять 7 країн Азії: Сінгапур (зі значенням індексу 74%), Філіппіни (70,7%), Японія (70,2%), Республіка Корея (70%), Індія (67,5%), Таїланд (65,5%) та Китай (63,1%). У 2015 р. щонайменше 439 лікарняних закладів у країнах азійського регіону були акредитовані компанією «Joint Commission International» [10].

Незважаючи на те, що медичні туристи, виїжджаючи за отриманням лікувально-оздоровчих послуг за кордон, переслідують різні цілі, близько 40% із них мають за мету скористатися найсучаснішими медичними технологіями. Для більшості хворих пацієнтів виїзд за кордон – це, насамперед, можливість уточнити раніше поставлений діагноз і за необхідності у найкоротші терміни отримати адекватне лікування. Крім того, багато розвинених країн світу вкрай обережно ставляться до впровадження в медичну практику нових процедур, препаратів і методик лікування до завершення повного циклу досліджень їх результативності і побічних ефектів. Натомість регуляторні інституції країн з новостворюваними ринками набагато лояльніші щодо регуляторного інструментарію, що спонукає пацієнтів приїздити на їх територію для отримання медичних послуг, а лікарський персонал – проводити тут операції до того як їх національні регулятори нададуть дозвіл на використання нових методів і методик.

Не варто скидати з рахунків і такий вагомий фактор динамізації міжнародного медичного туризму як наявність значних диференціацій у національному репродуктивному законодавстві. Йдеться про те, що у багатьох країнах дотепер зберігаються прямі заборони на використання так званих допоміжних репродуктивних технологій, що включають, зокрема, екстракорпоральне запліднення («запліднення у пробірці»), сурогатне материнство, донорство статевих (репродуктивних) клітин, доїмплантаційну діагностику спадкових і генетичних захворювань, інші маніпуляції на ембріонах і статевих клітинах людини. Оскільки у багатьох державах (незважаючи на ухвалену ще у 1989 р. Міжнародну конвенцію ООН, що задекларувала право кожної людини на продовження роду) будь-яке втручання у

людське життя на його ранніх стадіях викликає низку проблем етичного і релігійного характеру, то безплідні пари і окремі індивіди активно вдаються до використання усіх можливих ресурсів, щоб стати батьками, насамперед, на основі допоміжних репродуктивних технологій і включення у глобальні потоки «репродуктивного туризму».

Наприклад, в Італії, згідно з ухваленим у 2004 р. законом забороняється використання будь-яких експериментів над ембріонами, у тому числі кріоконсервацію, вилучення стовбурових клітин, запліднення у випадку смерті одного з партнерів, частковий аборт живих ембріонів тощо. Оскільки порушення цього закону карається штрафом у розмірі до 600 тис. євро, тюремним ув'язненням та позбавленням лікарської ліцензії [11, с.84], то безплідні італійці масово користуються послугами репродуктивної медицини на території США й інших країн Європи з вільним розвитком репродуктивних технологій. Саме тому репродуктивна медицина перетворилася останніми роками не тільки на високоприбутковий інноваційний бізнес зі стабільно високим попитом та усталеним контингентом потенційних споживачів, але й надзвичайно цікавий сектор професійної діяльності для молодих спеціалістів медико-біологічного профілю та привабливий об'єкт капіталовкладень для інвесторів.

Міжнародний досвід засвідчує, що найбільш затребуваними з боку медичних туристів видами лікування є капітало-, технологічно-місткі та дорогі види медичних послуг, які на батьківщині або не охоплені системою медичного страхування, або їх отримання пов'язане з тривалими періодами очікування, або для пацієнта існує ризик недостатньої приватності та конфіденційності процесу лікування. Це – косметична хірургія (грудей, обличчя, ліпосакція), стоматологія (косметична і реконструкційна), кардіологія і кардіохірургія (шунтування і заміна серцевих клапанів), ортопедична хірургія (заміна тазостегнового суглоба, шліфування, заміна колінного суглоба, хірургія суглобів), бариатрична хірургія (шлункова, бандажування шлунка), репродуктивна медицина (штучне запліднення, зміна статі), трансплантація органів і тканин, загальна хірургія, діагностика й медичні обстеження [12]. Отже, усі ці медичні процедури зазвичай потребують детального обстеження і госпіталізації пацієнта, а у більшості випадків – і післяопераційного догляду, терапії і контролю за процесом одужання, навіть якщо самі процедури і не вимагають екстреного втручання.

З огляду на те, що міжнародний медичний туризм усе більшою мірою «замикається» у групі країн з новостворюваними ринками (у статусі провайдерів медичних послуг для іноземних громадян), усі вони останніми роками активно шукають шляхи ефективного розв'язання найгостріших проблем, що постали перед національними системами охорони здоров'я, перейшовши до реалізації на глобальному рівні масштабних рекламних кампаній і маркетингових стратегій. І хоча доступ до медичних послуг, як власне і способи оплати за них напряму залежать від укладених міжнародних угод або конвенцій з державою походження іноземного громадянина, а також його правового статусу, кожна країна реалізує унікальні маркетингові стратегії, орієнтовані на завоювання конкретних регіональних і цільових сегментів глобального ринку лікувально-оздоровчих послуг. Це формує і закріплює певну «медико-туристичну» спеціалізацію країн на світовому ринку медичних послуг, а, відтак, – і відповідну його регіональну і продуктово-видову сегментацію.

Незважаючи на стрімке захоплення країнами з новостворюваними ринками цілих сегментів глобального ринку медичного туризму, усталені конкурентні переваги на ньому десятиліттями утримують держави-лідери, насамперед, США, Велика Британія, Німеччина, інші держави Західної Європи, Ізраїль тощо. Ця група країн спеціалізується на наданні високоспеціалізованих медичних послуг високої якості. Наприклад, в США (де традиційно високими є як вхідні, так і вихідні потоки медичних туристів) центри і клініки, що обслуговують іноземних громадян, генерують нині до 10% сукупних доходів національної медичної індустрії [13, р.143].

У свою чергу, Німеччина завдяки своєму природному безкомпромісному відношенню до якості (що має вирішальне значення, коли йдеться про життя і здоров'я людей) в останні

десятиліття також досягла високого світового бренду і популярності як один із найбільших «магнітів» для медичних туристів з усього світу. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, у цій країні на 100 тис. жителів припадає 368 лікарів [14] (що суттєво вище порівняно із середнім показником за групою держав-лідерів), які проходять дуже сувору і якісну двоетапну підготовку (базову академічну і практичну клінічну) та ретельний відбір при прийомі на роботу.

На тлі масштабної наукової діяльності університетів і госпітальних установ, наявності медичного обладнання і витратних матеріалів найвищої якості, широких можливостей виконання найскладніших медичних процедур і операцій, а також реалізації у країні принципів законодавства про лікарські помилки (які включають неякісне лікування, неправильну постановку діагнозу, помилкове призначення курсу лікування, ненадання інформації, лікування недозволеними методами, роботу некваліфікованого персоналу), Німеччина здобула неабияких успіхів і стійких конкурентних переваг на ринку медичного туризму, позиціонуючись як країна з широкопрофільною медичною спеціалізацією. Основними провайдером медичних продуктів для іноземних туристів тут є Денна клініка онкології і гематології професора Херрманна (м. Мюнхен), Клініка протонної терапії (м. Мюнхен), Центр медицини серця «Ізар» (м. Мюнхен), Спеціалізована клініка «Кібер-ніж» (м. Мюнхен), Клініка Університету Людвіга Максиміліана (м. Мюнхен), Клініка Технічного університету (м. Мюнхен), Діагностичний центр (м. Мюнхен), Багато профільна академічна клініка (м. Мюнхен), Спеціалізована клініка «Шен» в Фогтаройте, Реабілітаційна клініка Егервінкель в Бад Висзеє, Онкологічна лікувальна і реабілітаційна клініка в Обераудорфе [14, с.108] та ін.

Таким чином, масштабні транскордонні переміщення пацієнтів набули на сьогодні диверсифікованого і різноспрямованого характеру, а сучасна суб'єктна структура глобального ринку медичного туризму репрезентована постійно зростаючим колом країн різних регіонів. У гострій і запеклій конкурентній боротьбі за пацієнтів з усього світу вони пропонують їм широкий спектр послуг медичного, хірургічного, стоматологічного та іншого характеру. При цьому переважна більшість медичних туристичних центрів мають у своєму арсеналі надсучасне медичне обладнання і передові технології, а їх лікарський персонал пройшов навчання або підвищення кваліфікації у найкращих клініках світу. Як приклад можна навести індійський Інститут серця «Fortis Escorts», укомплектований командою висококваліфікованих західних фахівців. Щорічно тут проводиться до 4 тис. операцій на серці (кожна середньою вартістю 4,5 тис. дол. США за відповідної ціни у 60 тис. дол. у Сполучених Штатах Америки) за 0,8% смертельних випадків і 0,3% післяопераційних інфекцій [10].

Як багато профільна і диверсифікована діяльність у сфері медичного обслуговування населення, міжнародний медичний туризм охоплює нині не тільки зростаючі міждержавні потоки пацієнтів, але й дедалі більшою мірою поширюється на кваліфікованих фахівців сфери охорони здоров'я. Так, тільки у період 2000–2014 рр. загальна кількість лікарів, що отримали освіту за кордоном, зросла у Франції з 7,8 тис. до 21,8 тис. осіб, а їх частка у загальній чисельності лікарського контингенту – з 3,9% до 9,8%; Данії – з 0,7 тис. до 1,1 тис. осіб та з 4,4% до 5,3%; Канади – з 13,7 тис. до 22,2 тис. осіб та з 21,3% до 23,9%; Нової Зеландії – з 3,8 тис. до 6,3 тис. осіб та з 37,9% до 42,6%; Німеччини – з 9,9 тис. до 31,9 тис. осіб та з 3,7% до 9,5%; а США – з 166,8 тис. до 211,8 тис. осіб за стабільної частки на рівні 25% загальної кількості лікарів [15].

За даними ОЕСР 20–30% від загальної кількості лікарів США, Канади і Великої Британії отримали за кордоном наукові ступені, у більшості випадків у країнах, що розвиваються. Останні є нині постачальниками понад 50% усіх лікарів-мігрантів, залучаючи натомість до 10% їх загальної кількості за рахунок повернення з-за кордону студентів медичних навчальних закладів Європи і Північної Америки [16, с.87]. Це свідчить не тільки про потужний вплив науково-технічної, технологічної й інформаційної революції на сучасну медичну індустрію, але й конвергенцію національних систем медичних послуг у частині

імплементатії найпередовіших технологій і методик лікування. Водночас зростаюча міграція висококваліфікованого медико-санітарного персоналу, набуваючи з року в рік дедалі більш складного і глобального характеру, викликає наростання соціальної напруги в країнах еміграції. Останні по суті субсидують більш багаті держави, фінансуючи підготовку для них висококваліфікованого медичного персоналу. Ця проблема актуалізується ще більшою мірою з урахуванням того, що лікарський персонал найчастіше покидає сільські райони, жителі яких позбавлені можливості отримувати належне медичне обслуговування.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками дослідження варто наголосити, що глобальні умови функціонування медичної індустрії нівелюють усі бар'єри у транскордонному русі медичних послуг у різних країнах і регіонах світу, висуваючи до їх пріоритетних характеристик швидкість, оперативність, якість і комфорт медичного обслуговування. Як результат – на сьогодні практично завершився етап формування зрілого сегменту глобального ринку послуг медичного туризму зі своєю інфраструктурою, системою медичного менеджменту й акредитаційних інституцій, агентствами медичного туризму і туристичними операторами у сфері медичних подорожей. Інституції у сфері міжнародного медичного туризму спеціалізуються на наданні широкого спектру послуг – від призначення лікування і вибору лікувального закладу до транспортування хворого і підготовки усієї супровідної документації. Динамічний розвиток міжнародного медичного туризму, який охоплює нині не тільки власне індустрію охорони здоров'я, але й туристичну галузь, докорінно змінює ландшафт глобальної системи медичних послуг, породжує якісно нову концепцію медичного обслуговування, а, відтак, – справляє всезростаючий вплив як на національні системи охорони здоров'я, так і діяльність компаній зі страхування здоров'я, котрі дедалі частіше погоджуються оплачувати лікування своїх клієнтів у зарубіжних клініках і центрах.

Якщо ще кілька років назад основними агентами цього сегменту ринку медичних послуг були компанії-посередники між пацієнтами й іноземними клініками, то за умов динамічного розвитку Інтернет-технологій пацієнти дедалі більше самостійно ведуть пошук провайдерів медичних послуг. Загострення ж глобальної конкуренції за пацієнтів обумовлює висування у лідери медичного сегменту глобального ринку великих гравців з багаторічним досвідом, які ділять між собою цей ринок і сегментують його. Тож за таких умов міжнародний медичний туризм формує глобальний сегмент медичних послуг, який здатен задовольнити будь-які потреби в охороні здоров'я у будь-якій точці планети і у широкому діапазоні цін на медичні послуги. Виходячи з цього, до пріоритетних висувається питання щодо впровадження комплексної системи оцінки впливу міжнародного медичного туризму на динаміку розвитку національних систем охорони здоров'я, а також розроблення міжнародних стандартів у цій сфері з формулюванням чіткої стратегії, здатної суттєво скоротити ризики медичного туризму та підвищити його ефективність.

Література

1. Eto H. *New business opportunities in the growing e-tourism industry*. – University of Tsukuba. – Tokyo, 2015. – P. 136.
2. *Medical tourism market by treatment type (cardiovascular, orthopedic, neurological, cancer treatment, fertility)*. – *Global opportunity analysis and industry forecast, 2015–2022*. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/medical-tourism-market>.
3. Smith R. D. *Foreign direct investment and trade in health services: a review of the literature* // *Social Science & Medicine*. – 2004. – No. 59. – Pp. 2313–2323.
4. Smith R. D., Rupa C., Viroj T. *Trade in health-related services* // *The Lancet*, 2009 (doi:10.1016/S0140-6736(08)61778-X).
5. Youngman I. *Medical tourism facts and figures 2015*. URL: https://www.imtj.com/sites/default/files/asset/asset/Medical%20Tourism%20Facts%20and%20Figures%202015_0.pdf.
6. Khorana S. *International trade in the health sector: forgotten frontier?* // *Trade Hot Topics*. – 2016. – Issue 126.

7. Lancaster J. *Surgeries, side trips for medical tourists*. – *Washington Post*. October 21, 2004.
8. *Medical tourism market (India, Thailand, Singapore, Malaysia, Mexico, Brazil, Taiwan, Turkey, South Korea, Costa Rica, Poland, Dubai and Philippines)*. – *Global industry analysis, size, share, growth, trends and forecast, 2013–2019*. URL: <http://www.transparencymarketresearch.com/medical-tourism.html>.
9. Kelley E. *Medical tourism*. – *WHO Patient Safety Programme*, 02 October, 2013.
10. Gunasekera K., Bremer M. *Medical tourism: what's next for Asia? – Stax perspective on the Asian medical tourism industry*, March 2015.
11. Русанова Н. Е. «Репродуктивный туризм» в России: возможности и проблемы // *Сервис плюс*. – 2009. – № 3. – С. 83–86.
12. Lunt N., Smith R., Exworthy M., Green S. T., Horsfall D., Mannion R. *Medical tourism: treatment, markets and health system implications: a scoping review*. – *OECD: Directorate for Employment, Labour and Social Affairs*, 2015.
13. Piazzolo M. *Medical tourism – a case study for the USA and India, Germany and Hungary* // *Acta Polytechnica Hungarica*. – 2011. – Vol. 8. – No. 1. – Pp. 137–160.
14. Ковалева И. П. Зарубежный опыт развития медицинского туризма на примере Германии // *Актуальные вопросы экономических наук*. – 2015. – № 42. – С. 107–115.
15. *Health workforce migration: migration of doctors* // *OECD statistics*. URL: <http://stats.oecd.org>.
16. Рубинская Э. Д. Развитие международной миграции рабочей силы в динамике глобализационных процессов // *Вопросы регулирования экономики*. – 2015. – Т. 6. – № 1. – С. 83–90.

References

1. Eto, H. (2015). *New business opportunities in the growing e-tourism industry*, University of Tsukuba, Tokio, p. 136.
2. *Medical tourism market by treatment type (cardiovascular, orthopedic, neurological, cancer treatment, fertility)*, *Global opportunity analysis and industry forecast, 2015–2022*, available at: <https://www.alliedmarketresearch.com/medical-tourism-market>.
3. Smith, R. D. (2004). *Foreign direct investment and trade in health services: a review of the literature*, *Social Science & Medicine*, No. 59, pp. 2313–2323.
4. Smith, R. D., Rupa, C., Viroj, T. (2009). *Trade in health-related services*, *The Lancet* (doi:10.1016/S0140-6736(08)61778-X).
5. Youngman, I. *Medical tourism facts and figures 2015*, available at: https://www.imtj.com/sites/default/files/asset/asset/Medical%20Tourism%20Facts%20and%20Figures%202015_0.pdf.
6. Khorana, S. (2016). *International trade in the health sector: forgotten frontier?* *Trade Hot Topics*, Issue 126.
7. Lancaster, J. (2004). *Surgeries, side trips for medical tourists*, *Washington Post*, October 21, 2004.
8. *Medical tourism market (India, Thailand, Singapore, Malaysia, Mexico, Brazil, Taiwan, Turkey, South Korea, Costa Rica, Poland, Dubai and Philippines)*, *Global industry analysis, size, share, growth, trends and forecast, 2013–2019*, available at: <http://www.transparencymarketresearch.com/medical-tourism.html>.
9. Kelley, E. (2013). *Medical tourism*, *WHO Patient Safety Programme*, 02 October, 2013.
10. Gunasekera K., Bremer M. (2015). *Medical tourism: what's next for Asia? Stax perspective on the Asian medical tourism industry*, March, 2015.
11. Rusanova, N. E. (2009). «Reproductive tourism» in Russia: opportunities and challenges [«Репродуктивный туризм» в России: возможности и проблемы], *Servis plus*, No. 3, s. 83–86 [in Russian]
12. Lunt, N., Smith, R., Exworthy, M., Green, S. T., Horsfall, D., Mannion, R. (2015). *Medical tourism: treatment, markets and health system implications: a scoping review*, *OECD: Directorate for Employment, Labour and Social Affairs*.

13. Piazzolo, M. (2011). *Medical tourism – a case study for the USA and India, Germany and Hungary*, *Acta Polytechnica Hungarica*, Vol. 8, No. 1, pp. 137–160.
14. Kovaleva, I. P. (2015). *Foreign experience of medical tourism development on the example of Germany [Zarubezhnyy opyt razvitiya meditsinskogo turizma na primere Germanii]*, *Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk*, No. 42, s. 107–115 [in Russian]
15. *Health workforce migration: migration of doctors*, *OECD statistics*, available at: <http://stats.oecd.org>.
16. Rubinskaya, E. D. (2015). *International labor migration development in the dynamics of globalization processes [Razvitie mezhdunarodnoy migratsii rabochey sily v dinamike globalizatsionnykh protsessov]*, *Вопросы регулирования экономики*, Т. 6, No. 1, s. 83–90 [in Russian]

УДК 339.9:331.556.4

Катерина Володимирівна ШИМАНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Житомирський державний технологічний університет, e-mail: kv.shymanska@gmail.com

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ В ЄВРОПІ ТА РЕГІОНАЛЬНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА

Шиманська, К. В. Регіональні особливості міжнародної міграції в Європі та регіональна міграційна політика // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 25–35.

Анотація. У статті розглянуто регіональні особливості міжнародних міграцій у Європі, зокрема, Європейському Союзу та визначено риси регіональної міграційної політики ЄС як інтеграційного об'єднання. За результатами аналізу показників Євростату та Світового Банку визначено географічну структуру імміграції та територіального розміщення мігрантів у ЄС. Досліджено динаміку зміни індексу розвитку людського потенціалу в Європейському Союзі на етапах його розширення. Встановлено, що розширення ЄС знижувало середній показник людського розвитку в об'єднанні за рахунок приєднання країн з нижчими показниками. Проаналізовано проблеми розвитку явища зовнішньої міграції в Європі, зокрема, його переваги та недоліки, а також пов'язані з нею загрози.

Ключові слова: міжнародна міграція; міграційна політика; регіональна міграційна політика; Європа; Європейський Союз.

Екатерина Владимировна ШИМАНСКАЯ

кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики,
Житомирский государственный технологический университет,
e-mail: kv.shymanska@gmail.com

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ В ЕВРОПЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Шиманская, Е. В. Региональные особенности международной миграции в Европе и региональная миграционная политика // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 25–35.

Аннотация. В статье рассмотрены региональные особенности международных миграций в Европе, в частности, Европейском Союзе и определены черты региональной миграционной политики ЕС как интеграционного объединения. По результатам анализа показателей Евростата и Всемирного Банка определена географическая структура иммиграции и территориального размещения мигрантов в ЕС. Исследована динамика изменения индекса развития человеческого потенциала в Европейском Союзе на этапах его расширения. Установлено, что расширение ЕС снижало средний показатель человеческого развития в объединении за счет присоединения стран с более низкими показателями. Проанализированы проблемы развития явления внешней миграции в Европе, в частности, его преимущества и недостатки, а также связанные с ней угрозы.

Ключевые слова: международная миграция; миграционная политика; региональная миграционная политика; Европа; Европейский Союз.

Kateryna SHYMANSKA

PhD in Economics, Associate Professor, Department of International Economics,
Zhytomyr State Technological University, e-mail: kv.shymanska@gmail.com

REGIONAL FEATURES OF INTERNATIONAL MIGRATION IN EUROPE AND REGIONAL MIGRATION POLICY

Shymanska, K. (2017). *Regional features of international migration in Europe and regional migration policy*. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Rehionalni osoblyvosti mizhnarodnoi mihratsii v Yevropi ta rehionalna mihratsiina polityka; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Вісник соціально-економічних досліджень (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 25–35.

Abstract. The article considers regional features of international migration in Europe, in particular, in the European Union and defines features of regional migration policy of the EU as an integration association. By results of analysis of Eurostat and the World Bank data the geographical structure of immigration and territorial distribution of migrants in the EU are defined. The dynamics of change in the human development index in the European Union at the stages of its enlargement is studied. It is identified that the EU enlargement reduced the average human development index in the alliance through the accession of countries with lower rates. The study analyzes the problems of external migration phenomenon development in Europe, including its advantages and disadvantages and related threats.

Keywords: international migration; migration policy; regional migration policy; Europe; the European Union.

JEL classification: F220; J150; O150

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування сучасної карти міграційних переміщень населення в країнах та регіонах світу відбувається під впливом геоекономічних трансформацій, які полягають у формуванні багатополюсного економічного простору, де, з одного боку, відбуваються процеси дезінтеграції, зокрема в Європі, а, з іншого, – посилюються процеси регіональної інтеграції в інших частинах світу (Латинська Америка, Південно-Східна Азія, Африка), зміщуючи акценти економічного розвитку та трансформуючи характер та інтенсивність використання економічних ресурсів країн та регіонів, моделюючи фінансові, людські та інформаційні потоки.

Зокрема, на думку А. Ф. Констант та К. Ф. Циммерманна [1], «... мобільність робочої сили є економічно вигідною, оскільки забезпечує оптимальне розміщення ресурсів, тим самим генеруючи вищу та кращу продуктивність та більший добробут» [1, с.4].

Разом з тим, глобальні проблеми людства, викликані посиленням геополітичної нестабільності та боротьбою за світове лідерство, інтенсифікацією нарощення та використання виробничих потужностей, обумовлюють зростання чисельності мігрантів (в тому числі нелегальних) до країн Європейського Союзу, а відповідне негативне ставлення європейців до мігрантів посилюється економічними проблемами, соціальною напругою – формується так званий євроскептицизм.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню особливостей формування міграційної політики в країнах Європи та, зокрема, Європейському Союзу присвятили свої наукові праці Р. А. дель Сарто (R. A. Del Sarto) [2] та К. Стайндлер (C. Steindler) [2], Б. Ельснер (B. Elsner) [3], А. Ф. Констант (A. F. Constant) та К. Ф. Циммерманн [1; 3], Р. Андріясевиц (R. Andrijasevic) [4], С. Леонард (S. Leonard) [5], А. Р. Сервент (A. R. Servent) [6], М. Такл (M. Takle) [7], Р. Бермейо [8], Н. Реслоу (N. Reslow) [9]. Зокрема, у своєму дослідженні Р. А. дель Сарто та К. Стайндлер [2], Р. Бермейо [8] піднімають питання щодо невизначеності політико-безпекового середовища формування міграційної політики ЄС відносно південного напрямку імміграції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження вимагають особливості сучасного етапу розвитку міграційних процесів в Європі в контексті з'ясування впливу на них регіональної міграційної політики ЄС, оскільки з посиленням інтеграційних процесів у світі (тобто утворення регіональних угруповань країн у Південно-Східній Азії, Латинській Америці, Африці на тлі дезінтеграції в Європі та Північній Америці) міжконтинентальні переміщення в Європу з таких регіонів трансформуються, а тому актуальності набуває абстрагування від особливостей індивідуальних державних міграційних політик у зв'язку з їх виходом на регіональний рівень. Зокрема, науковий пошук варто скерувати на трансформацію спільної політики ЄС щодо руху людських ресурсів як одного з напрямів створення системи регіональної безпеки. У цьому контексті більш глибокого розгляду вимагають регіональні особливості міграційних потоків, оскільки саме вони є передумовою формування спільної регіональної політики за окремими регіональними угрупованнями.

Постановка завдання. Метою дослідження є огляд регіональних особливостей міграцій у Європі, зокрема ЄС, та визначення рис регіональної міграційної політики ЄС як інтеграційного об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни, які входять до складу міграційної пари, зазвичай, мають протилежні інтереси. Це пов'язано з економічними вигодами, які отримуються або втрачаються такими країнами в процесі переміщення людських ресурсів. Так, країни призначення мігрантів переважно, якщо і прагнуть отримати доступ до більш дешевої робочої сили мігрантів, зважаючи на свою неготовність до їх значної кількості, можуть мати потребу у встановленні обмежень на кількість іммігрантів, які прибувають до країни. Крім того, часто країна призначення при формуванні стримувальної міграційної політики та встановленні величини оптимальних імміграційних квот, не враховує статеву-вікову та освітньо-професійну структуру фактичних міграційних потоків, а також соціально-економічний стан країн походження мігрантів та їх інституційне середовище. У результаті діюча міграційна політика не є ефективною з точки зору її відповідності кон'юктурі та потребам ринку праці, векторам демографічної політики, а також інших політик, зокрема, мовно-етнічної та політики безпеки.

Разом з тим, країна походження мігрантів прагне збільшити чисельність емігрантів у випадку їх надлишку на національному ринку робочої сили (наприклад, при зростанні безробіття, диспропорціях у структурі попиту та пропозиції робочої сили, а також значних витратах, пов'язаних зі структурним безробіттям). З іншого боку, навіть у випадку тимчасового надлишку робочої сили в країні, проблеми демографічного характеру змушують уряди формувати міграційну політику базуючись на стримуванні відтоку людських ресурсів з країни у зв'язку зі зростанням потреби в природному відтворенні населення країни (у випадку тривалих демографічних криз).

Якщо говорити про Європу, то варто окремо розглядати Європейський Союз як найбільш розвинене регіональне об'єднання. Посилення євроінтеграційних процесів, які відбувалися протягом другої половини XX та на початку XXI ст., з одного боку, означало встановлення миру та процвітання в Європі, а, з іншого, – провокувало значні виклики регіонального розвитку, пов'язані зі свободою переміщення людей в межах ЄС. Разом з тим, забезпечення такої свободи було одним з основних принципів регіональної європейської інтеграції та її політико-економічного бачення лідерами інтеграційних процесів.

Системне ускладнення ЄС та інституціоналізація всіх сфер життя в країнах-членах ЄС також були пов'язані з його розширенням (зростанням кількості залучених до об'єднання держав, поглиблення інтеграції). Таке розширення означало не тільки збільшення території союзу, але й збільшення чисельності його населення, на яке почали поширюватися права та свободи громадян ЄС. Крім того, враховуючи трансформаційний характер економічного розвитку окремих країн (постсоціалістичні країни Прибалтійського регіону, Вишеградської четвірки тощо), рівень життя населення в них суттєво відрізнявся навіть за регіонами самих країн, також як і розвиток інфраструктури.

Разом з тим, така ситуація провокувала й інтенсифікацію міграційних переміщень уже в межах ЄС, оскільки відбулося усунення кордонів між державами-членами, що особливо яскраво проявилось в Республіці Польщі, Угорщині, Чехії, де зростання чисельності мігрантів у країнах Європи зросло в 1,5–3,0 рази, порівняно з періодом, який передував приєднанню таких країн до складу ЄС. Останнє також викликало і більшу диференціацію країн ЄС за рівнем економічного розвитку та рівнем розвитку людського потенціалу, зрілості соціально-економічних систем, а отже також підвищувало рівень міграційної мотивації громадян нових країн-членів ЄС (рис. 1).

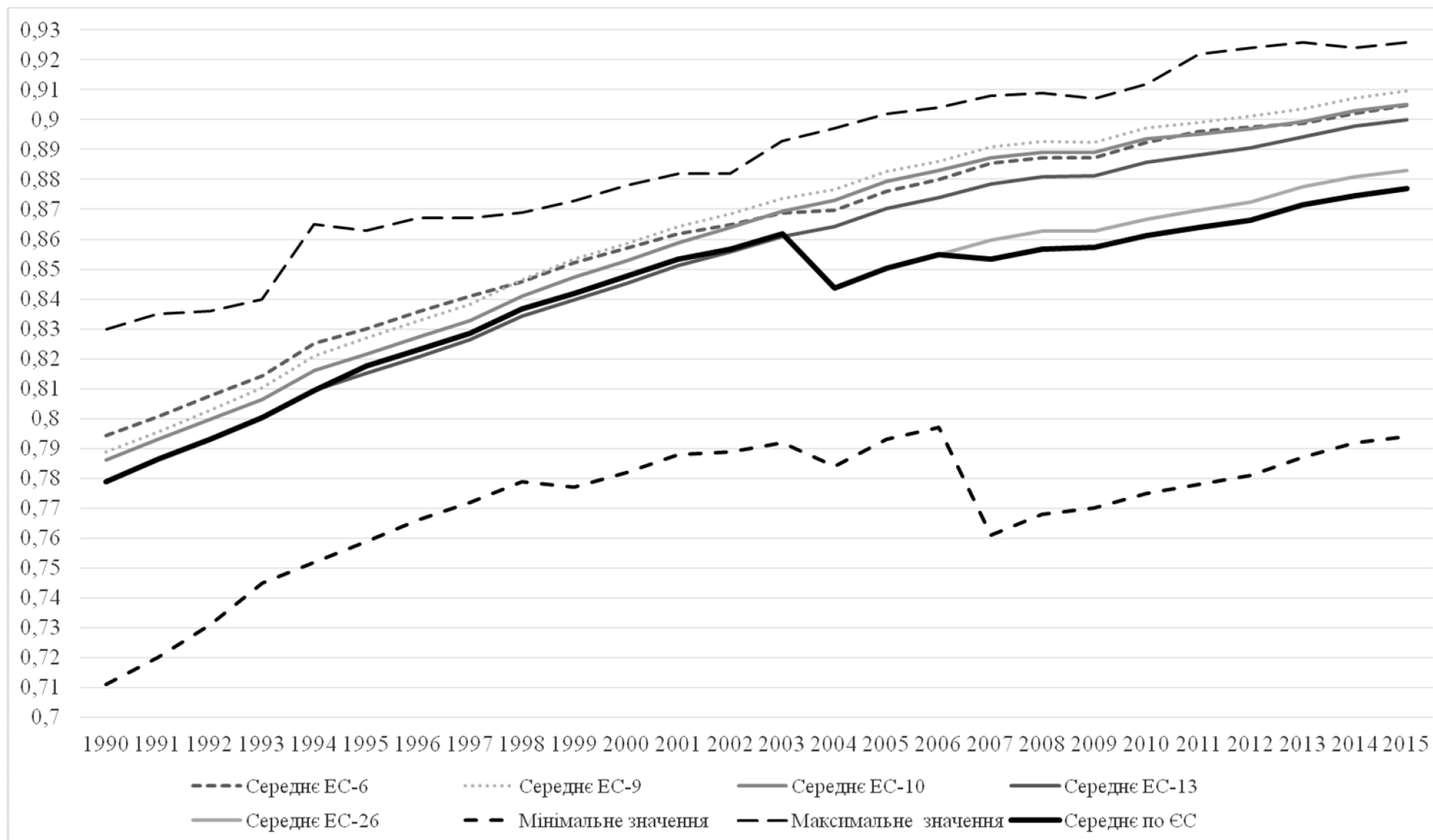


Рис. 1. Тенденції зміни середнього показника Індексу людського розвитку в країнах ЄС (за його складом) протягом 1990–2015 рр. (розраховано та побудовано автором за даними Human Development Data (1990–2015) [10])

Як видно із рис. 1, розширення ЄС та доповнення його новими країнами-членами знизило середній показник індексу людського розвитку, а стрибки такого зниження явно припадали на періоди входження до ЄС нових членів, зокрема у 2004 р. та 2007 р. Це можна пояснити все нижчим рівнем людського розвитку в країнах, які долучалися до ЄС на кожному наступному етапі. І хоча за регіонами світу Європа відрізняється найвищими показниками індексу людського розвитку (майже такого рівня на сьогодні досяг регіон Латинської Америки), разом з тим, значна диференціація цього показника між країнами Європи призводить до формування напрямів міграційних переміщень з країн з нижчим рівнем показника, до країн з вищим рівнем. А оскільки індекс людського розвитку є показником інтегральним, який показує і рівень освіти, і тривалість життя населення, і показники соціально-економічної нерівності в країні, вважаємо, що його можна використовувати для моделювання глобальних закономірностей регіональних міграційних переміщень, адже в цілому при його розрахунку закладаються показники, що характеризують власне рівень життя населення в країнах та ступінь його депривації.

Вважаємо таку тенденцію достатньо закономірною, виходячи з того, що відповідно до методологічного базису формування цього індексу, його можна вважати певним індикатором інституційного середовища формування людського потенціалу, оскільки показники соціально-економічної нерівності, рівня доступу населення до освіти та охорони здоров'я, відсутність гендерної та етнічної дискримінації досягається, в першу чергу, формуванням міцної законодавчої бази щодо прав та свобод, а також дієвістю інституційних важелів та інструментів управління всіма процесами у суспільстві.

Крім того, у 2007 році спостерігається зростання розриву між мінімальними та максимальними показниками індексу людського розвитку в країнах-членах ЄС. При цьому лібералізоване в питаннях міграції інституційне середовище ЄС сприяло інтенсифікації міграційних переміщень з нових країн-членів до більш старих членів ЄС.

Нестабільна економічна ситуація, а також політико-безпекові проблеми, пов'язані з етнічними конфліктами та терористичними загрозами, призвели до погіршення сприйняття мігрантів приймаючими суспільствами країн ЄС (зростання політичної риторики і ініціатив, спрямованих на протидію приймання біженців з країн Близького Сходу тощо). У зв'язку з цим, дуже часто проблеми з мігрантами стають причиною євроскептицизму, тобто сприйняття суспільством окремої країни ЄС рішення про інтеграцію як помилкового. Це можна прослідкувати і по Вгехіт, адже у жовтні 2016 р. 36% респондентів із Великої Британії виділили міграцію як основну причину для занепокоєння [11]. Іншими причинами, опосередковано пов'язаними з міграціями як в межах ЄС, так і ззовні, стали: безробіття (Іспанія, Італія, Франція (71%, 65% та 50% опитаних відповідно), бідність та соціальна нерівність (Німеччина, де на це вказали 47% опитаних) [11].

Крім того, за даними опитування, проведеного аналітичним порталом «Statista», значна кількість населення країн ЄС налаштована проти мігрантів (рис. 2).

Водночас, в контексті існуючих у Європі демографічних проблем (низька народжуваність та, відповідно, старіння населення ЄС), підвищення мобільності робочої сили може стати конкурентною перевагою для країн ЄС, приймаючих мігрантів, у зв'язку з відносною дешевизною мігруючих трудових ресурсів, які при цьому часто відрізняються високою якістю. Так, найбільшими країнами походження високоосвічених мігрантів до країн ОЕСР (OECD) є Індія (2,24 млн. осіб), Філіппіни (1,55 млн. осіб), Китай (1,53 млн. осіб) – з країн, які розвиваються, та на сьогодні є найбільшими постачальниками мігрантів у світі, а також серед країн ЄС – Велика Британія (1,47 млн. осіб), Німеччина (1,23 млн. осіб) та Польща (1,0 млн. осіб) [12]. У зв'язку з цим геоелектронічні трансформації, які відбуваються у світі, а також відповідні зміщення центрів економічного розвитку визначають і рух високоякісних трудових ресурсів, які є носіями сучасних знань та вмінь, необхідних для впровадження інновацій та розвитку технологій, забезпечують вищий рівень продуктивності праці в секторах економіки та сприяють створенню більшого валового внутрішнього продукту, зокрема, у вторинному та третинному секторах економіки.

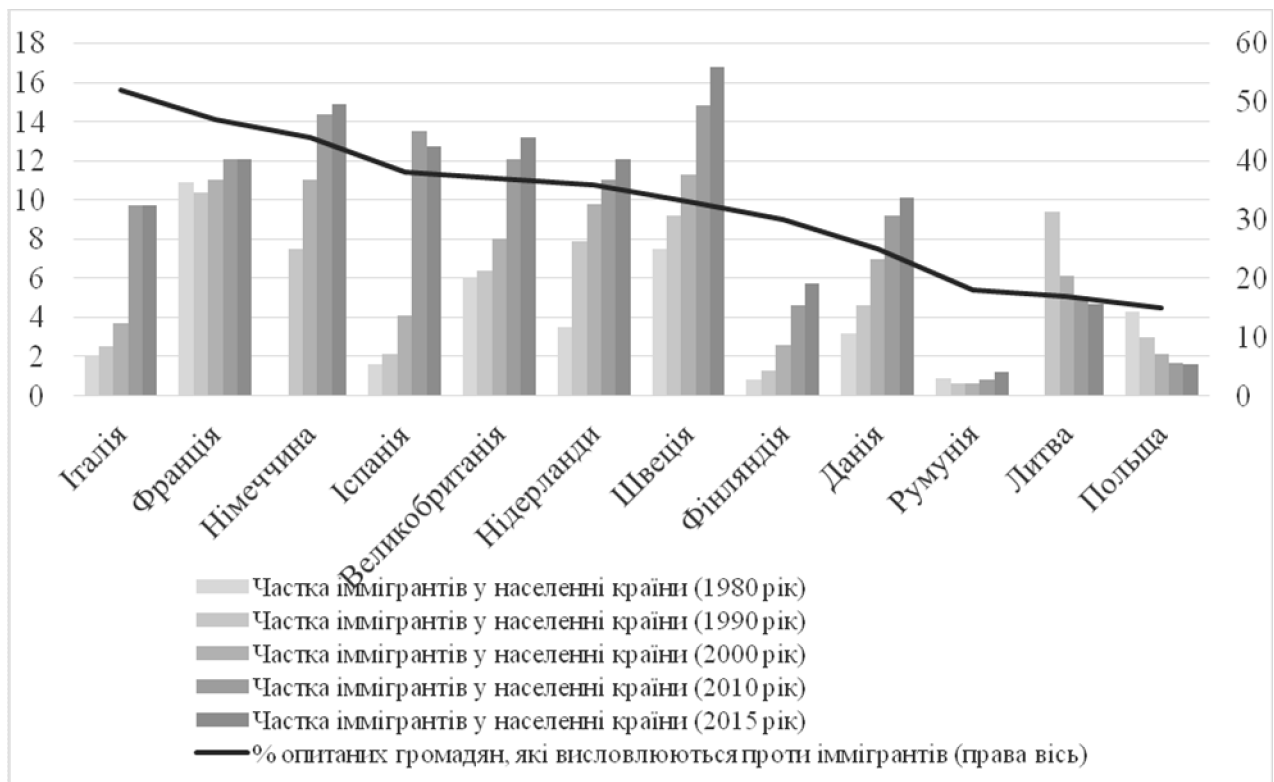


Рис. 2. Динаміка частки іммігрантів у населенні країн ЄС (за період 1980–2015 рр.), громадяни яких висловлюються проти іммігрантів (побудовано автором за даними [12] та аналітичного порталу «Statista» [13])

Крім того, поповнення людських ресурсів європейських країн за рахунок постійних мігрантів є позитивним з точки зору інтенсифікації природного відтворення населення.

Водночас, поширення набуває міграція між країнами ЄС, особливо з півдня Європи, охопленого локальними кризовими явищами в економіці, до північних країн ЄС, що також викликає суттєве занепокоєння останніх. В цілому ж структура розміщення мігрантів за регіонами Європи наведена на рис. 3.

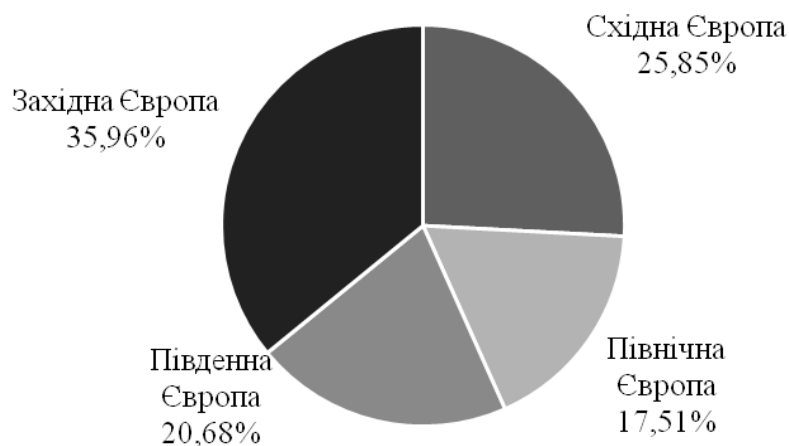


Рис. 3. Структура розміщення іммігрантів за регіонами Європи у 2015 році (побудовано автором за даними ООН [14])

Географічна структура країн походження в регіонах Європи також суттєво відрізняється та представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Географічна структура іммігрантів (за країнами походження) в регіонах Європи
(складено автором за даними ООН [14])

Регіон Європи							
Східна Європа		Північна Європа		Південна Європа		Західна Європа	
Країна	Іммі-гранти, тис. осіб	Країна	Іммі-гранти, тис. осіб	Країна	Іммі-гранти, тис. осіб	Країна	Іммі-гранти, тис. осіб
Росія	4120	Польща	1057	Румунія	1754	Туреччина	2467
Україна	3924	Індія	847	Марокко	1131	Польща	2304
Казахстан	2870	Пакистан	596	Албанія	958	Алжир	1481
Узбекистан	1386	Ірландія	518	Боснія та Герцеговина	903	Марокко	1326
Білорусь	1094	Німеччина	467	Німеччина	623	Італія	1302
Азербайджан	868	Росія	447	Еквадор	511	Росія	1273
Киргистан	624	Велика Британія	429	Франція	444	Португалія	1174
Вірменія	586	США	303	Велика Британія	430	Казахстан	1026
Молдова	543	Ірак	271	Хорватія	389	Німеччина	1003
Грузія	526	Китай	261	Колумбія	388	Румунія	839

Таким чином, у структурі європейської міграції, зокрема міграції до країн ЄС чільне місце посідають країни Східної та Південної Європи, які є найбільш ймовірними потенційними членами ЄС (в тому числі, країни так званого Східного партнерства). Зокрема, іммігранти із цих країн є більш бажаними для країн Західної та Північної Європи, оскільки наразі переважна частина мігрантів у цих регіонах походять із країн Північної Африки, Близького Сходу, характерними для яких є висока політична нестабільність та військові конфлікти, а також Південно-Східної Азії, рівень життя населення в якій залишається на вкрай низькому рівні. Міграції із цих країн характеризуються постконфліктним характером (міграція біженців та шукачів притулку) або транзитним характером (при цьому значною проблемою є нелегальний статус мігрантів, значний тиск на кордони ЄС).

Дель Сарто Р. та Стайндлер К. з цього приводу зазначають: «Поки країни Середземноморського Близького Сходу та Північної Африки (Mediterranean Middle East and North Africa, MENA) продовжують бути центральним фактором занепокоєння для ЄС за цілою низкою економічних та політичних причин, боротьба з міжнародним тероризмом стала одним з основних завдань політики ЄС щодо цієї області в «еру після 11 вересня». Як наслідок, побоювання з приводу потреби демократизації та дотримання прав людини все більше переміщуються на задній план, а їх місце в порядку пріоритетів займають питання безпеки та стабільності» [2, с.370]. У зв'язку з цим міграційна політика ЄС набула більш обмежувального характеру, орієнтуючись на її посилення безпекових компонентів. Цим, зокрема, можна пояснити і зростання кількості депортації осіб, які не є громадянами ЄС з території країн-членів (табл. 2).

Таким чином, за період 2008–2016 рр. спостерігається зростання чисельності осіб, нелегальне перебування яких на території ЄС виявлено в Угорщині, Болгарії, Німеччині, Австрії, Польщі, Бельгії (у порядку зниження щорічних темпів приросту). Разом з тим, їх незначне щорічне зменшення відмічалось у Великій Британії, Франції, Іспанії та Італії.

Що ж до удосконалення регіональної міграційної політики ЄС, то тут варто згадати про діяльність Європейського агентства з охорони зовнішніх кордонів країн-членів Європейського Союзу (Frontex), яке, окрім іншого, здійснює управління потоками легальної та нелегальної міграції.

Як зазначає С. Леонард, «... питання притулку та міграції були об'єктом полеміки по всій Європі в останні кілька років, вони також регулярно були головними на порядку

денному політики Європейського Союзу (ЄС) з моменту набуття ним своїх перших повноважень з цих питань від Маастрихтського договору в 1993 році [5, с.371].

Таблиця 2

Рейтинг країн ЄС за чисельністю осіб з інших країн, нелегальне перебування яких виявлено у 2016 році (розраховано та наведено за даними Євростату [16; 17])

№ з/п	Країна (член ЄС)	Чисельність осіб з інших країн, нелегальне перебування яких виявлено, осіб				Кількість приписів про депортацію у 2016 р., од.	Частка приписів у чисельності виявлених осіб, %	Щорічний приріст кількості нелегальних мігрантів з 2008 р. по 2016 р., %
		2014	2015	2016	Середній показник за 2008-2016 рр.			
1	Німеччина	128 290	376 435	370 555	137 361	70 005	18,9	111,0
2	Франція	96 375	109 720	91 985	77 672	81 000	88,1	96,0
3	Велика Британія	65 365	70 020	59 895	61 055	59 895	100,0	98,5
4	Австрія	33 055	86 220	49 810	31 681	11 850	23,8	109,1
5	Угорщина	56 170	424 055	41 560	60 856	10 765	25,9	147,2
6	Іспанія	47 885	42 605	37 295	60 982	27 845	74,7	95,4
7	Італія	25 300	27 305	32 365	37 371	32 365	100,0	93,5
8	Польща	12 050	16 835	23 375	10 057	20 010	85,6	107,1
9	Бельгія	15 540	16 275	19 320	14 941	33 020	170,9	100,9
10	Болгарія	12 870	20 810	14 125	6 784	14 120	100,0	119,0

Загалом узагальнюючи результати дослідження варто наголосити, що створення FRONTEX стало відповіддю на потребу тіснішої співпраці між державами-членами ЄС щодо зовнішнього контролю кордонів, що було зумовлено трьома основними факторами: 1) потреба зміцнення прикордонного контролю з метою обмеження доступу мігрантів і шукачів притулку до їх території; 2) зростання при розширенні ЄС у 2004 р. занепокоєння країн-членів ЄС у зв'язку з їх сумнівами щодо можливості нових членів ЄС ефективно контролювати нові зовнішні кордони союзу, а також дієво впровадити стандарти прикордонного контролю у Шенгенській зоні; 3) посилення терористичних загроз та прийняття певної концепції створення системи «захисту батьківщини», зокрема, посилення зовнішнього прикордонного контролю [5, с.375–376].

Вважаємо, що це і стало передумовою для зміцнення інституційного базису співпраці у сфері зовнішнього контролю кордонів між державами-членами ЄС та слугувало якнайшвидшій уніфікації заходів та процедур контролю над кордонами ЄС, зокрема, в контексті створення системи безпеки в регіоні Середземного моря та Африки.

У цьому аспекті варто відмітити дослідження, проведене А. Р. Сервент [6], яка зазначає зокрема про те, що питання нелегальної міграції та пошуку притулку в ЄС швидко трансформувалася від контексту дотримання прав людини до загроз для внутрішньої безпеки [6, с.229].

Бермейо Р. у своєму дослідженні аналізує перелік інструментів, які формують «справжню спільну політику стосовно імміграції та надання притулку», серед яких:

- інтеграція політики щодо міграційних потоків у зовнішню політику Європейського Союзу (укладання угод про реадмісію на основі списку пріоритетів та плану чітких дій);
- розвиток європейської системи обміну інформацією з питань притулку, міграції та країн походження; впровадження європейської бази даних відбитків пальців шукачів притулку та нелегальних мігрантів (EuroDac) та ефективного застосування Дублінської конвенції з швидкими та ефективними процедурами;

- встановлення спільних стандартів щодо процедур надання притулку, прийому та воз'єднання сімей, в тому числі, виправдане прискорення процедур;
- започаткування спеціальних програм боротьби з дискримінацією та расизмом [8, с.214].

Таклз М. вказує на ще один інструмент в рамках Європейського прикордонного режиму – Європейська система прикордонного спостереження (EUROSUR) [7, с.288]. Вона заснована на поступовій модернізації систем спостереження національних кордонів, а її основна мета полягає у запобіганні несанкціонованим перетинам кордону, контратакам транскордонної злочинності та підтримці заходів щодо осіб, які перетнули кордон нелегально.

Цей перелік програм та заходів забезпечення безпеки кордонів ЄС не є вичерпним, проте вони складають інституційний базис управління зовнішніми міграційними потоками до ЄС, попереджуючи тим самим негативні явища нелегальної міграції та численні гуманітарні і правові проблеми, пов'язані з дотриманням прав нелегальних мігрантів та біженців.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з результатів проведеного дослідження сформульовано наступні висновки:

1. Міграція робочої сили між регіонами світу стає особливо актуальною в умовах асиметричності економічних та соціо-демографічних криз, які позначаються на добробуті населення, компенсуючи такі дисбаланси зростанням грошових переказів мігрантів, які підвищують рівень життя населення та, відповідно, національного доходу країн-донорів робочої сили, зниженням навантаження безробітних на робочі місця тощо. Таким чином міграція сприяє більш раціональному розподілу трудових ресурсів за місцями їх найбільш доцільного та продуктивного використання та сприяє посиленню конкурентного середовища на ринках робочої сили.

2. Міграція в Європі загалом знаходиться під значним впливом міграційної політики Європейського Союзу. Так, країни ЄС, маючи вищий рівень людського розвитку є потенційно більш привабливими для мігрантів з інших країн, зокрема тих, які не є членами союзу. Тому міграційна політика ЄС є найбільш потужним інституційним фактором, який діє на формування міграційних коридорів та моделювання міграційних потоків у Європі.

3. Разом з тим, існуючі обмеження на перетин кордонів ЄС та перебування на його території провокують численні потоки нелегальних мігрантів з країн Північної Африки, Близького Сходу, Азії тощо. Однак, необхідність попередження нелегальних міграцій таких осіб та забезпечення як їх особистої безпеки, так і безпеки в регіоні (переважно, Середземномор'я) вимагає укладання низки дво- та багатосторонніх угод та інших документів для регламентації умов та контролю фактичного стану міграційних переміщень у цьому регіоні.

4. Крім того, посилюються потоки нелегальних мігрантів з країн так званого Східного партнерства, де перетин мігрантами кордонів відбувається легально, проте частими є випадки порушення візового законодавства. І хоча на сьогодні підписано угоди про безвізовий режим ЄС з такими країнами (проте, деякі з них ще не почали діяти), додаткового урегулювання потребує низка питань інституційного середовища реалізації міграційної політики, зокрема, формату та гарантій перебування громадян країн Східного партнерства на території ЄС.

5. Загалом система міграційного законодавства Європейського Союзу та система угод між ним та країнами, які не є його членами, складає основу побудови регіональної міграційної політики, а потреба її удосконалення викликана, перш за все, соціально-економічною нестабільністю та національно-етнічними проблемами в середовищі численних мігрантів, які перебувають на сьогодні на теренах ЄС.

Перспективними з точки зору подальших досліджень є питання формування спільних дво- та багатосторонніх домовленостей між ЄС та країнами Східного партнерства, до яких належить і Україна, удосконалення систем моніторингу міграційних потоків нелегальних мігрантів, в тому числі через морські кордони ЄС, а також інформаційної

підтримки реалізації міграційної політики ЄС на основі селективного регулювання міграційних потоків.

Література

1. Constant A. F., Zimmermann K. F. *Challenged by migration: Europe's options*. – GLO Discussion paper, 2017. – № 46. URL: <http://www.merit.unu.edu/publications/working-papers/abstract/?id=6448>.
2. Del Sarto, R. A., Steindler C. *Uncertainties at the European Union's southern borders: actors, policies and legal frameworks* // *European Security*. – 2015. – Т. 24. – № 3. – С. 369–380. URL: <http://dx.doi.org/10.1080/09662839.2015.1028184>.
3. Elsner B., Zimmermann K. *10 years after: EU enlargement, closed borders, and migration to Germany* / IZA – 2013. Discussion Paper. – No. 7130. January 2013. URL: <http://ftp.iza.org/dp7130.pdf>.
4. Andrijasevic R. *The Struggle for Europe* // *The subject of Rosi Braidotti: politics and concepts*. – 2014. – С. 208. URL: https://lra.le.ac.uk/bitstream/2381/29018/7/struggle_for_europe.pdf.
5. Leonard S. *The creation of FRONTEX and the politics of institutionalisation in the EU external borders policy* // *Journal of contemporary European research*. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 371–388. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/1656659.pdf>.
6. Servent A. R. *Setting priorities: functional and substantive dimensions of irregular immigration and data protection under co-decision* // *Journal of contemporary European research*. – 2009. – Т. 5. – № 2. – С. 225–242.
7. Takle M. *The treaty of Lisbon and the European border control regime* // *Journal of contemporary European research*. – 2012. – Т. 8. – № 3. URL: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/365/348>.
8. Bermejo R. *Migration and Security in the EU: Back to Fortress Europe?* // *Journal of contemporary European research*. – 2009. – Т. 5. – № 2. – С. 207–224. URL: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/168/147>.
9. Reslow N. *Migration and development? An assessment of recent EU policy initiatives* // *Journal of contemporary European research*. – 2010. – Т. 6. – № 1. – С. 3–21. URL: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/197>.
10. *Human Development Data (1990–2015)* // United Nations Development Programme. URL: <http://hdr.undp.org/en/data#>.
11. *What does the world worry about?* // Statista. URL: <https://www.statista.com/chart/7008/what-does-the-world-worry-about>.
12. *International migrants by country of destination, 1960–2015* // Migration policy institute. URL: <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/international-migrants-country-destination-1960-2015>.
13. *The most anti-immigrant countries in Europe* // Statista. URL: <https://www.statista.com/chart/7127/the-most-anti-immigrant-countries-in-europe>.
14. *The top countries for highly educated migrants* // Statista. URL: <https://www.statista.com/chart/4015/the-top-countries-for-highly-educated-migrants>.
15. *Trends in international migrant stock: migrants by destination and origin* // United Nations. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/data/UN_MigrantStockByOriginAndDestination_2015.xlsx.
16. *Third country nationals ordered to leave – annual data (rounded)* // Eurostat. URL: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/\[migr_eiord\]](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/[migr_eiord]).
17. *Third country nationals found to be illegally present – annual data (rounded)* // Eurostat. URL: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/\[migr_eipre\]](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/[migr_eipre]).

References

1. Constant, A. F., Zimmermann, K. F. (2017). *Challenged by migration: Europe's options*, GLO Discussion Paper, No. 46, available at: <http://www.merit.unu.edu/publications/working-papers/abstract/?id=6448>.
2. Del Sarto, R. A., Steindler C. (2015). *Uncertainties at the European Union's southern borders: actors, policies, and legal frameworks*, *European Security*, Vol. 24, No. 3, pp. 369–380, available at: <http://dx.doi.org/10.1080/09662839.2015.1028184>.
3. Elsner, B., Zimmermann, K. F. (2013). *10 years after: EU enlargement, closed borders, and migration to Germany*, Discussion paper, No. 7130, available at: <http://ftp.iza.org/dp7130.pdf>.
4. Andrijasevic, R. (2014). *The struggle for Europe, politics and concepts*, p. 208, available at: https://lra.le.ac.uk/bitstream/2381/29018/7/struggle_for_europe.pdf.
5. Leonard, S. (2009). *The creation of FRONTEX and the politics of institutionalisation in the EU external borders policy*, *Journal of contemporary European research*, Vol. 5, No. 3, pp. 371–388, available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/1656659.pdf>.
6. Servent, A. R. (2009). *Setting priorities: functional and substantive dimensions of irregular immigration and data protection under co-decision*, *Journal of contemporary European research*, Vol. 5, No. 2, pp. 225–242.
7. Takle, M. (2012). *The treaty of Lisbon and the European border control regime*, *Journal of contemporary European research*, Vol. 8, No. 3, available at: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/365/348>.
8. Bermejo, R. (2009). *Migration and security in the EU: back to fortress Europe?* *Journal of contemporary European research*, Vol. 5, No. 2, pp. 207–224, available at: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/168/147>.
9. Reslow, N. (2010). *Migration and development? An assessment of recent EU policy initiatives*, *Journal of contemporary European research*, Vol. 6, No. 1, pp. 3–21, available at: <http://www.jcer.net/index.php/jcer/article/view/197>.
10. *Human Development Data, 1990–2015* (2016). *United Nations Development Programme*, available at: <http://hdr.undp.org/en/data#>.
11. *What does the world worry about?* Statista, available at: <https://www.statista.com/chart/7008/what-does-the-world-worry-about>.
12. *International migrants by country of destination, 1960–2015* (2016). *Migration policy institute*, available at: <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/international-migrants-country-destination-1960-2015>.
13. *The most anti-immigrant countries in Europe*, Statista, available at: <https://www.statista.com/chart/7127/the-most-anti-immigrant-countries-in-europe>.
14. *The top countries for highly educated migrants*, Statista, available at: <https://www.statista.com/chart/4015/the-top-countries-for-highly-educated-migrants>.
15. *Trends in international migrant stock: migrants by destination and origin*, United Nations, available at: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/data/UN_MigrantStockByOriginAndDestination_2015.xlsx.
16. *Third country nationals ordered to leave – annual data (rounded)*, Eurostat, available at: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/\[migr_eiord\]](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/[migr_eiord]).
17. *Third country nationals found to be illegally present – annual data (rounded)*, Eurostat, available at: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/\[migr_eipre\]](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/[migr_eipre]).

***ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ***

УДК 339.92:332.1

Sergei KOVALENKO

*PhD in Economics, Associate Professor, Department of Humanitarian Sciences,
Danube Institute of National University «Odessa Maritime Academy», e-mail: econ69@mail.ru*

THE CROSS-BORDER MESO-LEVEL OF CLUSTER FORMS DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL INTEGRATION

Kovalenko, S. (2017). The cross-border meso-level of cluster forms development of industrial integration. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Transkordonnyi mezoriven rozvytku klasternykh form promyslovoi intehratsii; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 37–49.

Abstract. The article examines the main features inherent to meso-level of international integration formations representing network structures in intra-branch and inter-branch cooperation in the form of cross-border cluster systems encompassing macro-level and micro-level of integration of national economies. Possibilities of theory synthesis of international economic integration and cluster concept in economic area virtualization environment are revealed. Cluster approach is proved to be the most efficient mechanism to develop cross-border economic relations and represents, finally, a meso-level of competitive international integration systems and mandatory condition of quality advance for Ukrainian European integration. The essence and inner interrelations of cross-border network cluster are investigated as the growth factor of the European region competitiveness under the conditions of intensifying the integration processes and the necessity of enhancement of the role of periphery regions' economy in the framework of cross-border cooperation. Within the context of European Union regional politics the strategic priorities of the spatial development of the European regions are stated on the basis of self-organization of "hybrid" network quasi integration institutions. Their role in the competitive recovery of the European regions in the light of Ukrainian perspectives of joining European Union is investigated.

Keywords: cross-border cluster system; meso-level; meso-economic synthesis; European integration; European region; innovations; competitiveness.

Сергій Іванович КОВАЛЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент кафедри гуманітарних дисциплін,
Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія»,
e-mail: econ69@mail.ru*

ТРАНСКОРДОННИЙ МЕЗОРІВЕНЬ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ФОРМ ПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Коваленко, С. І. Транскордонний мезорівень розвитку кластерних форм промислової інтеграції // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 37–49.

Анотація. У статті досліджено основні характеристики мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що є мережевими структурами внутрішньогалузевого й міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень інтеграції національних економік. Виявлено можливості синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції і кластерної концепції в умовах віртуалізації економічного простору. Обґрунтовано, що кластерний підхід є найбільш ефективним механізмом розвитку транскордонних економічних взаємодій і, зрештою, є мезорівнем конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем і необхідною умовою якісного росту євроінтеграції України. Досліджено сутність і внутрішні взаємозв'язки транскордонного мережевого кластера як чинника зростання конкурентоспроможності євро регіону в умовах посилення інтеграційних процесів і необхідності підвищення ролі економіки периферійних регіонів у рамках транскордонного співробітництва. У контексті регіональної політики Євросоюзу визначено стратегічні пріоритети просторового розвитку євро регіонів на підставі самоорганізації «гібридних» інститутів мережевої квазіінтеграції, розглянуто їх роль у підвищенні конкурентоспроможності євро регіонів у світлі перспектив вступу України до ЄС.

Ключові слова: транскордонна кластерна система; мезорівень; мезоекономічний синтез; євроінтеграція; євро регіон; інновації; конкурентоспроможність.

Сергей Иванович КОВАЛЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин,
Дунайский институт Национального университета «Одесская морская академия»,
e-mail: econ69@mail.ru

**ТРАНСГРАНИЧНЫЙ МЕЗОУРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНЫХ
ФОРМ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Коваленко, С. И. Трансграничный мезоуровень развития кластерных форм промышленной интеграции // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 37–49.

Аннотация. В статье исследованы основные характеристики мезоуровня международных интеграционных объединений, представляющего собой сетевые структуры внутриотраслевого и межотраслевого сотрудничества в виде трансграничных кластерных систем, объединяющих макро- и микроуровень интеграции национальных экономик. Выявлены возможности синтеза теории международной экономической интеграции и кластерной концепции в условиях виртуализации экономического пространства. Обосновано, что кластерный подход является наиболее эффективным механизмом развития трансграничных экономических взаимодействий и, в конечном итоге, представляет собой мезоуровень конкурентоспособных международных интеграционных систем и необходимое условие качественного роста евроинтеграции Украины. Исследованы сущность и внутренние взаимосвязи трансграничного сетевого кластера как фактора роста конкурентоспособности еврорегиона в условиях усиления интеграционных процессов и необходимости повышения роли экономики периферийных регионов в рамках трансграничного сотрудничества. В контексте региональной политики Евросоюза определены стратегические приоритеты пространственного развития еврорегионов на основе самоорганизации «гибридных» институтов сетевой квазиинтеграции, рассмотрена их роль в повышении конкурентоспособности еврорегионов в свете перспектив вступления Украины в ЕС.

Ключевые слова: трансграничная кластерная система; мезоуровень; мезоэкономический синтез; евроинтеграция; еврорегион; инновации; конкурентоспособность.

JEL classification: C120; C140; C180

1. Introduction

Cross-border cooperation becomes the key factor of European integration enhancement under those circumstances when in political and scientific discourse the concept “boundary” is perceived not as “boundary line”, but is transformed into “relationship factor” being understood “not as a line, but a functional space”, where “various communities and groups” interact.

Active formation of network forms of cross-border economic area self-organization corresponds to the impulse of establishing of the new economic reality of postmodernity that denies “total ideology”, but accepts the variety and freedom of economic choice. Network clusters become a new source of competitive advantages of the European regions involving Ukraine and change not only the local factors system, but also the structure of economic area itself. In large measure the implementation of cluster form of business organization in cross-border dimension makes it possible to develop the network structure of economic area, to enhance its unity and entity [1, p.4].

Nowadays the most efficient direction of innovative policy is the formation and development of cross-border clusters which become more popular in the world society on the international, national and regional levels. Usage of cluster approach is an effective way of competitive recovery of the small and medium business in regional economy. In this respect the task of formation of united innovative infrastructure, providing effective use of scientific and technological potential of cross-border regions, creating the conditions for modernization of the industry and the acceleration of development of its most successful and competitive segment, becomes the most significant one. The necessity of development and realization of scientifically grounded regional economic

policy concerning border regions and territories of Ukraine is evident within the framework of the processes of international economic integrity. As the experience of the countries involved in the processes of international integrity shows, under such conditions the status and role of the border regions in the development of national economy are sufficiently changed. The latter lose their “periphery” status and their “barrier” functions, being not only the transit corridor for innovations, goods and services, but also regional “poles” of integrity and interplay of global and national economic areas.

The unified concept of European economic integration is not yet formed taking into account development methodology for international industrial and innovative clusters. This problem statement may be described as a meso-economical synthesis of development strategies of international manufacturing and innovative clusters and international integration formations and, to the author’s opinion, it enables to draw up both practical mechanism as well, as scientific idea of development for modern integration systems.

The relevance of our investigation on one hand is determined by the important role of cross-border cooperation to enhance the competitiveness of periphery border regions, to decrease spatial differentiation between border and internal sub-regions and on the other, by not adequate investigation of theoretical and methodological aspects of the study of the mechanisms of cross-border cooperation. To make the cooperation more effective, to cancel the negative influence of the borders and to achieve full scale integral area, the modern regional policy of European Union motivated the search of new forms of cross-border cooperation [2, p.10].

2. Analysis of research and publications of recent years

Review of researches and publications for the latest years shows great interest in the competitiveness problems existing in regions adjacent to states’ borders. Possibilities to apply marketing tools for clusterization processes are studies in works by M. Porter, H. G. Bolt, I. Tolenado, P. Doyle, F. Kottler, H. Lyce, J.-J. Lambain, E. Toffler and many others. As experience shown in advanced states development worldwide confirms, economic competitiveness may be only achieved by means of applying innovative development model with final aim of implementation to increase well-being of nation by means of acceleration in economic growth.

Problems in market structural modernization and competitive development as factors stimulating innovative activeness of economic systems are reviewed in researching works by J. Schumpeter, K. Arrow, R. Nelson and S. Winter. The enlisted scientists researched market subjects’ integration mechanism, formation of innovations structures to generate manufacturing, technological and organizational advance. Representatives of the institutionalism O. Williamson [3], R. Coase [4], W. Nordhaus, F. Hayek contributed greatly to solve the problem on the question. The enlisted persons in their works applied efforts in the areas, as follows:

- 1) pointed out drawbacks in information preventing mutually beneficial activities, discrepancies between apparent and hidden knowledge;
- 2) concentrated on studying influence of transaction expenditures upon advantages of various forms of organization. Modern sources classify industrial areas, holdings, clusters, territorial manufacturing complexes as territorial forms of network industrial integration, encompassing regions, technological platforms, etc. [4]. As time ran the concept of “industrial area” evolved – analysis of notable characteristics was made by A. Marshall, G. Becattini, O. Williamson [5, p.211].

Nowadays there are various hybrid forms in cross-border quasi-integration involving euroregional subjects of economy with stable long-term contacts and assigned control of common activities due to lack of legally supported proprietary titles transfer, such as clusters, business associations, strategic alliances, various network formations [6].

Michael Porter in his work “Competitive Advantage of Nations” draws a remarkable conclusion, as follows, “...developing an investment policy transition economy should strive to develop mutually dependent industrial cluster involving basic and auxiliary branches of industry” [7]. Approach to estimate a regional competitiveness may be formulated basing upon a national competitiveness concept proposed by M. Porter.

3. Problem description

Model “Expenditures – Production” was applied to review inter-branch cooperation within a cluster and tools selection to identify and evaluate cluster’ development level as well, as works by national scientists, such as M. P. Voynarenko, V. I. Zakharchenko, N. A. Mykula and foreign researchers, such as U. Aisard, V. Leontyev, P. Neikampf. Ukrainian research materials and publications dealing with problems of cross-border industrial clustering are insufficient so far. Furthermore, there is an obvious falling behind time of scientific evaluation and practical steps of development, which are already being implemented both by business and adjacent states for clustering regional economic space. Yet, needed theoretical foundation enabling to adapt the Porter’s cluster concept for national specifics was represented by explorations of problems of cross-border regional competition carried on in Institute of Market Problems and Economical and Ecological Researches of Ukrainian National academy of Sciences. Still the problem remains unsolved as regards filling the gap between industrial cluster model theoretical construction and requirements of business and public entities to scientific grounding of adopted strategic decisions on the meso-level [8, p.33]. It means still existing necessity in development of methodological tools of model application in developing trends and measures in cross-border industrial policy, development strategies and programs for the Black Sea euroregions, corporative competition strategies. Furthermore, cluster theory is being linked with corporative theory, theory of innovative development, theory of economic progress. However, with all the available substantial researches in network clusters, these structures in cross-border aspects remain insufficiently studied both in the terminology and sensual areas.

The work has as its aim providing a scientific grounding for synthesis of cross-border cluster systems as a meso-level of international integration formations, which become poles for euroregional economic progress and finding an opportunity to implement this concept in the process of European integration for Ukraine.

4. The main material research

Modern industrial and innovations clusters take a form of international (cross-border) cluster systems, which may be regarded as a major research object for mesoeconomics, i. e. the crucial meso-economic system. Mesoeconomics should be intended to play a part of linking bridge between microeconomics and macroeconomics but it is an under-estimated component of economic science, especially in view of modern international economic relations. In brief, meso-economics may be defined as a system of interconnections between branches of economy consisting of networks and chains of certain types.

Meso-level of international economic integration is an organization structure of intra-industry and inter-industrial cooperation in a form of international cluster systems which integrate micro- and macro-levels of integration of national economies. Cross-border economic interactions should be highlighted as a component of meso-economy leading to cross-border regions formations (contact function performance) [9, p.18].

National clusters, as their development advanced, became to expand beyond national borders in areas adjacent to national borders. In other words, the cluster paradigm shifted into a sphere of cross-border and international cooperation with the concept of cluster cooperation becoming a matter of several states instead of single. At the same time process of virtualization of intercorporation cooperation and, respectively, clusters’ virtualization started gradually.

In general, international clusters system concept synthesis logics as a meso-level of international economic integrations bases on the criteria, as below:

- demand to increase efficiency of regional integration formations with accelerating economic and innovative cycles;
- development of meso-level of international economic integration (regions, institutions, intercorporations network);
- international cluster systems which display most completely meso-economic approach in modern conditions;
- international clusters as business and ecologic systems, evolutionary, network approach to development of international economic integration.

Cross-border cluster systems are advantageous since they generate certain synergy effects and increase efficiency being of low cost at the same time. Main synergy sources in clusters are knowledge exchange, accessible pools of skilled competent employees for participants in cluster or accessible general public benefits. Cluster in this context represent signal characteristics of “real” economics.

Cluster thinking and cluster strategies possess a potential to speed up regional economic progress and facilitate to economic restructuring. However, the most important factor in this context consists in clusters being a paradigm to a greater extent. So, the second reason to turn to cluster concept consists in capability of clusters, further to a mere practical aspect, to provide a powerful paradigm to understand principles of economic life and economic policy.

And, finally, from the economic policy point of view, the third reason of modern turning to clusters consists in the clusters’ capability to construct pre-manufacturing postmodern economic system and to evade rhetoric of obsolete “industrial policy” enabling, nevertheless, national authorities to strengthen national competitiveness.

Cross-border clusters form in regions adjacent to borders of two, or more States “over and beyond” their administrative borders. They encompass adjacent territories with institutions and corporations residing at either side of a border, or even at both sides. The cross-border clusters therefore may be defined as groups of independent companies which are geographically located in cross-border region; cooperate and compete; are specialized in different branches, connected with common technologies and skills and complement each other, all of which in total enables to obtain synergy and networked effects, knowledge and skills diffusion.

The cross-border cluster systems (CBCS) are proposed for consideration as strategic planning objects meaning territorially localized social and economic systems formed by a group of independent economic subjects at both sides of national border involving organization of public authorities of States representing both euroregion and civil society, cooperate steadily with each other by means of data exchange, services exchange, personnel exchange and funds exchange and achieve higher efficiency in comparison with other objects being not organized systematically. The CBCS may become centers of regional development by means of attracting investors, implementing and spreading innovations, forming personnel fund of newer quality, business culture, adequate institutions development aiming to solve problems of national economy modernization in general.

The CBCS is considered as a network structure involving interconnected territorially and complementary enterprises located at either side of national border (including specialized suppliers of raw materials, components and services as well as manufacturers and customers) grouped around scientific and innovation centre with vertical links with local authorities to improve competitiveness of enterprises, regions and national economy. The “Cross-border Cluster” term displays the fact that corporations in the global instability conditions compete with each other not so much in

productivity than in the capability to innovations. The cluster unions of enterprises are capable to adapt to modern innovation processes. Cluster strategy of cross-border cooperation provides formation of territorially localized cluster units of regions adjacent to national borders around foreign innovation corporations whose network agents (manufacturers of innovative production and service providers, suppliers, infrastructure objects, scientific and research centers, higher education establishments) cooperate basing on principles of competition and cooperation and generating synergy effect, complementing each other and increasing competitive advantages of both individual corporations and the cluster in general.

Classic integration provides total control establishment both in respect of property and assets of united business entities. Depending on scope of activity a number of integration kinds may be classified. Horizontal integration consolidates manufacturers being at the same chain stage and provides advantage due to scale effect. Vertical integration represents a strategy protecting essential business from markets' deficiencies. Reverse vertical integration (at the initial stage of manufacturing chain) is normally necessary to protect from suppliers' monopoly. Direct integration enables to increase added value and influence final demand. The most common form of classic integration is represented by creation of various transnational holdings. The driving power of a holding formation consists in striving to keep stable links and to improve own stability in economy by means of forming a balanced business portfolio. There are various kinds of corporate management within the framework of holding structures. Common objective advantages inherent with all the types of holdings are as follows:

- Substantial decrease in transaction expenditures;
- Scale effect;
- Substantial manufacturing synergy and risks hedging.

Since formation of cross-border cluster is an inherent evolution of social, technical and technological relations at the meso-level the cluster policy becomes a new policy in euroregional development [10]. A cross-border cluster as an economic agglomeration of mutually dependent business entity is a "growth point" or an important factor of steady social and economic development for euroregions. In this view, the cluster policy, firstly, creates favorable conditions to activate innovations in real sector of economy and for its modernization for further technological breakthrough. Secondly, such policy in poor resources environment and not always consistent national policy enables to solve social problems of a euroregion. With modern global economic trends and priorities social development becomes a prospective strategy to enable stability and competitiveness of peripheral territories. The part played by socially-oriented network clusters in euroregion becomes more important. M. Porter and M. Enright nominated, at least, three major reasons to stimulate development of cluster systems:

- 1) Increase labor efficiency and manufacturing efficiency;
- 2) Stimulate innovations;
- 3) Facilitate knowledge and production commercialization.

In the modern theoretical economics "integration – disintegration" dichotomy is complemented with one more category – "quasi-integration" and "corporation – market" dichotomy is extended with the "hybrid" category. Applying the clusters control criterion the quasi-integration may be defined as a process of establishing control of behavior of formally independent corporations with their property being beyond the control. There are various hybrid forms of cross-border quasi-integration as a grouping of euroregional business entities with stable long-term relations and assigned control of common activities without any legal transfer of proprietary titles: clusters, business associations, strategic alliances, various network groupings, etc. their common feature, as defined, is a greater share of medium and minor business, but not large business.

Quasi-integration structures are network structures to which industrial and innovations clusters may be assigned to full extent. In other words, industrial and innovations clusters are quasi-integrated structures consisting of legally independent corporations where, with uncontrolled assets ownership titles there is a control of their management.

Review of quasi-integration processes within the CIS economic area might be carried on most obviously basin on concept of sub-regional integration with a region as a quasi-corporation, i.e. a substantial subject of economic activity producing public and private cross-border benefits, cooperating with corporations and governments and, thus, being one of subjects of economic power. However, in the author's opinion, cross-border integration is a complex process generating complicated systems. Therefore the cross-border euroregion contains multiple political and economic functions [11].

In the author's opinion, it is corporative integration which plays a key part in a process of possible international clusters formation as a meso-level of integration within the European economic space.

Science, high technologies and cross-border network organization structure transform geo-economic space changing relations in manufacturing, influencing relations between cities and regions, "center – periphery" model. Advancing differentiation of local structures in network economy transforms global infrastructure of geo-economic system in total.

Thus, from the point of view of cross-border cooperation within the framework of international integration structures the most important criterion of its efficiency, in the author's opinion, lies in the transfer to unified trans-border region by means of border contact function development as a network cooperation.

Basing on researches it may be feasible to formulate certain specifics of a cluster model of cross-border cooperation as the most adequate in view of modern global economy development tendencies and stage of integration, in particular, within the framework of EU common economic space.

Cross-border business association (being either industrial or territorial union) is a form of horizontal integration. Its distinguishing feature consists in cooperation of competitors and partners from adjacent links of cost generation chain who provide their resources to develop and regulate common market, lobbying common interests in public entities, such form of integration becomes a key instrument to improve efficiency of industrial policy and enables sometimes to compensate both market failures and even national failures. Value of industrial communities lies in significant club advantages for their members (common brand or trademark, belonging to circle of chosen ones, lower costs of training, interests protection, information support, etc.). The most significant industrial benefit provided by the business association lies in interests lobbying at a lower cost, broad publicity and higher chance of positive solution. Specific feature of a cross-border cluster as a quasi-integration form lies in its geographical localization, preventing concentration of mutually dependent corporations, specialized suppliers and servicing organization within restricted territory, which compete and at the same time carry on common activities at both sides from national borders. Researching competitiveness problems M. Porter identified three major advantages of the clusters. Firstly, the clusters improve productivity providing the access to specialized resources and labor, facilitating access to information, institutions, social benefits. Secondly, the clusters motivate higher temps of generation of newer business entities transforming former employees of existing enterprise into new businessmen.

Thirdly, they increase opportunities for corporations to implement innovations by means of quicker diffusion of technological knowledge. Unique capability of cross-border clusters to speed up innovations diffusion permits to classify them as innovatively active economic formation or cross-border area of higher innovative activeness. Here the cluster positioning as a specific structural component of economy is complemented by its definition as a specific local social and cultural community with internal environment of trust and cooperation. The CBC facilitates the deepening

of economic integrations of its members into global economy and increasing level of their international competitiveness due to formation of common manufacturing and sales chain, cross-border spreading of knowledge and innovation, costs saving achievement in manufacturing, reducing transaction expenditures due to common management bodies and reducing transport costs due to using common infrastructure, etc.

Cross-border cluster is an innovation model providing multiplicative effect in solving a complex of social, economic, scientific, technical, educational, political, investment problems of peripheral areas of Ukraine.

The cross-border cluster system is a newer type of a system with a newer ideologically functional configuration enabling to expand sphere of functional and organization relations which generate complex activity connecting people, aids, resources and newer paradigms for Ukrainian information space formation, monitor logistic chain of integrated application of all the interrelated types of resources.

It may be stated that a newer wave is generated in development of cluster theory. It confirms the significance of this topic and permits to develop this concept in the cross-border cluster systems.

Probable directions of the “second wave” in innovation clusters researches are enlisted below:

- clusters development in context of theory of evolutionary economics, cluster concept as business and ecological systems;
- possibilities and regulations of international cluster systems formation, including cross-border clusters;
- clusters as stimulating systems of internal and international economic progress;
- mutual competition and other synergies within the cluster and among clusters;
- reducing influence of territorial component of clusters’ development, cooperation networks virtualization within the framework of “network space”.

Important preconditions enabling to form objects of cross-border cluster systems are represented by strengthening of external and internal competition and necessity to involve euroregional enterprises into international chains generating added value. Essential factors facilitating clusters generation include activation of international cooperation between regions adjacent to national borders and implementation of large-scale joint projects of creating objects of transport, power-generating, touristic and leisure infrastructure.

Prospective industrial vectors of clusters development are visible in power-generation, transport and logistics, foreign trade, tourism and leisure complexes. Prospective sphere may include also scientific and technical cooperation between scientific and educational centers, which create favorable conditions for creation of cross-border innovations and implementation clusters.

Distinguishing feature of a cluster as a quasi-integration form is its geographical localization which is expressed in concentration mutually connected corporations, specialized suppliers and servicing structures within a restricted territory which compete with each other and carry on common activities at the same time. Clusters continue to remain such a theoretical construction which has not clear outline and positive external features. However, in a long-term future these quasi-integration forms will become a main driving force for innovative development. Essential significance from the point of view of treating clusters as a meso-level of international integration schemes is represented by modern tendency of changing territorial paradigm of global economy for spacious paradigm both at theoretical and practical levels and – as a consequence – a tendency to reduce gradually role of territorial component of industrial and innovative clusters and development of information virtual clusters and clouds of intra-cluster’s and inter-clusters’ relations.

At the same time cluster concept is not dispersed as well, as it is not brought to an absolute. It is gradual reconsideration of the cluster definition as an eclectic concept within multiplicity of business entities and types of solution being selected that is taking place at the current moment.

In view of described actual trends an insistent demand is rising to reveal and analyze externalities of international integration groupings and formations and cluster systems as “overflow” effects. Their merging forms a field of effects produced by international cluster systems as a meso-level of international economic integration [10]. Basing on the analysis of international aspects in cluster development an international cluster system term has been introduced with its essential types outlined as international, cross-border and globalizing providing opportunities for development of said types of cooperation involving Ukrainian business structures.

The cluster concept itself experiences, in the author’s opinion, the “second wave” of scientific and practical interest expressed in research of opportunities for internationalization of industrial and innovations clusters, understanding clusters in the evolutionary economy context as business and ecological systems bringing necessary variety and capability to adapt to existing model of network cooperation and possibilities to reveal both positive and negative externalities.

Like cross-border region, cross-border market is viewed upon as single, whole, poly-structural formation. Its main specific nature is the border and the necessity to coordinate the activity of certain border territories. It is realized by means of cross-border cooperation in different organization forms [11].

The institutions of cross-border market combine the system of formalized rules and non-formalized relations of the participants with the external environment. Synergetic effect which appears as a result of cooperation of cross-border market subjects is explained by cost saving, property right specification, transaction cost saving (according to R. Coase).

Cross-border industrial cooperation is viewed upon as the instrument of competitive recovery of periphery territories in terms of progressive technological development and the emergence of dominant technology of a new technological mode. The competitiveness of regions is the necessary condition of joining the global market and global exchange system, and cross-border regions are intensively developed in terms of globalization. Characterizing modern tendencies of production process change, M. Castells underlined that networks present the fundamental material out of which new organizations would be built. One of possible forms of network organization structures, which firmly occupied the place in modern economic theory and practice, are the clusters. According to M. Porter, “cluster is a network form which occurs in the range of geographical location where closeness of firms and institutions guarantees some forms of community and increases frequency and influence of cooperation”.

The main task of cross-border clusterization is to enhance the competitiveness of cross-border region economy. It will not only give odds to the participants of business in terms of productiveness growth, transaction cost saving, wide access to market outlets, technologies, economy of scale and getting a synergetic effect, but it also contributes to the strengthening of competitive status of the European region, promotion of business activity, enhancing of investment prospects, facilitating of the most rational use of the resources, improvement of innovation environment, growth of export potential and providing steady development of social processes. According to M. Porter, geographical clusterization is one of the most dynamic and quickly spread processes of modern economic development. The experts of Economic Cooperation and Development Organization state that innovation clusters are “engines of economic growth of national economies and the realization of clusters initiatives is the key instrument of making countries competitive”. The given thesis is confirmed by statistics which shows the role of clusters in economic development of some countries. At the beginning of 1980-s cluster concept became of practical importance – it transformed into the key element

of economic and innovation policy of the leading countries of the world and cluster initiatives got the status of effective instruments of competitive growth of single regions and national economies as well.

In spite of the popularity of cluster subject, two key aspects still remain controversial – what cross-border cluster is and how to develop it.

The problem becomes complicated because independent subjects of economic activity of postmodernity resist directed centralized management and the clusters can be formed only from below. Incredible as it may seem, but network clusters cannot be formed in the truest sense of the word. In all importance of external stimulation of clusterization process, for example, in the form of national policy, the key place in each cluster taken by its history, by the trajectory of the previous development, is inseparable from the local institutional environment of the region and the special aspects of the certain object. Investigation of the cluster as an object showed that together with the clusters there exist a great majority of similar theories, in relation to which clusters, as usual, serve as unifying theory. It is our understanding that cross-border network cluster is a dynamic self-organized system generating innovations in the form of knowledge, new technologies and products under sufficient effectiveness of its participants at the expense of their synergy and group action.

It can be said that cross-border network clusters are geographic concentrations of inter-related enterprises (suppliers) of one or more innovation branches (including venture companies, universities, research and commissioning organizations, marketing and information agencies) and cooperating institutions that function on both sides of the border of the counties which compete, but at the same time cooperate with each other, gaining the benefit from specific local assets, joint cross-border location and embeddedness into economic and social area of the European region.

From the network theory point of view, clusters can be characterized as network of inter-related companies (including specialized suppliers) connected with each other into the chain of added value creation and the spread of new knowledge, products and technologies on the territory of the European region, which mutually contribute to the growth of innovation competitiveness of periphery regions by means of greater transparency of new technologies, risks distribution and transport cost saving.

Network cluster is a self-organizing system in economics one of the main important order parameter of which is the structure being inter-related with the institutional environment.

Cross-border clusters were created in Europe together with the European regions formation. Many of them work without coordination structures or use the services of regional development agencies being at the same time participants of the European regions. The European regions can be used as coordination structures of those cross-border clusters the participants of which are the economic management subjects of Ukrainian border regions. At the same time the cooperation in the sphere of culture is spread on the education and science, tourist and recreation activity which resulted in the increase of border habitants' activity, their participation in social organizations, etc. The activation of cooperation and its promotion on the part of European Union resulted in theories of mutual development of the European regions which in their turn helped to work out the strategies of mutual development of cross-border regions and the mechanisms of their realization.

Detailed analysis of social and economic development of cross-border region which was herein made, allowed to work out more significant cross-border projects, for example, creation of joint production areas or formation of cross-border clusters. Thus, the necessity of creating of competitive economic system in cross-border region stimulated the search of decision from the perspective of possibilities of mutual usage of existing and creation of new capacities and also the development of production and technical cooperation (agricultural, industrial enterprises, service organizations, innovation and investment activity).

Cross-border cluster systems embrace adjoining border territories of neighboring countries which include groups of independent companies and associated institutions, geographically located in cross-border region. The peculiarity of cross-border clusters is the necessity of taking into account by the participants of cross-border institutions different tax, customs and legislative environment of neighboring countries in their activity. Clusters, using local natural and resource, social and economic, infrastructural potential, geographical and economic location of the territories of cross-border countries enhance the competitiveness of the regions, provide adequate standard of living of the inhabitants. Within them there are created the conditions to form and develop technical parks, logistic centers, techno-policies and other innovation forms of economic activity organization.

The main tasks of formation and support of the cross-border development are:

- 1) competitive recovery of cross-border regions, enhancing of human life index;
- 2) promotion of new and development of existing European regions as institutional platform to reveal cross-border cluster initiatives and development of cross-border clusters;
- 3) providing of innovation and investment model of development of enterprises and other subjects of economic activity located in cross-border regions, implementation of new technologies in the production of goods and services.

Cluster advantages are fully realized only due to such modern managing technologies as subcontracting and outsourcing – “falling externally”, based on the emphasizing of key cooperation positions and focusing all economic ties on them. The process of subcontracting provides the existence of the main enterprise – “contractor” and a great majority of small and middle enterprises – “subcontracting”. Contractor or subcontractor makes an agreement according to which the contractor entrusts one or more enterprises (subcontractors) to produce details, components or key parts necessary to produce the final product. Outsourcing provides the cooperation under which “external” company which sells its goods and services to the customer is included into “managing outlines” of the customer as functional element in which case being legally and managerial independent.

Cluster approach naturally combines interests of business and territory as under this form of economy organization it is possible to mutually intensify their competitiveness. Cluster approach is directly connected with competitiveness recovery of the territory not only because it simultaneously influences the competitiveness basis (efficiency and employment), but also because it removes the contradiction between them. The level of labor productiveness in a cluster grows due to the specialization and outsourcing of incidental activities, the level of employment – due to the participation and formation of new subjects of economic activity in related and supporting branches.

Network clusters formation results in efficient competitive recovery of the European regions’ economy due to several factors.

Firstly, it is the reducing of transaction expenses at the expense of more efficient realization of long-term contract between industrial organizations, financial credit institutions, trade organizations, scientific and innovation organizations; fulfillment centralization of a range of general functions of companies-participants of a cluster; implementation of general cluster of informational and analytical system that promotes information exchange between the participants either vertically or horizontally.

Secondly, it is the possibility to provide competitive advantages at the expense of better quality and price of the goods selling; innovation potential, sufficiency of production and merchandising power; existence of long-term strategy of activity; optimization of external and internal cluster connections.

Thirdly, it is the possibility to use the potential of mutually beneficial long-term business relations; to develop the system of mutual deliveries within a cluster, built on the principles of trust; to form

general sales network; to carry out intensive exchange of information, financial, human, innovation resources; to reduce the functioning risks at the expense of level of profitability reducing of the enterprises participating in a cluster; to follow the priorities of external cluster planning and the aims and tasks being set; to develop the system of cross-shareholdings within a cluster.

Fourthly, it is a profit based upon the theory of production and financial management which includes:

- Economy at the expense of economy of scale;
- Efficient use of natural resources potential of the region;
- Diversification that provides the risks cushioning;
- Synergetic effect.

In the process of transition to post-industrial development the function of cross-border area as the development environment will be enhanced so much that it could become a new important siting of productive forces. Autonomy of cross-border economic environment as siting and production factor proves the possibility of synergetic effect formation, added value formation at the expenses of business entity interaction which is an essential element of economic area.

In the process of European integrity the border regions reconstruct their economic area: from semicircular determined by precedence of barrier function of the border up to circular determined by weakening or disappearing of this function. Respectively, during the European integrity processes the border regions cease to bear the name “periphery” on the national level, becoming full players (agents) of the united European economic area.

5. Conclusions

In the economic area of postmodernity the main objects of efficient economic board become industrial business networks which under the influence of globalization and internationalization processes obtain the form of “hybrid” institutions of horizontal integration – network clusters – which are the agents of technological changes as they unite the scientific research organizations and their commercialization and manufacturing application.

The cluster approach becomes the most efficient instrument for development of international economic cooperation under modern conditions and, finally, construes a meso-level of competitive international integration systems and essential precondition for quality integration advance in European economic area. Modern tendency to change territorial global economy paradigm for spacious with consequent tendency to reduce gradually territorial component of industrial and innovation clusters and development of information virtual clusters in euroregions involving Ukraine gains an important role from the point of view of considering cross-border clusters as a meso-level of international integration systems.

Thus, necessity of formation and identification essential meso-level particulars for international integrating groupings being organization or administrative structures of intra-industrial or inter-industrial cooperation in the form of cross-border cluster systems combining macro- and micro-levels of national economy integration is proved. Newer postmodern reality lies in combination of post industrial manufacturing with network economic space providing for institutions transplantation by means of self-organization of hybrid network clusters at both sides of a national border, which becomes a factor facilitating concentration and free circulation of capital funding in euroregions. In modern post-industrial paradigm of euroregional development priority of essential factors of deployment sustained substantial transformations changing the function of peripheral territories from physical basis as a location of deployment of material factors it is more and more shifting to specious environment for development of labor resources, innovations and self-development promotion.

On its way to join European Union, Ukraine has to sum up the experience of cross-border cooperation being a preliminary and supplying stage of integration in the regions: to form integral and efficient policy of cross-border cooperation development in Ukraine it is necessary to work out the theory and methods of cooperation basis and to justify new forms and mechanisms of its extension in the light of cross-border network clusters concept; nowadays it is of immediate interest to work out and implement cross-border strategy of European regions development taking into account European experience of cross-regional strategies, the object of which is the steady social and economic development of European regional system as read in conjunction with its human, natural, resource and industrial potential and institution environment.

Thus, investigation and analysis of worldwide progressive experience in formation and development of cross-border clusters will make it possible to successfully realize the tasks of Strategy for Innovation Development of Ukraine for 2010–2020 under the conditions of grand challenges, secure funds in the modernization of industry, to develop the national innovation system. The creation of cross-border innovation clusters system which provides for intensive exchange of resources, technologies and know-how is achieved by strengthening of competitive positions of home companies at European market and by the growth of innovation potential of Ukrainian economy in the process of European Union extension.

References

1. *Declaration concerning regionalism in Europe (1996). Assembly of European Regions, Secretariat General Immeuble Europe, Strasbourg, 10 p.*
2. *Cluster policy in Europe (2008). A brief summary of cluster policies in 31 European countries, Europe Innovation Cluster Mapping Project, Oxford Research AS, 34 p.*
3. *Williamson, O. (1985). The economic institutions of capitalism, Free Press, New York, 450 p.*
4. *Coase, R. G. (1994). Nature of the firm, Lessons business organization, Lenizdat, St. Petersburg, p. 29 [in Russian]*
5. *Marshall, A. (1928). Elements of economics of industry being the first volume of elements of economics, London, 460 p.*
6. *Porter, M. E. (1998). Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions, Harvard Business School Working Paper, Boston, MA, No. 98-080.*
7. *Porter, M. E. (1990). The competitiveness advantage of nations, Macmillan, London.*
8. *Armstrong, H. W. (1995). The role and evolution of European Community Regional Policy. B. Jones, M. Keating (Eds.). The European Union and the Regions, Clarindon press, Oxford, pp. 23–62.*
9. *Rekord, S. I. (2012). Methodology of the cluster systems development as a mesolevel of international economic integration [Metodologiya razvitiya klasternykh sistem kak mezourovnya mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii], Izd-vo SPbGUEF, Sankt-Peterburg, 211 s. [in Russian]*
10. *Rekord, S. I. (2010). The industrial-innovative clusters development in Europe: evolution and contemporary discussion [Razvitie promyshlenno-innovatsionnykh klasterov v Evrope: evolyuciya i sovremennaya diskussiya], Izd-vo SPbGUEF, Sankt-Peterburg, 109 s. [in Russian]*
11. *Anderson, N. V. (2007). Ukraine-EU trans-border cooperation: developing Euroregions on the border (the case study of lower danube). In: Democracy vs. Authoritarianism, Abstracts, Warsaw East European Conference, Warsaw, pp. 11–12.*

Date of acceptance: 29.05.2017.

***ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ***

УДК 005.591.452:330.138

Тетяна Миколаївна ГАММА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет,
e-mail: tetyanagamma@gmail.com

Олег Миколайович БАБІЙ

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет,
e-mail: olegbabiy@ukr.net

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Гамма, Т. М., Бабій, О. М. Управління вартістю в інтеграційних процесах // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 51–60.

Анотація. У статті розглянуто проблеми формування адекватного сучасним умовам господарювання інструментарію управління вартістю в процесі злиття та поглинання підприємств харчової промисловості. У результаті проведення монографічного аналізу визначено основні проблеми оцінки бізнесу непублічних структур, до яких відноситься більшість вітчизняних харчових підприємств, що потребують теоретичного та методичного вирішення. Виділені проблеми потребують теоретичного та методологічного вирішення. Як результат емпіричного дослідження розроблено теоретичне обґрунтування інструментарію оцінки вартості бізнесу непублічних компаній для цілей ринку М&А. Запропоновано методичний підхід до визначення знижок за рівень ліквідності бізнесів-цілей в операціях злиття і поглинань.

Ключові слова: управління вартістю; інтеграційні процеси; злиття та поглинання; непублічні структури; ризик неліквідності.

Татьяна Николаевна ГАММА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности, Одесский национальный экономический университет,
e-mail: tetyanagamma@gmail.com

Олег Николаевич БАБИЙ

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности, Одесский национальный экономический университет,
e-mail: olegbabiy@ukr.net

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

Гамма, Т. Н., Бабий, О. Н. Управление стоимостью в интеграционных процессах // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под. ред. М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 51–60.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы формирования адекватного современным условиям хозяйствования инструментария управления стоимостью в процессе слияния и поглощения предприятий пищевой промышленности. В результате проведения монографического анализа определены основные проблемы оценки бизнеса непубличных структур, к которым относится большинство отечественных пищевых предприятий. Выделенные проблемы требуют теоретического и методологического решения. Результатом эмпирического исследования стала разработка теоретического обоснования инструментария оценки бизнеса непубличных компаний для целей рынка М&А. Предложен методический подход к определению скидок за уровень ликвидности бизнеса-цели в операциях слияния и поглощения.

Ключевые слова: управление стоимостью; интеграционные процессы; слияния и поглощения; непубличные структуры; риск неликвидности.

Tetyana GAMMA

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Business Organization, Odessa National Economic University, e-mail: tetyanagamma@gmail.com

Oleg BABIY

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Business Organization, Odessa National Economic University, e-mail: olegbabiya@ukr.net

VALUE MANAGEMENT IN INTEGRATION PROCESSES

Gamma, T., Babiya, O. (2017). Value management in integration processes. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Upravlinnia vartistiu v intehratsiinykh protsesakh; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 51–60.

Abstract. *The article considers the problems of value management tool formation that is adequate to modern management conditions in the mergers and acquisitions process of food industry enterprises. The main problems of non-public structures business valuation, to which the most domestic food enterprises are belong, are identified as a result of the monographic analysis. Highlighted problems require a theoretical and methodological solution. A theoretical basis for the business value toolkit of non-public companies for the purposes of the M&A market as the result of the empirical study is created. A methodical approach to determining discounts for the liquidity level of a business-purpose in mergers and acquisitions is proposed.*

Keywords: *value management; integration processes; mergers and acquisitions; non-public structures; illiquidity risk.*

JEL classification: *C190; G310; G340*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У складних та мінливих сучасних умовах функціонування інтеграційні процеси є рушійною силою розвитку форм і способів господарювання, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур на основі централізації і концентрації виробництва та капіталу. Світова фінансова криза та її вкрай негативні наслідки вплинули на всі сфери вітчизняної економіки, зокрема, на угоди злиття та поглинання, кількість яких останніми роками суттєво зменшилась. Криза значно ускладнила доступ до дешевого позикового капіталу, велику кількість заявлених угод щодо здійснення процесів об'єднання було припинено або навіть скасовано у зв'язку із загальною невизначеністю зовнішнього середовища. Але варто зазначити, угоди інтеграції досить часто є майже єдиним способом залучення коштів для розвитку або підтримки запланованих проектів.

Проведені авторами дослідження дозволили зробити висновок про те, що найбільш поширеною причиною невдалих процесів інтеграції є недостовірні оцінки поглинаючої компанією привабливості компанії-мети. А відповідно до результатів досліджень відомих консалтингових компаній, власне достовірно проведена й об'єктивна оцінка вартості компанії-цілі є ключовим питанням в досягненні бажаного рівня ефективності інтеграційних процесів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам та особливостям оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах господарювання присвячено велику кількість праць відомих як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, С. Росс, Т. Коупленд, А. Дамодаран пропонують оцінювати вартість компанії з урахуванням її майбутніх дисконтованих грошових потоків [1, с.255; 2, с.74; 3, с.14–24]. Ю. Брігхем, Л. Гапенські визначають вартість компанії на основі безстрокової ціни акцій, ціни привілейованих акцій зі зростаючим дивідендом та вартості облігацій з урахуванням їх дохідності [4, с.131, с.184]; Б. Зві та А. Кейн найбільшу увагу приділяють відносному порівнянню показників ринкової вартості компанії [5, с.612]. К. Мерсер, Т. Хармс зосереджують увагу на основних умовах оцінювання бізнесу, використовуючи модель дисконтованих грошових потоків і модель

Гордона [6]. С. Пенман та Т. Соугінас зазначають, що саме прибутковий метод прийде на заміну грошовим потокам та дивідендам [7].

О. Г. Мендрул найбільш повно обґрунтував обставини, що обмежують застосування витратного, дохідного та порівняльного підходів у сучасних умовах ведення бізнесу [8]. В. Шевчук, М. Корягин розробили концепцію визначення ринкової вартості підприємства, яка містить три базових компоненти (відкориговану справедливую вартість чистих активів, дисконтовану різницю між прогнозованим чистим прибутком та альтернативною вартістю капіталу за рівнем безризикових вкладень, оцінений ризик господарської діяльності) [9]. О. П. Петраш рекомендує використовувати інтегрований показник – комбінацію (наприклад, EVA, SVA і CFROI) для аналізу інвестиційних проектів [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значні обсяги і високі темпи зростання ринку злиттів і поглинань, а також істотні ризики, пов'язані з реалізацією угод, визначили актуальність досліджень цих процесів та, як наслідок, збільшення кількості публікацій з цієї проблеми. При всій цінності отриманих дослідниками результатів, проблема оцінки і управління ефективністю інтеграційних процесів господарюючих суб'єктів зберігається. Наразі ці питання не мають належного теоретичного обґрунтування, системної єдності і методичного опрацювання. Відповідна методологія розроблена лише для оцінки ефективності злиття і поглинання в умовах розвиненої ринкової системи у вигляді класичних положень за оцінкою вартості компаній. Крім того існують певні відмінності в концептуальних і методологічних підходах щодо дослідження цієї проблеми, чим визначаються істотні відмінності в узагальненнях, висновках і методичних рекомендаціях відносно результативності інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у виділенні основних проблем оцінки бізнесу непублічних структур для цілей ринку M&A та розробки теоретичного та методологічного базису для формування адекватного сучасним реаліям інструментарію управління вартістю в інтеграційних процесах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка бізнесу є невід'ємною частиною обґрунтування та управління інтеграційними процесами непублічних компаній. По-перше, оцінка необхідна для забезпечення вимог акціонерів за рівнем рентабельності інвестованого капіталу і фінансової стійкості при здійсненні операцій. Забезпечення ефективності угоди ($NAV > 0$) вимагає оцінки вартості інтегрованих компаній. По-друге, забезпечується можливість обґрунтування планів ефективного інвестування накопиченого капіталу. По-третє, формуються можливості ефективного позикового фінансування для реалізації проектів розвитку. Оцінка бізнесу є найважливішим елементом обґрунтування об'єкта поглинання в процесі системної діагностики варіантів угоди, визначення ефективності результатів угоди і процесу інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності.

Для оцінки вартості публічних компаній цілі управління прибутковістю і стабільністю розвитку зводяться до забезпечення сталого зростання курсу акцій. Управління стійким зростанням непублічних підприємницьких структур, що реалізують угоди M&A, вимагає розробки особливих елементів господарського механізму і проведення спеціальних процедур оцінки вартості бізнесу.

Необхідність вдосконалення методології та інструментарію оцінки бізнесу для злиттів і поглинань підтверджується також тим, що більше половини угод злиття і поглинання не забезпечили приросту вартості для акціонерів. Із них значна частка внаслідок помилок в оцінці вартості бізнесу об'єднаної компанії на етапі планування операції. Більше половини українських компаній, виставлених на продаж, переоцінені і тому протягом кількох років не можуть знайти стратегічного інвестора.

До головних проблем оцінки бізнесу непублічних структур для цілей ринку M&A, що вимагають теоретичного і методичного рішення, відносяться:

- необхідність оцінки бізнесу компанії-покупця, бізнесу-мети і об'єднаної (нової) структури. Якщо оцінка двох перших, як діючих для цілей ринку M&A, не має принципових відмінностей від оцінок для інших цілей, то оцінка об'єднаної компанії має

значні особливості. На момент оцінки (стадія обґрунтування угоди), ця структура є віртуальною, що функціонує в новому внутрішньому і зовнішньому середовищах. Її характеристики мають невизначений характер. Підібрати й використовувати аналоги для цілей оцінки не завжди можливо, тому що ймовірність помилок у підборі аналогів є досить високою. Це істотно обмежує застосування традиційних методів оцінки очікуваних грошових потоків і ризиків. Але при цьому доцільним залишається застосування для всіх трьох суб'єктів підприємницької діяльності єдиного методу оцінки з тим, щоб знизити неминучий вплив процедури розрахунків на оцінку результатів об'єднання;

- злиття і поглинання змінюють ринкову ситуацію в галузі. Реакція конкурентів на інформацію щодо майбутнього злиття (поглинання) змінює ризик функціонування об'єднаної структури порівняно з ризиком компанії-покупця. Цей фактор може істотно вплинути на грошові потоки і ризик нової та ризики інтегрованих структур;
- інтеграція змінює внутрішнє середовище компанії-покупця. Формуються ризики узгодженості дій бізнесів, що об'єднуються. Ці ризики приблизно в 60% випадків призводять до подальшої дезінтеграції;
- різноманіття угод М&А за участю непублічних підприємницьких структур і проблеми оцінки їх бізнесу вимагають дослідження і розвитку методології і інструментарію оцінки та управління вартістю бізнесу цієї групи суб'єктів підприємницької діяльності.

Ці відмінності істотно ускладнюють оцінку вартості непублічних компаній в угодах М&А, роблять необхідною модифікацію традиційних методів оцінки, припускають використання при оцінці кожного суб'єкта підприємницької діяльності, який бере участь в угоді, спеціальних прийомів забезпечення достовірності результатів. Зокрема, спеціального аналізу коригувань мультиплікаторів при використанні ринкового підходу, корекції грошових потоків прогнозного і залишкового періоду при використанні методів дохідного підходу до оцінки вартості та ін.

Таким чином, теоретичне обґрунтування інструментарію оцінки вартості бізнесу непублічних компаній для цілей ринку М&А повинно включати:

- дослідження адекватності застосовуваних методів оцінки компаній в процесі їх еволюції для процесів злиття і поглинання;
- формування способів оцінки і прогнозування грошових потоків об'єднаної компанії з урахуванням синергетичних ефектів;
- формування способів оцінки і прогнозування ризиків об'єднаної компанії з урахуванням ризику угоди, ризику інтеграції та ризику погіршення стану зовнішнього середовища внаслідок реакції конкурентів;
- розробку методу оцінки впливу розміру придбаного пакета акцій (частки власності) непублічної структури на доходи підприємця.

Додатковий приріст вартості в результаті злиття або поглинання (NAV) є основною характеристикою ефективності угоди за умови об'єктивності оцінок грошових потоків і відсутності можливостей підприємця щодо зниження чистого прибутку за рахунок збільшення підприємницького доходу. NAV утворюється за рахунок зміни ризику і грошового потоку (ΔCF_{CEI}) об'єднаної компанії порівняно з вихідним рівнем. Виділимо у зв'язку з цим специфічні особливості застосування дохідного підходу для оцінки бізнесу при угодах М&А:

- оскільки для визначення NAV є доцільним застосування єдиного методу оцінки вартості бізнесу всіх трьох компаній, то істотно зростають обмеження у використанні методу, заснованого на економічному прибутку;
- на ринку М&А відмова від обліку залишкового періоду в умовах підвищеної невизначеності результативності інтеграційних процесів підвищує вірогідність оцінок;
- при оцінці непублічних структур методами дохідного підходу необхідно враховувати обмеження на гранично низький рівень прибутковості компаній, що визначає мінімальну вартість діючого бізнесу. Необхідність такого обмеження пов'язана не тільки з мотивацією зниження прибутку, але й поглинанням реально низькорентабельних

непублічних компаній. Таким обмеженням у зв'язку зі значною різницею в балансовій та ринковій оцінках вартості не може бути умова $BPV/PB < 1$. Як обмеження пропонується співвідношення вартостей, визначених на основі дохідного підходу і ринковою вартістю активів визначених методом ринку капіталу без урахування вартості ділової репутації, тобто $BPV_{ДОХ} > BPV_{ЗАТР}$;

- необхідність додаткового аналізу очікуваних темпів зростання об'єднаної компанії при прогнозуванні її грошових потоків. Методи дохідного підходу ґрунтуються на прогнозуванні незмінності грошових потоків у залишковому періоді або їх монотонному зростанні. У методі капіталізації ці умови поширюються на прогнозний і залишковий період. Такий підхід не відображає специфіку розвитку структури, створеної в результаті угоди злиття або поглинання. Темпи зростання грошових потоків змінюються залежно від ступеня реалізації ефекту синергії. Для цієї структури характерні також зміни темпів валових інвестицій, у результаті чого змінюються чисті інвестиції і грошові потоки. На рис. 1 наведено трифазну модель зміни грошового потоку для власного капіталу, що відображає типову ситуацію успішної інтеграції компаній після об'єднання.

Підвищені темпи зростання компанії на першому етапі реалізації синергії надалі знижуються. Але одночасно знижуються і чисті інвестиції (різниця валових інвестицій і зносу). Може змінюватися і рівень ризику. Період реалізації синергії (перші два етапи на рис. 1) може змінюватися від півроку до п'яти років після оголошення угоди. Якщо не враховувати зміни темпів зростання, то вартість об'єднаної компанії може бути значно переоцінена, якщо темпи зростання прийняти на рівні першого етапу, недооцінена у випадку прийняття темпів на рівні третього етапу.

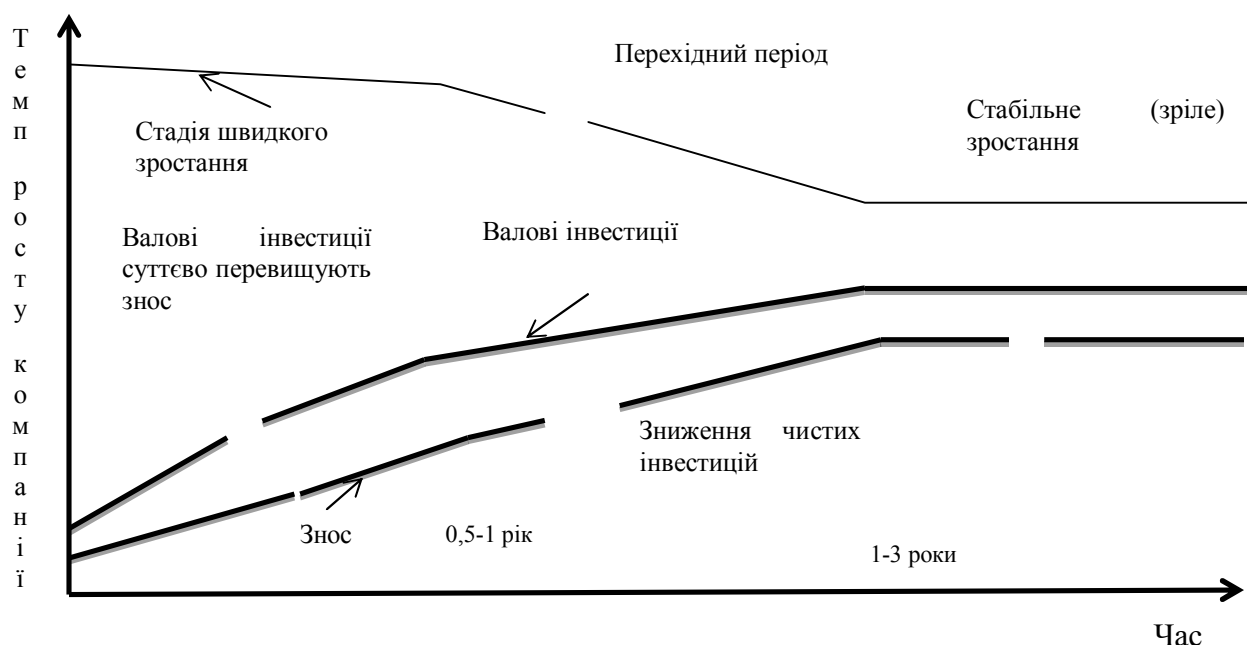


Рис. 1. Трифазна модель FCFE для об'єднання компаній [7, с.289]

При визначенні рівня і прогнозуванні темпів зростання грошових потоків непублічних структур необхідно враховувати:

- очікувані зміни загальноекономічних умов і темпів розвитку галузі, в якій спеціалізована структура, що оцінюється, і галузей, які споживають її основну продукцію;
- синергетичні ефекти злиттів і поглинань;
- історичні темпи зростання бізнесу;
- вихідний рівень конкурентоспроможності бізнесу та очікування (плани) менеджменту за такими чинниками стратегічної конкурентоспроможності та ін.

Показники виручки, чисельності працюючих і балансової вартості активів не забезпечують об'єктивної оцінки зростання, який повинен оцінюватися зростанням вартості

бізнесу. Тому потрібно знайти більш адекватні та інформаційно забезпечені вимірювачі зростання. В якості основного показника зростання непублічних компаній рекомендовано використовувати очікувані темпи зростання операційного прибутку, розраховані як добуток коефіцієнта реінвестицій (kr) і очікуваного доходу на капітал (ROA):

$$g = kr \times ROA \quad (1)$$

Коефіцієнт реінвестицій вітчизняних фірм можна вимірювати за даними фінансової документації фірми як відношення приросту необоротних (ΔFA) і оборотних активів (ΔCA) за рахунок чистого прибутку і позикового капіталу до прибутку після оподаткування з відсотками за позиковим капіталом. Якщо вважати, що рентабельність активів у період оцінки дорівнює рентабельності базового року, то очікуване зростання буде визначатися тільки плановим значенням реінвестування.

$$kr = \frac{(\Delta FA + \Delta CA - D_{EP})}{EBIT \times (1 - \tau)} \quad (2)$$

Якщо $ROA_t \neq ROA_{t-1}$

$$kr = \frac{(\Delta FA + \Delta CA - D_{EP})}{EBIT \times (1 - \tau) \times \left(\frac{ROA_t}{ROA_{t-1}} \right)} \quad (3)$$

Такий підхід до оцінки темпів зростання бізнесу в прогностичному періоді спирається на плани інвестиційного розвитку (очікуваний обсяг і ефективність інвестицій). Ця інформація обґрунтовується українськими підприємствами в процесі їх інвестиційного зростання, і тому метод можна застосовувати і у вітчизняних реаліях при варіантному прогнозуванні грошових потоків.

Однак його використання для оцінки об'єднаної структури вимагає врахування зазначених раніше специфічних особливостей формування та зміни грошових потоків у процесі злиття і поглинання.

Оцінка ризику нового (об'єднаного) бізнесу необхідна для визначення його вартості та розробки стратегії зростання. При цьому необхідно врахувати взаємний вплив ризиків суб'єктів підприємницької діяльності, що об'єднуються, та формування додаткових ризиків – ризиків інтеграції та реалізації синергії.

Ризик об'єднання бізнесів в умовах розвиненого ринку капіталу визначає вимоги акціонерів за рівнем прибутковості капіталу: норма прибутковості є ставкою дисконтування, яка застосовується для визначення поточної вартості очікуваних від їх використання грошових потоків. Одночасно норма прибутковості відображає вартість капіталу, що залучається, яка відповідає очікуваному інвестором прибутку. При цьому норма прибутковості повинна відповідати прогностичним характеристикам бізнесу, тобто орієнтована на галузь перспектив.

Оцінка ризику суб'єктів підприємницької діяльності для цілей M&A необхідна як принципово важливий елемент оцінки діагностики бізнесу-мети, спроможності та ефективності інтеграції бізнесів. Тому її необхідно проводити на всіх етапах процесу об'єднання від обґрунтування бізнес-цілі до завершення процесів інтеграції. Все це збільшує складність і актуальність проблеми теоретичного обґрунтування інструментарію оцінки.

Аналіз практики визначення ставки дисконтування грошових потоків непублічних підприємств промисловості оціночними компаніями України показав, що в методі кумулятивного нарощення дисконту зазвичай використовуються фактори і премії до

безризикової ставки. Ці оціночні компанії використовують традиційні для умов сьогодення України способи і методи.

Оскільки процес об'єднання може розглядатися підприємством-покупцем як інвестиційний проект, то для оцінки впливу ризику на вартість нового (об'єданого) бізнесу можна використовувати методологію, розроблену для обліку ризику інвестиційних проектів.

Наразі дослідження впливу ліквідності на вартість бізнесу в угодах М&А практично відсутні. Емпіричний аналіз впливу ліквідності на вартість бізнесу виконаний тільки для неліквідних акцій публічних компаній США (акцій, що не реєструються Комісією з цінних паперів). Результати аналізу засвідчили, що знижка досить стійка і становить приблизно 35%. Приблизно такий же рівень знижки використовується вітчизняними оцінювачами при порівняннях публічних (до них, зазвичай, відносять усі ПАТ) і непублічних (ПрАТ; ТОВ) компаній. Але такий підхід не відповідає цілям і суті злиттів і поглинань. По-перше, він відображає знижку за неліквідність інвестицій, але не неліквідність компаній.

По-друге, на ринку М&А придбання бізнесу зазвичай пов'язане з його інтеграцією, яка змінює і організаційно-правову форму придбаного бізнесу і його ефективність.

Дослідження Сілбера [3, с.906–907] були першою спробою створення аналітичної багатофакторної моделі премії за ліквідність. За даними 1984–1989 рр. він отримав таку регресію:

$$\ln(RPRS)=4,33+0,0361n(REV)-0,1421n(RBRT)+0,174DERN+0,332DCUST \quad (4)$$

де: RPRS – відношення ціни акцій, обмежених в обігу, до ціни акцій у вільному обігу = (1-знижка за відсутність ліквідності);

REV – виручка непублічної компанії, млн. дол.;

RBRT – частка оцінюваного пакета акцій щодо їх загальної кількості;

DERN – характеристика прибутковості компанії (DERN = 1 для прибуткової компанії, DERN = 0 – для збиткової);

DCUST – характеристика зв'язку з інвестором (DCUST = 1, якщо компанія має зв'язок з інвестором як з клієнтом, DCUST = 0 – в іншому випадку).

Відзначаючи перспективність оцінки премії на основі багатофакторних моделей і підходу до їх побудови, наголошуємо на неможливості використання моделі Сілбера для компаній України. По-перше, принципові відмінності ринку США і України змінюють вимоги його учасників до готового бізнесу як товару. Відповідно, іншим може бути склад чинників, що суттєво впливають на розмір премії та іншого ступеню впливу факторів. По-друге, багаторазово доведено обмеження використання регресійних залежностей для оцінок характеристик економічних процесів. Тому далі обґрунтовується метод системної оцінки і врахування чинників ліквідності (обліку відмінностей угод з бізнесом публічних і непублічних структур), заснований на українській практиці угод М&А.

Облік ліквідності придбаного бізнесу (активів) необхідний і для об'єднаної структури. У цьому випадку він відображає можливості зворотного продажу за умови негативного результату інтеграції компаній: ліквідний бізнес може бути проданий швидше і з меншими втратами.

Основним принципом обліку ліквідності у цьому випадку стає ступінь впливу ліквідності на можливості ефективного використання придбаного бізнесу (активів). Чим більш ефективним може бути придбаний бізнес для безлічі покупців, тим він більш ліквідний. Тому визначення знижки за ліквідність тільки за організаційно-правовою формою компанії-мети є необґрунтованим. По відношенню до публічних компаній всі непублічні – неліквідні. Але рівень неліквідності непублічних компаній відрізняється залежно від сукупності характеристик, що визначають компанію-ціль. Найбільш істотними серед них є:

– фінансовий стан господарюючого суб'єкта (X_1). Ефективним є використання фінансово стійкого бізнесу, в т.ч. для подальшого його продажу. Компанію, грошові потоки якої ростуть, можна продати при значно меншому ризику;

- мета придбання компанії (X_2). Зазвичай, для стратегічного покупця значення ліквідності менше, ніж для фінансового. Відповідно і менше може бути і знижка;
- ліквідність активів компанії (X_3). Структура активів (наприклад, частка грошових коштів і цінних паперів, частка унікального обладнання та ін.), технічний стан позавиробничих активів істотно впливають на корисність фірми для покупців. Ліквідність активів безпосередньо враховується при використанні витратного підходу до оцінки;
- перспективи зростання бізнесу, що визначаються його діловою репутацією і перспективами ринку (X_4). Значні перспективи непублічної компанії часто роблять її більш ліквідною, ніж публічну компанію;
- розмір непублічного учасника угоди M&A і перспективи його перетворення в публічну компанію (X_5). Рівень знижки за неліквідність (щодо вартості) великих фірм повинен бути менше, ніж для дрібних [3, с.905];
- як уже зазначалося, метою інвестування в непублічну підприємницьку структуру є отримання контролю. Тому ліквідність контрольних пакетів непублічних суб'єктів значно вище, ніж неконтрольних. Відповідно і знижка за неліквідність неконтрольних пакетів повинна бути істотно вище, ніж контрольних (X_6). При цьому зберігається премія за контроль.

Таким чином, формується наступний підхід до визначення знижок за рівень ліквідності бізнесів-цілей в операціях злиття і поглинання:

- при оцінці вартості на основі ринкового підходу при зіставленні оцінюваної фірми з аналогом, що має відмінності від оцінюваної за рівнем ліквідності;
- при оцінці вартості на основі витратного підходу ринкова вартість активів визначається оцінювачем з урахуванням їх ліквідності;
- при оцінці ліквідності для визначення можливостей реструктуризації компанії при визнанні неефективною угоди M&A використовують залежність (5):

$$K_{\text{л}} = \Psi(X_1, X_2, \dots, X_5) \quad (5)$$

Пропозиції авторів щодо експертної оцінки значущості факторів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Обґрунтування знижки за неліквідність бізнесу, % до вартості бізнесу
(розроблено авторами)

Характеристика бізнесу	Експертна оцінка характеристики за 100-бальною шкалою	Оцінки $k_{\text{л}}$ для стратегічного покупця	Оцінки $k_{\text{л}}$ для фінансового покупця
1. Фінансова стійкість	– висока, 0–10 балів; – нормальна, 11–50; – низька, 51–100	0,0 2,0 6,0	0,0 2,0 10,0
2. Ліквідність основних активів	– активи ліквідні, 0–10; – активи неліквідні, 11–100	0,0 1,0	0,0 5,0
3. Перспективи зростання	– вище ринкових, 0; – відповідають ринковим, 1–30; – нижче ринкових, 31–100	0,0 1,0 5,0	0,0 2,0 10,0
4. Розмір компанії (річний дохід)	– вище \$100 млн., 0; – від \$25 млн. до \$100 млн., 1–30; – менше ніж \$25 млн., 31–100	0,0 2,0 3,0	0,0 2,0 3,0
5. Розмір пакету придбання (частки)	– контрольний, 0–10; – блокуючий, 11–30; – міноритарний, 31–100	0,0 3,0 10,0	0,0 3,0 7,0
Мінімум/максимум		1,0/25,0	1,0/35,0

Рекомендовані межі експертної оцінки факторів неліквідності засновані на тому, що, по-перше, вплив неліквідності для фінансового покупця є більш значущим, ніж для стратегічного; по-друге, максимальний ступінь впливу неліквідності відповідає стабільним емпіричним значенням (35%). Для кількісної оцінки впливу ліквідності придбаного бізнесу на результативність реструктуризації об'єднаної компанії використані наступні припущення:

- термін прийняття рішення про визнання об'єднання бізнесів недоцільним і продажу придбаних дорівнює двом рокам;
- активи продаються за ціною придбання (A_0), скоригованою на їх ліквідність (k_L), і не приносять протягом двох років прибутку.

Втрати компанії-покупця на купівлю-продаж бізнесу непублічної компанії за цих припущень можна висловити так:

$$\Delta A = A_0 \times (1 + R_{\text{бр}})^2 \times k_L \quad (6)$$

Відносне зниження вартості об'єднаної компанії внаслідок придбання неліквідного бізнесу (компанії Б або її активів) дорівнює:

$$\Delta PV = \frac{\Delta A}{(PV_A + PV_B)} \quad (7)$$

Розрахунок регресійних залежностей з урахуванням наведених вище положень дозволив би більш повно відобразити процес формування премії за ліквідність. Але його проведенню в даний час перешкоджає відсутність репрезентативної вибірки достовірної інформації щодо вартості та умови угод з непублічними підприємницькими структурами.

Висновки і перспективи подальших розробок. У складних реаліях сучасного світу інтеграційні процеси в АПК є найбільш перспективним напрямком зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, єдиним способом залучення коштів для розширеного відтворення та підтримки необхідних для розвитку проектів. Однак, ефективність угод злиття та поглинання на вітчизняному ринку досить низька внаслідок невідповідності інструментарію управління вартістю бізнесу, що використовується в процесі інтеграції, особливостям функціонування та розвитку підприємств АПК.

У результаті проведеного монографічного дослідження авторами було виділено низку проблем щодо оцінювання бізнесу непублічних структур, які потребують розробки теоретичного та методологічного підґрунтя: необхідність оцінки бізнесу об'єднаної (нової) структури; неможливість передбачити зміну ринкової ситуації в галузі після процедури об'єднання; ризики неузгодженості бізнесу; різноманіття угод М&А за участю непублічних підприємницьких структур.

Розроблено теоретичне обґрунтування інструментарію оцінки вартості бізнесу непублічних компаній для цілей ринку М&А в напрямку формування способів оцінки і прогнозування грошових потоків об'єднаної компанії з урахуванням синергетичних ефектів; формування способів оцінки і прогнозування ризиків об'єднаної компанії з урахуванням ризиків угоди, інтеграції та ризику погіршення стану зовнішнього середовища внаслідок реакції конкурентів.

Запропоновано підхід до визначення знижок за рівень ліквідності бізнесів-цілей в операціях злиттів і поглинань, який надає можливість варіативної оцінки знижки з урахуванням поточної та прогнозованої ситуації щодо результативності інтеграційного процесу.

Подальше дослідження передбачає розробку авторами методу оцінки впливу розміру придбаного пакета акцій (частки власності) непублічної структури на доходи підприємця з метою найбільш адекватного та ефективного управління вартістю в інтеграційних процесах на підприємствах АПК.

Література

1. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2001. – 720 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний. Оценка и управление / под ред. Т. Коупленда. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 569 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1324 с.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 т. / пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – Т. 1. – 497 с.; Т. 2. – 669 с.
5. Зви Б., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций. – М.: Вильямс, 2004. – 984 с.
6. Мерсер К., Хармс Т. Интегрированная теория оценки бизнеса. – М.: Маросейка, 2008. – 294 с.
7. Penman S., Sougiannis T. A comparison of dividend, cash flow and earnings approaches to equity valuation // *Contemporary Accounting Research* 15, Fall, 1998. – Pp. 343–383.
8. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
9. Шевчук В., Корягін М. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства // *Економіст*. – 2012. – № 10. – С. 58–60.
10. Петраш О. П. Управління вартістю: сучасні методи оцінки ефективності інвестиційного проекту девелопера. URL: https://drive.google.com/file/d/0BwKoeQ7_rduSQUNMZjZ4VmJxd3M/view.

References

1. Ross, S., Vesterfeld, R., Dzhordan, B. (2001). *Base of corporate finance [Osnovy korporativnykh finansov]*, Laboratoriya bazovykh znaniy, Moskva, 720 s. [in Russian]
2. Kouplend, T., Koller, T., Murrin, J. (2005). *The company value. Valuating and management. Ed. by T. Kouplend [Stoimost kompanii. Otsenka i upravlenie; pod red. T. Kouplenda]*, Olimp-Biznes, Moskva, 569 s. [in Russian]
3. Damodaran, A. (2004). *Investment valuation: tools and methods for valuing any assets. 3rd ed. Trans. from Eng. [Investitsionnaya otsenka: instrumenty i metody otsenki lyubykh aktivov; 3-e vyd.; per. s angl.]*, Alpina Biznes Buks, Moskva, 1324 s. [in Russian]
4. Brighem, Yu., Gapenski, L. (1998). *Financial management: in 2 vol. Trans. from Eng. V. V. Kovalev [Finansovyy menedzhment: v 2 t.; per. s angl. V. V. Kovaleva]*, Ekonomicheskaya shkola, Sankt-Peterburg, T. 1., 497 s.; T. 2., 669 s. [in Russian]
5. Zvi, B., Kein, A., Marcus, A. (2004). *Principles of investment [Printsipy investitsiy]*, Vilyams, Moskva, 984 s. [in Russian]
6. Merse, K., Kharms, T. (2008). *Integrated theory of business valuation [Integrirovaniya teoriya otsenki biznesa]*, Maroseyka, Moskva, 294 s. [in Russian]
7. Penman, S., Sougiannis, T. (1998). *A comparison of dividend, cash flow and earnings approaches to equity valuation, Contemporary Accounting Research* 15, Fall, pp. 343–383.
8. Mendrul, O. G. (2002). *Value management of enterprises: monograph [Upravlinnia vartistiu pidpriemstv]*, KNEU, Kyiv, 272 s. [in Ukrainian]
9. Shevchuk, V., Koryagin, M. (2012). *Theoretical and methodical bases of enterprise valuation [Teoretyko-metodolohichni zasady otsinky vartosti pidpriemstva]*, Ekonomist, No. 10, s. 58–60 [in Ukrainian]
10. Petrash, O. P. *Value management: modern methods for evaluating the efficiency of an investment project of a developer [Upravlinnia vartistiu: suchasni metody otsinky efektyvnosti investytsiinoho proektu developera]*. URL: https://drive.google.com/file/d/0BwKoeQ7_rduSQUNMZjZ4VmJxd3M/view [in Ukrainian]

УДК 658.8:658.64

Олександр Юрійович УСТЬЯН

аспірант кафедри комерційної діяльності та підприємництва,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», e-mail: a.ustian@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ СФЕРИ РОЗВАГ І ВІДПОЧИНКУ

Устьян, О. Ю. Концептуальний підхід до впровадження клієнтоорієнтованого маркетингу на підприємстві сфери розваг і відпочинку // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 61–68.

Анотація. У статті розроблено концептуальний підхід до впровадження клієнтоорієнтованого маркетингу на підприємстві сфери розваг і відпочинку. Сформовано покроковий алгоритм впровадження клієнтоорієнтованості та визначено складові частини кожного етапу. Обґрунтовано оптимальні інструменти для вирішення завдань на різних етапах та в різних функціональних областях процесу впровадження клієнтоорієнтованості. Запропоновано застосування методів інтрамаркетингу, «кайдзен», роботи з точками контактів, проектування послуги, внутрішнього маркетингу та підходів проектного управління. Визначено подальші напрями удосконалень та перспективних досліджень прикладних аспектів впровадження клієнтоорієнтованості.

Ключові слова: клієнтоорієнтованість; маркетинг послуг; сфера розваг і відпочинку; маркетинг взаємовідносин; інтрамаркетинг; проектування послуги; точки контакту; кайдзен; внутрішній маркетинг.

Александр Юрьевич УСТЬЯН

аспирант кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства, ВУЗ Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли», e-mail: a.ustian@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ВНЕДРЕНИЮ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ СФЕРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА

Устьян, А. Ю. Концептуальный подход к внедрению клиентоориентированного маркетинга на предприятии сферы развлечений и отдыха // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 61–68.

Аннотация. В статье разработан концептуальный подход к внедрению клиентоориентированного маркетинга на предприятии сферы развлечений и отдыха. Сформирован пошаговый алгоритм внедрения клиентоориентированности и определены составные части каждого этапа. Обоснованы оптимальные инструменты для решения задач на разных этапах и в различных функциональных областях процесса внедрения клиентоориентированности. Предложено применение методов интрамаркетинга, «кайдзен», работы с точками контактов, проектирования услуги, внутреннего маркетинга и подходов проектного управления. Определены дальнейшие направления усовершенствований и перспективных исследований прикладных аспектов внедрения клиентоориентированности.

Ключевые слова: клиентоориентированность; маркетинг услуг; сфера развлечений и отдыха; маркетинг отношений; интрамаркетинг; проектирование услуги; точки контакта; кайдзен; внутренний маркетинг.

Oleksandr USTIAN

Postgraduate student of Commerce Activity and Entrepreneurship Department, Poltava University
of Economics and Trade, e-mail: a.ustian@ukr.net

CONCEPTUAL APPROACH TO INTRODUCTION OF THE CLIENT-ORIENTED MARKETING AT THE ENTERPRISE IN THE ENTERTAINMENT AND RECREATION SPHERE

Ustian, O. (2017). *Conceptual approach to introduction of the client-oriented marketing at the enterprise in the entertainment and recreation sphere*. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in.ch.) and others [Kontseptualnyi pidkhid do vprovadzhennia kliiotoorientoovanoho marketynhu na pidpriemstvi sfery rozvah i vidpochynku; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 61–68.

Abstract. The conceptual approach to introduction of the client-oriented marketing at the enterprise in the sphere of entertainment and recreation is developed in the article. A step-by-step algorithm of implementation of client-orientation is formed and components of the each step are defined. Optimal tools for task resolution at different stages and in different functional area of implementation process of client-orientation are justified. It is proposed to use the methods of intramarketing, kaizen, work with points of contact, service-design, internal marketing and project management approach. The further directions of improvement and perspective researches of applied aspects of client-orientation implementation are defined.

Keywords: client-oriented approach; service marketing; sphere of entertainment and recreation; relationship marketing; intramarketing; service design; points of contact; kaizen; internal marketing.

JEL classification: M310; L830

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками в колах науковців та практиків зростає увага до клієнтоорієнтованості як до стратегічної орієнтації та філософії організації діяльності підприємства. Проте, й до сьогоднішнього дня відсутнє загальновизнане теоретичне обґрунтування та дієвий алгоритм впровадження в практику клієнтоорієнтованого підходу. Наявні теоретичні розробки здебільшого спрямовані на перенесення зарубіжного досвіду без суттєвої адаптації до вітчизняних реалій господарювання. Поширені ж публічні заяви щодо клієнтоорієнтованості різних підприємств – переважно лише декларації, які не відповідають реальній ситуації. Побудова і підтримання політики орієнтованості на клієнта – це складний управлінський процес, який потребує глибокого аналізу, ретельної підготовки і системного підходу до впровадження і контролю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наукова полеміка навколо клієнтоорієнтованого підходу здебільшого стосується теоретичного обґрунтування сутності клієнтоорієнтованості, її складових частин та характерних особливостей. Серед зарубіжних науковців найбільший внесок в дослідження цієї проблематики зробили С. Варго [1], Р. Лаш [1], Д. Лінг [2], Р. Йен [2], Х. Джебоєр [3], К. Ковальковский [3], В. Кросс [4], серед вітчизняних: С. Ковальчук [5], Н. Рябоконь [6], Л. Папенко [7], П. Петриченко [8]. При цьому варто зазначити, що окремі автори (Н. Рябоконь [6], С. Ковальчук [5]) розширюють сферу охоплення клієнтоорієнтованості на всіх контрагентів зовнішнього (партнери) та внутрішнього середовища організації (акціонери, персонал). Проте, вважаємо, що подібне узагальнення є в цілому суперечливим та передчасним для українських умов господарювання. Іншим напрямом дослідження є розробка підходів до впровадження клієнтоорієнтованості в діяльність підприємств, де варто відзначити напрацювання вітчизняних науковців О. Дейнеки [9] та Т. Вантуха [10], які мають суттєве теоретичне обґрунтування, проте не містять завершеного комплексного підходу до вирішення цього питання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз публікацій, присвячених питанням клієнтоорієнтованості, дозволив дійти висновку, що здебільшого вони мають своїм предметом загальні теоретичні положення або окремі аспекти впровадження клієнтоорієнтованості. Натомість, питання розробки цілісного підходу до реалізації стратегії клієнтоорієнтованості на практиці є недостатньо дослідженими. Крім того, у дослідженнях українських науковців недостатньо уваги приділяється питанням клієнтоорієнтованості підприємств сфери послуг та особливостям маркетингової діяльності підприємств сфери розваг і відпочинку, що зумовлює необхідність їх подальшої розробки.

Постановка завдання. Метою статті є розробка та обґрунтування концептуального підходу до впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві сфери розваг і відпочинку. Завдання статті полягають у визначенні оптимального алгоритму впровадження

клієнтоорієнтованості, сутності та складових кожного з етапів, підборі оптимальних інструментів для вирішення кожної задачі процесу впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі дослідження нами було розроблено авторський концептуальний підхід до впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві сфери розваг і відпочинку. Теоретичну основу для формування цього підходу склали інструменти із новітніх концепцій маркетингу та менеджменту: інтрамаркетинг (Р. Уфімцев [11]), внутрішній маркетинг, карта послуги (К. Лавлок [12, с.335]), точки контакту (І. Манн [13]), концепція маркетингу стосунків, концепція «кайдзен» (М. Імаї [14]) та ін. Прикладним підґрунтям для цього підходу слугувало маркетингове дослідження роллердромів України, проведене в 2015–2016 рр., та практичний досвід роботи автора на посаді маркетолога на різних підприємствах протягом більше ніж 5 років. Запропонований підхід містить низку послідовних етапів, кожен з яких передбачає здійснення конкретних управлінських дій та проілюстрований на рис. 1.



Рис. 1. Концептуальний підхід до впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві сфери розваг і відпочинку (розроблено автором)

Зазначена концепція має деякі спільні риси з підходами до цього питання інших науковців, зокрема, О. Дейнеки [9], Т. Вантуха [10], але суттєво відрізняється конкретністю, прикладним характером та використанням новітніх інструментів маркетингу та менеджменту. Зокрема, в жодній із проаналізованих концепцій не використовується

інструментарій когнітивної психології, не приділяється належна увага постійному удосконаленню процесу обслуговування на принципах «кайдзен» та роботі з точками контакту. Перелічені особливості обумовлюють наукову новизну та прикладну цінність цієї концепції.

Надавши загальний опис концептуального підходу до впровадження клієнтоорієнтованості на підприємствах сфери розваг і відпочинку, доцільно охарактеризувати кожен з його етапів.

Першим кроком у впровадженні клієнтоорієнтованого підходу є визначення цілей даного організаційного проекту. Цілі повинні бути чіткі, конкретні та зрозумілі власнику, керівництву та працівникам підприємства. Необхідність цього етапу обумовлена тим, що будь-який управлінський крок повинен мати логічне обґрунтування та нести конкретні вигоди для підприємства. Існує ймовірність, що на цьому етапі не будуть сформовані адекватні цілі для впровадження клієнтоорієнтованості або сформовані цілі не будуть співставні з політикою клієнтоорієнтованості, тоді від цієї ідеї варто одразу ж відмовитися. Якщо ж сформовані цілі вимірювані та реальні для досягнення шляхом впровадження клієнтоорієнтованості, має сенс продовжувати подальшу роботу в цьому напрямі.

Після визначення цілей впровадження клієнтоорієнтованості наступним етапом буде проведення низки маркетингових досліджень з метою збору достатньої інформаційної бази для формування ґрунтовної стратегії клієнтоорієнтованості. Важливість цього етапу обумовлюється тим, що стратегія клієнтоорієнтованості має багато суб'єктивних особливостей, тому не може бути повністю ідентичною у різних підприємств, навіть серед працюючих на одному ринку. Характер конкретних досліджень дозволяє скласти цілісну картину ситуації у внутрішньому і зовнішньому середовищах підприємства. Дослідження споживачів доцільно здійснювати шляхом опитування, глибинних інтерв'ю та фокус-груп. Для аналізу якості обслуговування варто застосувати методику «таємний покупець», спостереження з боку працівників та сторонніх експертів. Враховуючи складність дослідження когнітивного ефіру, до цього процесу варто залучити сторонніх фахівців, які володіють необхідними навичками та досвідом, зокрема в пошуку когнітивних детермінант, аналізу когнітивного простору підприємства та домінуючих когнітивних конфігурацій в соціумі. Дослідження процесу та середовища надання послуги полягає у створенні відповідних блок-схем та визначенні точок контактів підприємства зі споживачами, для чого можна залучити або сторонніх фахівців або працівників підприємства, що пройшли відповідне навчання. Для дослідження рівня задоволеності та мотивованості персоналу підприємства оптимальним варіантом є проведення анонімного анкетування. Дослідження конкурентів варто проводити шляхом класичного бенчмаркінгу.

Коли необхідні дослідження проведені і зібрана достатня інформаційна база для подальших етапів впровадження клієнтоорієнтованого підходу, доцільно приступити до формування цільової ідентичності підприємства. Необхідність виділення цього кроку як окремого етапу обумовлена тим, що саме ідентичність закладає підвалини для формування інших напрямів діяльності підприємства. Цільова ідентичність є образом підприємства, визначає його позицію на ринку, в очах споживачів та суспільства. Це поняття залучене з концепції «інтрамаркетингу», тому її формування здійснюється відповідно до рекомендацій розробників даної концепції. Цільова ідентичність компанії базується на домінуючому на даний момент в суспільстві соціальному міфі (когнітивна конфігурація, в якій відображається поточна ситуація в суспільстві і світі та яка виражається в шаблонах і сценаріях мислення людей в певному соціумі [15]) і повинна змінюватися кожні два-три роки, що зумовлено тривалістю існування соціального міфу в суспільстві.

Після формування цільової ідентичності підприємства наступним кроком є розробка стратегії клієнтоорієнтованості підприємства. На цьому етапі вже наявна інформаційна база для формулювання стратегії та цільова ідентичність, що визначає характер стратегії. Стратегія впровадження клієнтоорієнтованості покликана сформулювати цілісне бачення реалізації всіх напрямів здійснення змін на підприємстві. Перелік передбачених напрямів

організаційних перетворень в авторському концептуальному підході обумовлюється системним підходом до впровадження клієнтоорієнтованості. Здійснення змін за усіма вказаними напрямками дозволить досягнути ефекту синергії та отримати реальні результати.

Проектування процесу обслуговування здійснюється шляхом аналізу реальної блок-схеми процесу надання послуги, що була розроблена на етапі дослідження, з метою пошуку можливих удосконалень або перепроєктування всього процесу. Для розробки бачення ідеального процесу надання послуги варто залучити працівників підприємства, в тому числі й лінійний персонал, який безпосередньо займається обслуговуванням клієнтів, керівництво та сторонніх експертів, за необхідності. Сформульовані ідеї щодо удосконалення процесу обслуговування мають піддаватися ретельному аналізу та тестуванню на практиці. За результатами перевірки чисельних ідей має бути спроектований оптимальний процес надання послуги, який в подальшому необхідно стандартизувати.

Формування комфортного середовища надання послуги тісно пов'язане з проектуванням послуги, але спрямоване, перш за все, на візуальні аспекти сприйняття. З цією метою доцільно використовувати методики виявлення та роботи з точками контактів, для чого можна залучити сторонніх спеціалістів або доручити цю роботу працівнику підприємства після проходження ним відповідного навчання.

Необхідність стандартизації процесу обслуговування була обґрунтована в цій роботі раніше. Перш за все варто зазначити, що запровадження стандартів обслуговування – довготривалий та складний процес, ефект від впровадження якого проявляється через тривалий час. Завдання щодо розробки та впровадження стандартів обслуговування на роллердромі полягають в наступному:

- уніфікувати дії персоналу на різних ділянках роботи;
- зробити робочі процедури максимально зрозумілими для персоналу;
- створити основу для прозорості та об'єктивної оцінки роботи співробітників.

Будь-які організаційні зміни можливі лише, якщо їх сприймає та підтримує персонал організації. Шляхом лише стандартизації процесу надання послуги неможливо досягнути високої якості обслуговування. Увага та прагнення до якісного обслуговування має бути справжньою, інакше клієнт обов'язково відчує імітацію та формальний підхід до обслуговування. Саме на досягнення щирого прагнення персоналу якісно обслуговувати клієнтів спрямований внутрішній маркетинг. Впровадження комплексної системи внутрішнього маркетингу дозволить сформувати в колективі корпоративний дух клієнтоорієнтованості. Наявність високомотивованого та задоволеного своєю роботою персоналу значно підвищує ефективність роботи підприємства в усіх аспектах. Варто зазначити, що впровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві має здійснюватися за чітким алгоритмом з урахуванням усіх аспектів ефективної роботи з персоналом.

Формування політики довгострокових відносин з клієнтами підприємства – це фундаментальний процес, який вимагає зміни логіки сприйняття клієнтів підприємства та роботи з ними. Передумовою цієї політики слугує висока якість послуг, що надаються. Без цієї ключової умови не можна говорити про довгострокові відносини з клієнтами. Забезпечення високої якості послуг здійснюється внаслідок реалізації попередніх описаних стратегій, що в черговий раз підтверджує необхідність комплексного підходу до впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві.

Робота зі скаргами, з одного боку, дозволяє утримувати клієнтів підприємства, а, з іншого, – є джерелом для інновацій та удосконалень на підприємстві. У випадку незадоволеності споживачем наданою послугою він може вдатися до одного з наступних варіантів дій:

- повна бездіяльність;
- скарга у будь-якій формі, подана в сервісну організацію;
- дії через третю особу (скарга у Фонд захисту прав споживачів, подача позову до суду тощо);

– відмова від обслуговування в цій організації та перехід до конкурента, інформування знайомих про власний негативний досвід роботи з даною організацією (негативні відгуки про підприємство) [12, с.251].

Як бачимо, відсутність системної роботи зі скаргами може нести суттєві негативні наслідки для підприємства, натомість продумана політика збору та аналізу скарг може стати цінним джерелом для удосконалень на підприємстві.

Коли стратегія сформована, доцільно приступити до реалізації плану впровадження клієнтоорієнтованості. Вважаємо за доцільне здійснювати цей процес ґрунтуючись на принципах проектного управління. Впровадження клієнтоорієнтованості варто почати зі створення звідного плану проекту, який має включати цілі, стратегічні орієнтири, вимоги до учасників проекту, планові строки та ключові дати, орієнтовні бюджети і основні ризики, що можуть виникнути при реалізації. В подальшому звідний план конкретизується та уточнюється, а, за потреби, до нього вносяться зміни.

Для реалізації проекту впровадження клієнтоорієнтованості доцільним видається створення робочої групи, до складу якої увійдуть працівники підприємства та залучені зовнішні спеціалісти. Подібний склад обумовлюється тим, що впровадження цього проекту потребує наявності у керівників і виконавців низки особливих компетенцій. Враховуючи той факт, що здебільшого підприємства сфери розваг і відпочинку належать до сфери малого та середнього бізнесу, залучення висококваліфікованих спеціалістів до штату є економічно невиправданим. Оптимальним рішенням є залучення таких спеціалістів на основі договорів цивільно-правового найму на час реалізації проекту. Після формування команди проекту варто визначитися з іншими функціональними областями проекту. Для управління предметною областю проекту (загальне керівництво) вважаємо за доцільне застосування структурної декомпозиції робіт, що передбачає опис всіх складових етапів і задач в розрізі відповідальних та залучених осіб, необхідного бюджету часу та строків виконання, бюджетів необхідних фінансових витрат.

Успішне впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві обумовлює потребу в створенні чіткої системи ревізії і контролю. Ця система має забезпечити стабільність клієнтоорієнтованості на підприємстві. Система контролю передбачає наявність методів контролю, визначену періодичність їх проведення та перелік показників і процесів, які підлягають контролю. Моніторинг рівня задоволеності клієнтів варто проводити шляхом опитування за спеціальною анкетою раз на квартал. Моніторинг рівня вмотивованості та лояльності персоналу доцільно здійснювати шляхом анонімного анкетування раз на півроку. Рівень дотримання стандарту обслуговування варто перевіряти раз на місяць, відповідність точок контактів визначеному вигляду – не рідше, ніж раз на квартал шляхом залучення «таємних покупців» та спостережень керівників підприємств або сторонніх залучених спеціалістів. Відповідність реальної ідентичності підприємства визначеній цільовій доцільно досліджувати шляхом залучення сторонніх фахівців не рідше, ніж раз на півроку.

Варто зазначити, що наявні стандарти обслуговування не повинні бути догмою, процес пошуку резервів для удосконалення обслуговування та надання додаткових послуг для клієнтів повинен здійснюватися безперервно за принципами «кайдзен». До цього процесу мають бути залучені працівники підприємства та клієнти. Водночас не рідше, ніж раз на рік має проводитися повний аудит діяльності підприємства, результатом якого мають бути суттєві удосконалень його роботи.

Цей етап є одночасно завершенням і початком нового циклу впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві, адже з часом змінюються споживчі уподобання, ринок та внутрішнє середовище підприємства. Ці зміни потребують відповідної реакції та управлінських кроків з боку керівників підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві – складний організаційний проект, який потребує комплексного системного підходу щодо його реалізації. Авторський концептуальний підхід дозволяє визначити основні напрями здійснення трансформацій, поставити основоположні цілі та

сформувати план їх досягнення. Цей підхід ґрунтується на впровадженні провідних практик менеджменту та маркетингу. Покроковий план впровадження клієнтоорієнтованості дозволяє полегшити і пришвидшити цей процес та підвищити ймовірність досягнення успішних результатів.

Перспективи подальших розробок пов'язані з тим, що запропонований підхід потребує подальшої доробки та удосконалення, що має базуватися на реальному досвіді практичного застосування, пов'язано зі специфікою діяльності підприємств, які пропонують різні види розважальних послуг (кінотеатри, боулінги, аквапарки тощо). Залишається не повністю вирішеним питання оцінки ефективності клієнтоорієнтованості. Але, той факт, що впровадження клієнтоорієнтованості закладає підвалини для стійкого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі та є стратегічною інвестицією для підприємств, обумовлює доцільність подальших досліджень у цьому напрямку.

Література

1. Варго С., Лаш С. Развитие новой доминирующей логики маркетинга // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – № 2. – С. 73–106.
2. Ling R., D. C. Yen Customer relationship management: an analysis framework and implementation strategies // *Journal of Computer Information Systems*. – 2001. – Vol. 41. – No. 3. – Pp. 82–97.
3. Gebauer H., Kowalkovski C. Customer-focused and service focused orientation in organizational structures // *Journal of Business and Industrial Marketing*. – 2012. – Vol. 27. – No. 7. – Pp. 527–537.
4. Cross V. Customer orientation examples. URL: <http://smallbusiness.chron.com/customer-orientation-examples-10201.html> (дата звернення: 22.08.2015).
5. Ковальчук С. В. Клієнтоорієнтованість – сучасне спрямування маркетингової концепції. URL: http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/4116/1/Konf20161104_IV_P009-010.pdf (дата звернення 08.08.2017).
6. Рябоконь Н. П. До питання формування клієнтоорієнтованості як ключової компетенції компанії // *Електронне наукове видання Дніпропетровського державного аграрного університету «Ефективна економіка»*. – 2015. – № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4522> (дата звернення 10.03.2017).
7. Папенко Л. М. Підходи до визначення поняття «клієнторієнтованість» у контексті управління сервісним підприємством // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 3. – С. 67–70.
8. Петриченко П. Клієнтоорієнтований підхід у діяльності підприємств індустрії гостинності // *Прикладна економіка*. – № 1. – Січень 2014. – С. 79–82.
9. Дейнека О. Клієнтоорієнтованість роздрібного мережевого підприємства: кроки від декларації до реалізації // *Економічний аналіз*. – 2010. – Вип. 5. – С. 75–79.
10. Вантух Т. З. Сутність та визначення поняття «клієнтоорієнтована депозитна політика» // *Фінансово-кредитка діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2015. – Вип. 2. – С. 17–25.
11. Уфимцев Р. Интрамаркетинг. URL: <http://www.metaphor.ru/er/approach/overview.xml> (дата звернення 12.05.2014).
12. Лавлок К. Маркетинг услуг персонал, технология, стратегия. – 4-е изд. – М.: Вильямс. – 2005. – 1008 с.
13. Манн И., Трусин Д. М. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 156 с.
14. Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 274 с.
15. Уфимцев Р. Когнитивные технологии это просто. URL: <http://aftershock.su/?q=node/19797> (дата звернення 13.05.2014)

References

1. Vargo, S. Lash, S. (2006). *The development of a new dominant logic of marketing* [Razvitie novoy dominiruyushchey logiki marketinga], *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, No. 2, s. 73–106 [in Russian]
2. Ling, R., Yen D.C. (2001). *Customer relationship management: an analysis framework and implementation strategies*, *Journal of Computer Information Systems*, No. 3, Vol. 41, pp. 82–97.
3. Gebauer, H, Kowalkovski, C. (2012). *Customer-focused and service focused orientation in organizational structures*, *Journal of Business and Industrial Marketing*, No. 7, Vol. 27, pp. 527–537.
4. Cross, V. *Customer orientation examples*, available at: <http://smallbusiness.chron.com/customer-orientation-examples-10201.html>.
5. Kovalchuk, S. V. *Client-oriented approach as a modern trend of the marketing concept* [Kliientoorientovanist – suchasne spriamuvannia marketynhovo kontseptsii], available at: http://er.knuid.com.ua/bitstream/123456789/4116/1/Konf20161104_IV_P009-010.pdf [in Ukrainian]
6. Riabokon, N. P. (2015). *On the issue of customer relationship formation as a key competence of the company* [Do pytannia formuvannia kliientoorientovanosti yak kliuchovoi kompetentsii kompanii], *Elektronne naukove vydannia Dnipropetrovskoho derzhavnogo ahrarnoho universytetu «Efektyvna ekonomika»*, No. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4522> [in Ukrainian]
7. Papenko, L. M. (2015). *Approaches to definition of «client-orientation» in the context of management of service enterprise* [Pidkhody do vyznachennia poniattia «kliientorientovanist» u konteksti upravlinnia servisnym pidpriemstvom], *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo unversytetu*, No. 15, Vyp. 3, s. 67–70 [in Ukrainian]
8. Petrychenko, P. (2014). *Client-oriented approach in hospitality industry* [Kliientoorientovanyi pidkhid u diialnosti pidpriemstv industrii gostynnosti], *Prykladna ekonomika*. No. 1, s. 79–82 [in Ukrainian]
9. Deyneka, O. (2010). *Client-orientation of retail chain enterprise: steps from declaration to realization* [Kliientoorientovanist rozdribnoho merezhevoho pidpriemstva: kroky vid deklaratsii do realizatsii], *Ekonomichnyi analiz*, No. 5, s. 75–79 [in Ukrainian]
10. Vantukh, T. Z. (2015). *Gist and definition «customer-oriented deposit policy»* [Sutnist ta vyznachennia poniattia «kliientoorientovana depozytna polityka»], *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, No. 2, s. 17–25 [in Ukrainian]
11. Ufimtsev, R. *Intramarketing* [Intramarketing], available at: <http://www.metaphor.ru/er/approach/overview.xml> [in Russian]
12. Lovelock, Ch. (2005). *Service marketing: people, technology, strategy*. 4th ed. [Marketing uslug: personal, tekhnologiya, strategiya; 4-e izd.], Vilyams, Moskva, 1008 s. [in Russian]
13. Mann, I., Trusin, D. M. (2014). *Points of contact. Simple ideas for improving your marketing* [Tochki kontakta. Prostye idei dlya uluchsheniya vashego marketinga], Mann, Ivanov i Ferber, Moskva, 156 s. [in Russian]
14. Imai, M. (2005). *Kaizen: the key to the success of Japanese companies* [Kaydzen: klyuch k uspekhu yaponskikh kompaniy], Alpina Bizness Buks, Moskva, 274 s. [in Russian]
15. Ufimtsev, R. *Cognitive technologies are easy* [Kognitivnye tekhnologii eto prosto], available at: <http://aftershock.su/?q=node/19797> [in Russian]

УДК 336.64177.18

Олександр Григорович ЯНКОВИЙ

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет,
e-mail: yankovoy_a@ukr.net

Галина Володимирівна КОШЕЛЬОК

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет,
e-mail: galas2811@gmail.com

**ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ**

Янковий, О. Г., Кошельок, Г. В. Диагностика финансово-экономической стойкости предприятия на основе денежных потоков // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 69–78.

Анотація. У статті розглянуто фінансово-економічну стійкість підприємства з різних точок зору, її види та фактори, що впливають на неї. Стисло вивчено підходи щодо проведення діагностики фінансової стійкості підприємства. Визначено проблеми, що виникають при проведенні діагностики фінансової стійкості. Зазначено, що проводити діагностику фінансової стійкості підприємства можна за допомогою грошових потоків. У дослідженні запропоновано використовувати цикли, які можна охарактеризувати не тільки за допомогою критеріїв оборотності, але й з урахуванням грошових потоків. Доведено, що діагностику фінансової стійкості можна проводити використовуючи операційний і фінансовий цикли. Інформаційним забезпеченням для виконання розрахунків є фінансова звітність підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість; грошові потоки; фінансовий цикл; операційний цикл; рух грошових коштів; приплив; відтік.

Александр Григорьевич ЯНКОВОЙ

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности, Одесский национальный экономический университет, e-mail: yankovoy_a@ukr.net

Галина Владимировна КОШЕЛЁК

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности, Одесский национальный экономический университет,
e-mail: galas2811@gmail.com

**ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

Янковой, А. Г., Кошелёк, Г. В. Диагностика финансово-экономической устойчивости предприятия на основе денежных потоков // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 69–78.

Аннотация. В статье рассмотрена финансово-экономическая устойчивость предприятия с различных точек зрения, ее виды и факторы, которые влияют на нее. Кратко изучены подходы к проведению диагностики финансовой устойчивости предприятия. Определены проблемы, возникающие при проведении диагностики финансовой устойчивости. Отмечено, что проводить диагностику финансовой устойчивости предприятия можно с помощью денежных потоков. В исследовании предложено использовать циклы, которые можно охарактеризовать не только с помощью критериев оборачиваемости, но и за счет денежных потоков. Доказано, что диагностику финансовой устойчивости можно проводить используя операционный и финансовый циклы. Информационным обеспечением для выполнения расчетов служит финансовая отчетность предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; денежные потоки; финансовый цикл; операционный цикл; движение денежных средств; приток; отток.

Oleksandr YANKOVYI

*Doctor in Economics, Professor, Head of Department of Enterprise Economics and Business
Organization, Odessa National Economic University, e-mail: yankovoy_a@ukr.net*

Galina KOSHELEK

*PhD in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Business
Organization, Odessa National Economic University, e-mail: galas2811@gmail.com*

**DIAGNOSTICS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SUSTAINABILITY OF
ENTERPRISE ON A CASH FLOW BASIS**

Yankovyi, O., Koshelek, G. (2017). Diagnostics of financial and economic sustainability of enterprise on a cash flow basis. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Diagnosticska finansovo-ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva na osnovi hroshovykh potokiv; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 69–78.

Abstract. *The article considers financial and economic sustainability of enterprise from different perspectives, its types and factors that influence it. The approaches to the diagnosis of financial sustainability of the enterprise are briefly examined. The problems arising in carrying out of diagnostics of financial sustainability are determined. It is noted that it is possible to carry out the diagnostics of financial sustainability of the enterprise by means of cash flows. The study proposes to use cycles that can be characterized not only by the criteria of turnover, but also taking into account cash flows. It is proved that it is possible to conduct a diagnosis of financial sustainability using operational and financial cycles. Information provision for making the calculations is the financial statements of enterprise.*

Keywords: *financial sustainability; cash flows; financial cycle; operational cycle; cash flow; inflow; outflow.*

JEL classification: *G300*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах підприємства самостійно обирають стратегію і тактику свого розвитку. Самофінансування, що забезпечує фінансову стійкість, стало одним із першочергових завдань розвитку, яке досягається за рахунок прибутку. Якісне управління грошовими потоками є необхідним інструментом отримання прибутку. Ефективно організовані грошові потоки виступають важливішою ланкою фінансової системи підприємства. Знання і практичне використання сучасних принципів, механізмів і методів організації та ефективного управління грошовими потоками дозволяють здійснювати самостійне фінансування діяльності підприємства та не залучати сторонніх кредиторів, що забезпечує підприємству перехід до нової якості економічного розвитку. Необхідною умовою фінансового добробуту підприємства є приплив коштів. Однак їх надмірний обсяг свідчить про те, що підприємство зазнає збитків, які пов'язані зі знеціненням грошей, з упущеною можливістю їх вигідного розміщення. Розмір залишку грошових коштів, яким оперує підприємство в процесі господарської діяльності, визначає рівень його платоспроможності та ліквідності, впливає на тривалість операційного та фінансового циклів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Поняття «фінансово-економічної стійкості» не достатньо вивчено. Варто зазначити, що «провідною складовою економічної стійкості є його фінансова складова, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси визнаються рушійною силою будь-якої економічної системи» [1]. Тому розглянемо лише фінансову складову економічної стійкості.

На теперішній час в економічній літературі існують різні підходи як до поняття «фінансова стійкість», так і до проведення діагностики фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. Дослідження фінансової стійкості підприємства пов'язується з виявленням тенденцій і напрямків розвитку в співвідношенні власних і позикових фінансових ресурсів та розробкою конкретних рекомендацій щодо поліпшення цього співвідношення. Цю позицію розділяють Л. А. Лахтіонова [2], Г. В. Савицька [3], Ю. С. Цал-Цалко [4] та ін.

Окремі автори, наприклад, М. Д. Білик [5], О. В. Павловська [5], М. Г. Чумаченко [6] у своїх роботах розглядають поняття «фінансова стабільність» і «фінансова стійкість» та зазначають, що складовою фінансової стабільності є фінансова рівновага та стійкість.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існуюче різноманіття досліджень щодо фінансової стійкості підприємства, варто зазначити, що головна мета діяльності будь-якого підприємства, зрештою, зводиться до отримання прибутку. Прибуток, активи і пасиви, мають грошовий вираз, тому для визначення фінансової стійкості, на відміну від традиційного методу використання балансу для цих цілей, можна від грошового виразу не переходити до балансу, а визначати фінансову стійкість відразу через грошові потоки. Крім цього, традиційні методи не дають точної та адекватної картини фінансової стійкості підприємства. Тому варто використовувати показники грошового потоку, до яких найчастіше звертаються фінансові менеджери.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення діагностики фінансової стійкості підприємства на основі грошових потоків. Виходячи з цього, сформовано для вирішення такі завдання: розглянути сутність фінансової стійкості підприємства; визначити показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства; довести, що фінансову стійкість підприємства можна оцінювати за допомогою грошових потоків, які тісно пов'язані з економічними циклами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умовою життєдіяльності і основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці виступає його стійкість. На стійкість підприємства впливає дуже багато факторів. Від того, які саме фактори впливають на неї, розрізняють декілька видів стійкості.

Відповідно до підприємства як господарюючого суб'єкта існує:

- внутрішня стійкість;
- фінансова стійкість;
- загальна стійкість.

Внутрішня стійкість – це такий фінансовий стан підприємства, за якого забезпечується достатньо високий результат його функціонування.

Фінансова стійкість відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства, здатність шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції, а також затрати на його розширення і оновлення.

Загальна стійкість відображає рух грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (витратами). Умовою загальної стійкості підприємства є його здатність вільно розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів.

Головною складовою загальної стійкості підприємства є фінансова стійкість, яка формується в процесі всієї його фінансово-господарської діяльності.

Фінансову стійкість підприємства характеризують такі чинники:

- фінансова забезпеченість безперервності діяльності;
- фінансова незалежність від зовнішніх джерел фінансування;
- здатність вільно маневрувати грошовими коштами;
- забезпечення покриття затрат на розширення та оновлення виробництва;
- стабільне перевищення доходів над витратами, досягнення запланованих розмірів прибутку та його оптимальний розподіл;
- платіжна дисципліна підприємства [7, с.223].

У більш загальному вигляді фінансову стійкість можна уявити як відображення стабільного перевищення доходів над витратами підприємства, що забезпечує вільний обіг його грошових потоків. Це такий стан процесу формування та використання фінансових ресурсів економічного суб'єкта, який забезпечують його розвиток на основі збільшення доходу і вартості капіталу при збереженні відповідного рівня платоспроможності та кредитоспроможності.

Існують й інші точки зору щодо поняття «фінансова стійкість». На думку А. М. Журлова, фінансова стійкість підприємства характеризує стабільність фінансового стану з позиції довгострокової перспективи. Вона залежить від загальної фінансової структури підприємства і від зобов'язань перед кредиторами та інвесторами [8, с.224].

Протилежне визначення надано у роботі [9, с.453], де зазначено, що під фінансовою стійкістю підприємства розуміють його платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими ресурсами. Фінансова стійкість розглядається через платоспроможність, яка характеризує грошові потоки з позиції короткострокової перспективи.

Найбільш повне визначення можна знайти в роботі [7, с.224], де зазначено: «Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торгівельної діяльності, а також витрати на його розширення і оновлення при збереженні достатнього рівня плато- та кредитоспроможності».

Значення і сутність фінансової стійкості підприємства проявляються в її показниках. Розрізняють абсолютні та відносні показники фінансової стійкості.

До абсолютних показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства, такі відомі економісти, як А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Г. С. Савицька, відносять, найбільш узагальнюючий показник – надлишок або нестачу джерел коштів для формування запасів і витрат. Співвідношення окремих запасів та джерел їх фінансування дозволяє охарактеризувати тип фінансової стійкості [1].

Але, діагностика рівня фінансово-економічної стійкості за допомогою аналізу структури джерел фінансування, чи на основі порівняльного аналізу абсолютних показників статей активу й пасиву може дати викривлені результати.

Крім абсолютних показників при діагностиці фінансової стійкості використовують відносні показники, які надають об'єктивну оцінку цього показника. Виділяють три методичних підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками:

- 1) коефіцієнтний;
- 2) агрегатний;
- 3) інтегральний [7, с.230].

Наказом Міністерства України та Фонду державного майна України № 49/121 від 26.01.2001 р. затверджено «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємства, що підлягають приватизації», у якому визначено лише чотири коефіцієнти платоспроможності (фінансової стійкості), хоча вважається доцільним брати не менш як сім показників. Такими показниками є:

- 1) коефіцієнт платоспроможності (автономії);
- 2) коефіцієнт фінансування;
- 3) коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;
- 4) коефіцієнт маневреності власного капіталу [10].

У цьому документі ототожнюються показники платоспроможності та фінансової стійкості, що вважаємо невірним. Як було зазначено вище, фінансова стійкість характеризує фінансовий стан на довгострокову перспективу, а платоспроможність характеризує наявність у підприємства коштів для погашення короткострокових зобов'язань при безперервному здійсненні основної діяльності.

При оцінці оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу підприємства використовують коефіцієнти капіталізації та покриття. Коефіцієнти капіталізації характеризують фінансовий стан підприємства з позицій структури джерел засобів, а коефіцієнти покриття – з позицій витрат, що покриваються зовнішніми джерелами залучених коштів.

Ще однією із проблем при діагностиці фінансової стійкості є її оцінка на основі даних фінансової (бухгалтерської) звітності підприємства. Існують певні недоліки при використанні фінансової звітності. Такими недоліками є:

1. Дискретність звітності, тобто звітність складається в певні звітні періоди – щоквартально.
2. Бухгалтерська звітність має властивість ретроспективи, тобто в ній відображаються факти, які мали місце в минулому і керівництво підприємства не може вплинути на її результати.
3. Хоча в фінансовому плануванні і є такі поняття, як прогнозний баланс, однак оперативне управління та контроль на його основі доволі складні.
4. Фінансова стійкість пов'язана з поняттям ризику, проте, за допомогою існуючих методик цей фактор не враховується, а тільки констатується його результат.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, можна зазначити, що одним із провісників погіршення фінансової стійкості підприємства виступає дисбаланс структури грошового потоку. Якщо тривалий час спостерігається стійке генерування негативного грошового потоку від операційної діяльності, це призводить до різкого погіршення платоспроможності підприємства. При цьому така ситуація супроводжується позитивними грошовими потоками від інвестиційної і фінансової діяльності. Це може бути пов'язано зі скороченням бізнесу підприємства, тобто розпродажем майна і подальшим використанням залученого капіталу, що прискорює погіршення фінансової стійкості підприємства. Відповідно до цього документу фінансову стійкість запропоновано оцінювати за допомогою 25 показників, одними з яких є тривалість операційного та фінансового циклів [11].

На підприємстві можна виділити декілька циклів, які характеризуються не тільки за допомогою критеріїв оборотності, але і за допомогою грошових потоків. Наочно це наведено на рис. 1.

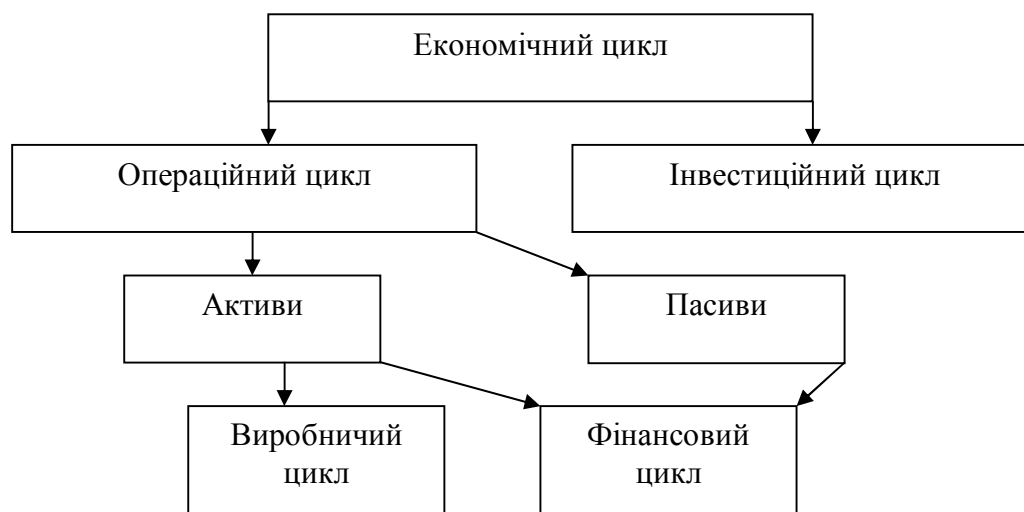


Рис. 1. Взаємозв'язок циклів грошових потоків (складено авторами)

На розмір відносних показників фінансової стійкості впливає багато факторів: галузева належність підприємства, принципи кредитування, структура пасиву, репутація підприємства. Тому для характеристики значень цих коефіцієнтів потрібно зіставляти їх у часі за групами споріднених підприємств [1].

Ефективне управління грошовими потоками пов'язане зі швидкістю обігу оборотного капіталу. Тому важливим напрямком діагностики грошових потоків є оптимізація операційного та фінансового циклів. Грошові кошти виступають невід'ємною частиною оборотних активів, забезпечують функціонування підприємства та формують його операційний цикл.

Основні етапи обігу оборотних коштів виробничої діяльності наведені на рис. 2.

Кругообіг оборотних активів охоплює три стадії: заготівельну (закупівлі), виробничу та збутову:

1. На стадії закупівель оборотні активи із грошової форми переходять у виробничу (предмети праці або товари).
2. На стадії виробництва ресурси втілюються в продукцію, результатом цієї стадії є перехід оборотних активів з виробничої форми в товарну.
3. На стадії реалізації оборотні активи із товарної форми знову переходять у грошову.

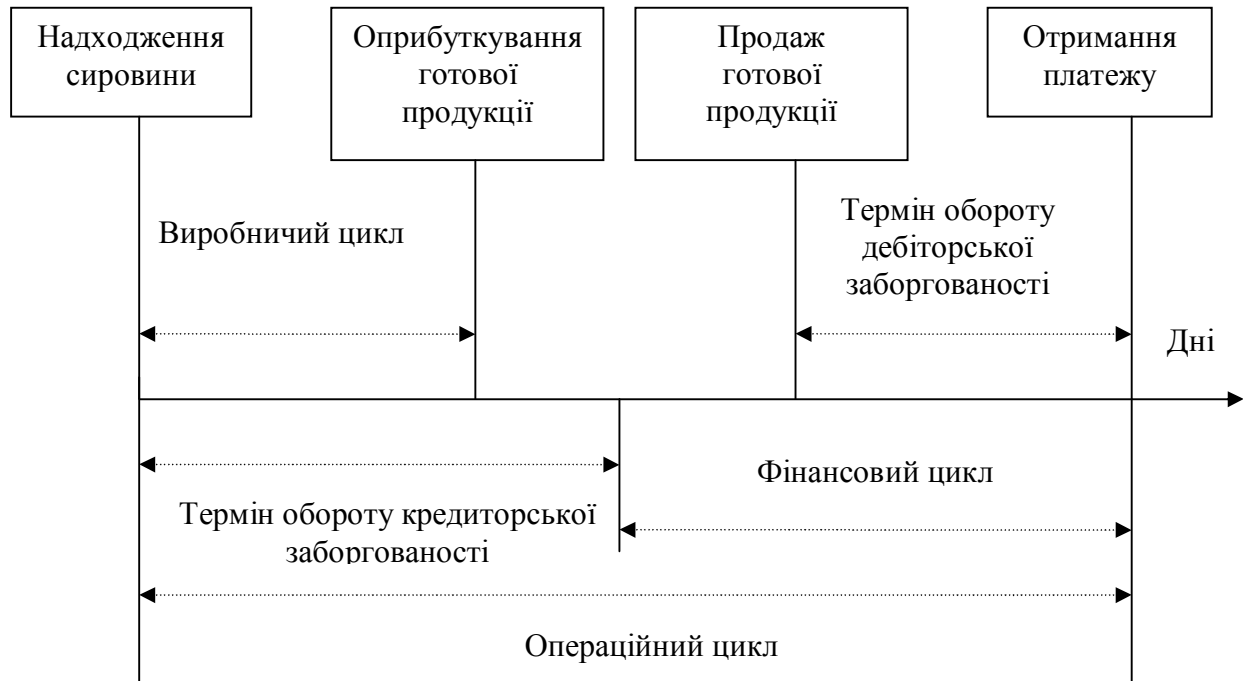


Рис. 2. Етапи обігу грошових коштів на підприємстві (складено авторами)

Концепція економічних циклів має високу практичну значимість: суворе дотримання та підтримка параметрів циклів грошових потоків забезпечує стабільність фінансової стійкості підприємства. Для оцінки тривалості циклів грошових потоків використовуються показники оборотності (період обороту в днях). Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення виробничої діяльності та отримання коштів для реалізації виробленої з них продукції, товарів, послуг [12, с.977].

Операційний цикл містить виробничий і фінансовий цикли. Виробничий цикл складається з такого:

- термін обороту запасів сировини, днів;
- термін обороту незавершеного виробництва, днів;
- термін обороту запасів готової продукції, днів.

Виробничий цикл значною мірою характеризує виробничо-технологічний аспект діяльності підприємства. Сукупний період тривалості виробничого циклу залежить від величини періоду обороту за елементами, які визначається суб'єктивними і об'єктивними чинниками. На період обороту запасів сировини та готової продукції суттєво впливає кваліфікація менеджерів із закупівель і продаж. У той час як період обороту незавершеного виробництва обумовлений технологією виробничого процесу і скорочення його тривалості найчастіше не представляється можливим, якщо процес виробництва налагоджений оптимально.

Виробничий цикл розраховується за формулою (1):

$$ТВЦ = TO_3 + TO_{HB} + TO_{ГП}, \quad (1)$$

де ТВЦ – тривалість виробничого циклу, днів;

TO_3 – термін обороту запасів сировини, днів;

ТО_{НВ} – термін обороту незавершеного виробництва, днів;

ТО_{ГП} – термін обороту запасів готової продукції, днів.

Операційний цикл розраховується за формулою (2):

$$\text{ТОЦ} = \text{ТВЦ} + \text{ТО}_{\text{ГА}} + \text{ТО}_{\text{ДЗ}}, \quad (2)$$

де ТОЦ – тривалість операційного циклу, днів;

ТО_{ГА} – термін обороту грошових активів, днів;

ТО_{ДЗ} – термін обороту дебіторської заборгованості, днів.

Варто зазначити, що ми пропонуємо у формулі (2) використовувати саме грошові активи замість грошових коштів, тому що вони включають окрім грошових коштів і поточні фінансові інвестиції.

Фінансовий цикл як частина операційного циклу складається з:

- терміну обороту кредиторської заборгованості, днів;
- терміну обороту дебіторської заборгованості, днів.

Фінансовий цикл характеризує фінансову складову операційного циклу. Якщо скорочення операційного циклу може бути досягнуте за рахунок прискорення виробничого процесу та оборотності дебіторської заборгованості, то фінансовий цикл може бути скорочений як за рахунок цих факторів, так і за рахунок деякого некритичного сповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк пропонують таку формулу розрахунку фінансового циклу (Т_{ЦФ}) [12, с.978]:

$$\text{Т}_{\text{ЦФ}} = \text{Т}_{\text{ЦВ}} + \text{Т}_{\text{ДЗ}} - \text{Т}_{\text{КЗ}}, \quad (3)$$

де Т_{ЦВ} – тривалість виробничого циклу підприємств, днів;

Т_{ДЗ} – середній термін обороту дебіторської заборгованості, днів;

Т_{КЗ} – середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів.

Але ми не погоджуємося з ними, тому що автори не враховують у формулі (3) такий важливий фактор, як тривалість обороту грошових активів. Тривалість фінансового циклу розраховується за наступною формулою:

$$\text{ТФЦ} = \text{ТОЦ} - \text{ТО}_{\text{КЗ}}, \quad (4)$$

де ТФЦ – тривалість фінансового циклу, днів;

ТО_{КЗ} – термін обороту кредиторської заборгованості, днів.

Виходячи з цього, тривалість фінансового циклу або цикл грошового обороту показує тривалість періоду руху грошових коштів на підприємстві від оплати сировини і матеріалів постачальникам до реалізації готової продукції. Інакше кажучи, тривалість фінансового циклу характеризує кількість днів між погашенням кредиторської та дебіторської заборгованістю. Зменшення цього показника є позитивним моментом у діяльності підприємства, але його від'ємне значення свідчить про нестачу грошових коштів і означає, що підприємство «живе у борг».

Підприємство, яке вживає заходи щодо скорочення фінансового циклу, намагається скоротити не тільки час, який проходить, але й зменшити обсяг грошових коштів, що відволікається на здійснення обороту. Таким чином, скорочення необхідного для нормальної роботи складського залишку матиме аналогічний вплив, як і скорочення часу зберігання продукції на складі.

Складові вищезазначених циклів визначаються за єдиним алгоритмом. Виділимо дві категорії показників, один із яких буде елементом економічного циклу підприємства, а інший – базою для вимірювання тривалості відповідного циклу. У табл. 1 наведено елементи та відповідні їм вимірювачі.

Основні показники економічного циклу (складено авторами)

Елементи економічного циклу	База економічного циклу
Запаси сировини	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Незавершене виробництво	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Готова продукція	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Грошові активи	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Дебіторська заборгованість	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Кредиторська заборгованість	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)

Будь-який частинний показник оборотності можна представити у такому узагальненому вигляді:

$$\text{Коефіцієнт оборотності, оборотів} = \frac{\text{База економічного циклу}}{\text{Середнє значення елемента}}.$$

$$\text{Тривалість обороту, днів} = \frac{\text{Середнє значення елемента} \cdot \text{тривалість періоду}}{\text{База економічного циклу}}.$$

$$\text{Середнє значення елемента} = \frac{\text{ЗЕ на початок періоду} + \text{ЗЕ на кінець періоду значення}}{2}$$

де ЗЕ – значення елемента.

Тривалість періоду складає 90, 180, 360 днів.

Варто зазначити, що деякі автори [13, с.396] пропонують визначати тривалість обороту запасів, використовуючи собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Але, вважаємо, що це порушує цілісність методологічної концепції адитивної моделі.

Інформаційним забезпеченням для виконання розрахунків є фінансова звітність підприємства, а саме, баланс і звіт про фінансові результати. Розрахунок фінансового циклу можна проводити двома способами:

- за усіма даними про дебіторську та кредиторську заборгованості;
- за даними про дебіторську та кредиторську заборгованості, що пов'язані з виробничим процесом.

Управління фінансовим циклом (циклом грошових потоків) необхідно звести до мінімізації його тривалості та мінімізації капіталу, що інвестується в оборотні активи.

Можна виділити чотири варіанти фінансових циклів:

- класичний: дебіторська заборгованість (без виданих авансів) перевищує отримані аванси; кредиторська заборгованість (без отриманих авансів) перевищує видані аванси;
- зворотний: отримані аванси перевищують дебіторську заборгованість (без виданих авансів); видані аванси перевищують кредиторську заборгованість (без отриманих авансів);
- подовжений: дебіторська заборгованість (без виданих авансів) перевищує отримані аванси; видані аванси перевищують кредиторську заборгованість (без отриманих авансів);
- скорочений: отримані аванси перевищують дебіторську заборгованість (без виданих авансів); кредиторська заборгованість (без отриманих авансів) перевищує видані аванси.

Скорочення часу фінансового циклу може бути досягнуте трьома шляхами:

- скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок оптимізації схеми закупівлі сировини, оптимізації виробничого процесу та зменшення часу знаходження готової продукції на складі;
- скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості за рахунок більш жорсткої кредитної політики, за умови, що це дозволяє кон'юнктура ринку;

– збільшення терміну погашення тривалості кредиторської заборгованості за рахунок отримання відстрочки платежів постачальникам.

Висновки і перспективи подальших розробок. Фінансова стійкість є одним із важливіших показників для оцінки стабільності стану підприємства у ринковій економіці. Фінансову стійкість можна охарактеризувати за допомогою певних ознак. Розрізняють різні методичні підходи щодо визначення фінансової стійкості підприємства. Діагностику фінансової стійкості підприємства можна проводити як за допомогою абсолютних, так і відносних показників. Одним із напрямків діагностики грошових потоків є оптимізація операційного та фінансового циклів. Грошові активи забезпечують функціонування підприємства й формують його операційний і фінансовий цикли. Щоб забезпечити мінімізацію тривалості фінансового циклу, необхідно ефективно управляти грошовими потоками. Скорочення часу фінансового циклу може бути досягнуте певними шляхами.

Перспективи подальших розробок полягають у застосуванні принципу балансу змінних при прогнозуванні фінансового циклу підприємства. Запропонований підхід надає можливість максимально використовувати наявну емпіричну інформацію та отримувати найбільш точні й об'єктивно обґрунтовані оцінки майбутніх значень рівнів досліджуваних економічних показників при наявності навіть коротких рядів динаміки.

Література

1. Жукевич С. М. Діагностика фінансово-економічної стійкості суб'єкта господарювання: концептуальний підхід. URL: <https://yandex.ua/search/?lr=145&clid=2014023&msid=1503873440.30406.22896.21780&tex>.
2. Лахтіонова Л. А. Економічна категорія «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16 (2). – С. 327–338. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2009_16%282%29_55.
3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
4. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. – 2-вид, перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
5. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
6. Економічний аналіз: навч. посіб. / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.; за ред. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
7. Фінансовий аналіз. Модульний курс: навч. посіб. / Я. П. Квач, Г. В. Кошельок, О. М. Терещенко, Г. В. Юр'єва; за ред. О. С. Редькіна. – Одеса: Елтон, 2010. – 470 с.
8. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / А. М. Журлов, Я. П. Квач, Л. М. Катаєва, Г. В. Кошельок, С. Д. Чернишова. – Одеса: Фенікс, 2009. – 318 с.
9. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз: підруч. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 2-вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2007. – 704 с.
10. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України № 49/12 від 26.01.2001 р. URL: <https://yandex.ua/search/?lr=145&clid=2014023&msid=1503953464.07783.2289>.
11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. URL: <https://yandex.ua/search/?lr=145&clid=2014023&msid=1503953>.
12. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
13. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2005. – 400 с.

References

1. Zhukevich, S. M. *Diagnosis of financial and economic sustainability of business entity: conceptual approach* [Diahnostyka finansovo-ekonomichoi stiikosti subiekta hospodariuvannia: kontseptualnyi pidkhid], available at: <http://yandex.ua/search/?lr=145&clid=2014023&msid=1503873440.30406.22896.21780&tex> [in Ukrainian]
2. Lakhtionova, L. A. (2009). *An economic category of «financial stability» in modern financial analysis of business activities* [Ekonomicha katehoriia «finansova stiikist» v suchasnomu analizi pidpriemnytskoi diialnosti], *Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, vyp. 16 (2), s. 327–338, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npntu_e_2009_16%282%29_55 [in Ukrainian]
3. Savytska, G. V. (2007). *Economic analysis of enterprise activity*. 3rd ed. [Ekonomichyi analiz diialnosti pidpriemstva; vyd. 3-e], Znannia, Kyiv, 668 s. [in Ukrainian]
4. Tsal-Tsalko, Yu. S. (2002). *Financial statements of enterprise and its analysis*. 2nd ed. [Finansova zvitnist pidpriemstva ta yii analiz; vyd. 2-e], TSUL, Kyiv, 360 s. [in Ukrainian]
5. Bilyk, M. D., Pavlovska, N. M., Prytulyak, N. M., Nevmerzhitska, N. Yu. (2005). *Financial analysis* [Finansovyi analiz], KNEU, Kyiv, 592 s. [in Ukrainian]
6. Bolyukh, M. A., Burchevskiy, V. Z., Horbatiuk, M. I. (2003). *Economic analysis*. 2nd ed. Ed. M. H. Chumachenko [Ekonomichyi analiz; vyd. 2-e; za red. M. H. Chumachenko], KNEU, Kyiv, 556 s. [in Ukrainian]
7. Kvach, Ya. P., Koshelek, H. V., Tereshchenko, O. M., Yurieva, H. V. (2010). *Financial analysis. The modular course*. Ed. O. S. Redkin [Finansovyi analiz. Modulnyi kurs; za red. O. S. Redkina], Elton, Odesa, 470 s. [in Ukrainian]
8. Zhurlov, A. M., Kvach, Ya. P., Kataeva, L. M., Koshelek, H. V., Chernyshova, S. D. (2009). *Organization and methodology of economic analysis* [Orhanizatsiia i metodyka ekonomichnoho analizu], Feniks, Odesa, 318 s. [in Ukrainian]
9. Moshenskiy, S. Z., Oliynyk, O. V. (2007). *Economic analysis*. 2nd ed. Ed. F. F. Butynets [Ekonomichyi analiz; vyd. 2-e; za red. F. F. Butynetsia], Ruta, Zhytomyr, 704 s. [in Ukrainian]
10. *Regulations on the procedure for the analysis of the financial state of enterprises that are subject to privatization: the Order of the Ministry of Finance of Ukraine and the State Property Fund of Ukraine, No. 49/12, 26.01.2001* [Polozhennia pro poriadok zdiisnennia analizu finansovoho stanu pidpriemstv, shcho pidliahaiut pryvatyzatsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy, Fondu derzhavnoho maina Ukrainy, No. 49/12, 26.01.2001], available at: <https://yandex.ua/search/?lr=145&clid=2014023&msid=1503953464.07783.2289> [in Ukrainian]
11. *On approval of Methodological recommendations on identification of insolvency signs of an enterprise and signs of action to hide bankruptcy, fake bankruptcy or bring to bankruptcy: the Order of the Ministry of Economy of Ukraine, No. 14, 19.01.2006* [Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo vyiavlennia oznak neplatospromozhnosti pidpriemstva ta oznak dii z pryhovuvannia bankrutstva, fiktyvnoho bankrutstva chy dovedennia do bankrutstva: Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy, No. 14, 19.01.2006], available at: <https://yandex.ua/search/?lr=145&clid=2014023&msid=1503953> [in Ukrainian]
12. Zahorodniy, A. H., Voznyuk, H. L. (2007). *Financial and economic dictionary* [Finansovo-ekonomichnyi slovnyk], Znannia, Kyiv, 1072 s. [in Ukrainian]
13. *Economic analysis and diagnostics of the state of modern enterprise* (2005) [Ekonomichyi analiz i diahnostyka stanu suchasnoho pidpriemstva], TSNL, Kyiv, 400 s. [in Ukrainian]

***ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА***

УДК 331.2:338.246.025.2(477)

Тетяна Іванівна БОГДАНОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет, e-mail: tibog@meta.ua

Марина Сергіївна КРИВЦОВА

кандидат економічних наук, викладач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет, e-mail: m.kryvtsova@gmail.com

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ

Богданова, Т. І., Кривцова, М. С. Механізм державного регулювання оплати праці в Україні: сучасні тенденції та шляхи реформування // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук праць; за ред.: М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 80–91.

Анотація. Стаття присвячена актуальним питанням реформування державного механізму регулювання оплати праці в Україні. Досліджено наслідки впливу підвищення стандарту мінімальної заробітної плати на формування рівня доходів населення. Визначено, що існуючі методи встановлення державних соціальних стандартів потребують нового підходу виходячи з реальної вартості людських ресурсів на ринку праці. Запропоновано для розрахунку соціального стандарту мінімальної заробітної плати використовувати показники середньої заробітної плати та індексу Кейтца. Сформульовано рекомендації щодо удосконалення механізму державного регулювання оплати праці в напрямках створення ефективних механізмів державних гарантій та зваженої системи оподаткування.

Ключові слова: оплата праці; соціальні стандарти; мінімальна заробітна плата; індекс Кейтца; механізм державного регулювання оплати праці.

Татьяна Ивановна БОГДАНОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: tibog@meta.ua

Марина Сергеевна КРИВЦОВА

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры управления персоналом и
экономики труда, Одесский национальный экономический университет,
e-mail: m.kryvtsova@gmail.com

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Богданова, Т. И., Кривцова, М. С. Механизм государственного регулирования оплаты труда в Украине: современные тенденции и пути реформирования // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 80–91.

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам реформирования государственного механизма регулирования оплаты труда в Украине. Исследованы последствия влияния повышения стандарта минимальной заработной платы на формирование уровня доходов населения. Определено, что существующие методы установления государственных социальных стандартов требуют нового подхода исходя из реальной стоимости человеческих ресурсов на рынке труда. Предложено для расчета социального стандарта минимальной заработной платы использовать показатели средней заработной платы и индекса Кейтца. Сформулированы рекомендации по совершенствованию механизма государственного регулирования оплаты труда в направлениях создания эффективных механизмов государственных гарантий и взвешенной системы налогообложения.

Ключевые слова: оплата труда; социальные стандарты; минимальная заработная плата; индекс Кейтца; механизм государственного регулирования оплаты труда.

Tatiana BOGDANOVA

*PhD in Economics, Associate Professor, Department of Human Resources and Labor Economics,
Odessa National Economics University, e-mail: tibog@meta.ua*

Marina KRYVTSOVA

*PhD in Economics, lecturer, Department of Human Resources and Labor Economics,
Odessa National Economics University, e-mail: m.kryvtsova@gmail.com*

**THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF WAGE PAYMENT IN
UKRAINE: CONTEMPORARY TRENDS AND WAYS OF REFORMING**

Bogdanova, T., Kryvtsova, M. (2017). The mechanism of state regulation of wage payment in Ukraine: contemporary trends and ways of reforming. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання оплатy pratsi v Ukraini: suchasni tendentsii ta shliakhy reformuvannya; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 80–91.

Abstract. The article is devoted to topical issues of reforming the state mechanism of regulation of labor remuneration in Ukraine. The consequences of influence raising the minimum wage standard on the level of population incomes are investigated. It is determined that the existing methods for establishing state social standards require a new approach based on the real value of human resources in the labor market. It is proposed to use the average salary and the Kaitz index to calculate the social standard of the minimum wage. Recommendations to improve the mechanism of state regulation of labor remuneration in the direction of creating effective mechanisms of state guarantees and a balanced taxation system are formulated.

Keywords: labor remuneration; social standards; minimum wage; the Kaitz index; the mechanism of state regulation of labor remuneration.

JEL classification: J380

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розбудова в Україні з 1991 р. ринкової економіки викликала значну маргіналізацію населення через втрату високого соціального статусу робітничого класу та інтелігенції. За 25 років політичних, економічних, ідеологічних та інших реформ український соціум отримав різні форми соціальної нерівності, серед яких найгіршою є бідність більшості населення. Завдання для України за програмою ООН «Цілі розвитку тисячоліття» щодо зниження в 10 разів чисельності населення, споживання якого менше прожиткового рівня, не виконане. Так, передбачалося зниження питомої ваги цієї категорії населення з 71,2% у 2000 р. до 7,0% у 2015 р., але в 2015 р. показник дорівнював 11,1%. Крім того, у 2015 р. 4,9% домогосподарств не змогли забезпечити собі навіть достатнє харчування, а 43,2% із них відмовлялися собі у найнеобхіднішому, крім харчування [1].

Особливої актуальності в Україні набуває відповідальність Уряду за викоренення «феномену працюючих бідних», підвищення величини їх трудових доходів, які б забезпечували гідний рівень та якість життя передусім працівників. Трудові доходи формують різні чинники, але їх рівень відображується системою показників, серед яких найбільш важливими є мінімальна заробітна плата (МЗП), прожитковий мінімум (ПМ), середні номінальна (СНЗП) та реальна заробітна плата (СРЗП). Значний вплив на стан трудових доходів спричиняють зміни законодавства у соціально-трудовій сфері в частині регулювання мінімальної заробітної плати, які мають неоднозначний вплив на життя населення та потребують ретельної уваги та вивчення зі сторони наукової спільноти.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед українських науковців, які займаються проблемами соціально-трудової сфери та регулюванням оплати праці варто виділити праці А. Колота та О. Герасименко [2] (систематизація соціально-економічних ознак гідної праці), В. Ковальова та О. Атаєвої [3] (розвиток методологічних підходів до кількісної оцінки рівня оплати праці), А. Кудінової та Д. Верби [4] (розгляд проблеми соціально-трудової сфери через призму інституціональних перетворень та визначальної ролі інститутів державного регулювання), Д. Мельничука [5] (оцінювання результативності

процесів у сфері людського капіталу шляхом визначення еквівалента вартості робочої сили через розмір заробітної плати), С. Цимбалюк [6] (визначення теоретико-прикладних аспектів забезпечення гідної оплати праці) та ін. Проте реформи, що проводяться наразі у соціально-трудовій сфері вимагають нових підходів для ефективного функціонування державного механізму регулювання оплати праці з урахуванням соціально-економічної ситуації в Україні та євроінтеграційного процесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед найбільш вагомих реформ, що потребують уваги в соціально-трудовій сфері – це зміна соціальних стандартів, а саме розміру МЗП. Така реформа призводить до цілої низки взаємопов'язаних перетворень у державному механізмі регулювання оплати праці, формуванні доходів та оподаткуванні населення починаючи від коригування рівня оплати праці та посадових окладів працівників та службовців різного тарифного розряду, зміни бази оподаткування для підприємств та закінчуючи змінами в розмірах штрафів, що, вважаємо, має актуальне та вагоме значення для всього населення України. Аналізуючи наслідки підвищення соціальних стандартів, важливо не лише займати позицію оптимістичного чи песимістичного критика, але й враховувати, що зміни в соціально-трудовій сфері мають системний характер, потребують нових підходів до визначення соціальних стандартів, що й необхідно обговорювати. Тому актуальність реформування державного механізму оплати праці в такому контексті не викликає сумніву.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення соціально-економічних наслідків реформування оплати праці на основі змін у державних соціальних стандартах, а саме підвищенні МЗП, та обґрунтування шляхів удосконалення державного механізму регулювання оплати праці. Для досягнення цієї мети авторами поставлено такі завдання: аналіз позитивних та негативних наслідків зміни МЗМ, розрахунок розміру МЗП за допомогою показника середньої заробітної плати та індекса Кейтца, визначення заходів необхідних для реформування державного механізму регулювання оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна країна використовує різні методичні підходи до обґрунтування величини МЗП, виходячи із урахування низки соціально-економічних, демографічних та політичних чинників, серед яких важливе місце займають: величина та темпи зростання ВВП, рівень заробітної плати, досягнутий рівень життя тощо. Тобто, вочевидь, саме стан економіки та темпи зростання ВВП є основними чинниками встановлення величини соціальних стандартів ПМ і МЗП.

Необхідність підвищення стандарту МЗП в Україні не викликає сумнівів, оскільки динаміка її зростання обумовлюється дією економічних законів зростання СНЗП у випадку підготовленості до цього реальної економіки, ринку праці та первинних розподільчих відносин у соціально-трудовій сфері. У протилежному ж випадку – зростає неформальна зайнятість, поширюється зайнятість на неповний робочий день. Звідси відбувається збіднення населення, скорочується попит, а потім і ринкова пропозиція. Для забезпечення успіхів упровадження підвищення стандартів у випадку порушення розподільчих відносин та інших норм трудового законодавства необхідне застосування відповідного інституціонально-економічного законодавства. Тому було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 1774-VIII від 06.12.2016 р., відомий як законопроект № 5130, який широко обговорювався в українському суспільстві. Цим законом внесено зміни до Кодексу Законів про працю України (ст. 93,96), Законів України «Про оплату праці», «Про основи захищеності інвалідів», «Про пенсійне забезпечення», Кодексів України: Про адміністративні правопорушення, Кримінальний, Земельний, Процесуальний. Це призвело до прийняття трьох новацій щодо оплати праці з 2017 року: по-перше, одразу вдвічі підвищено мінімальну зарплату – до 3200 грн.; по-друге, перший тарифний розряд єдиної тарифної сітки бюджетників встановлено у розмірі 1600 грн.; по-третє, скасовано прив'язку розрахунку посадових окладів до мінімальної зарплати. Також виходячи із Закону України № 1774-VIII та низки нормативних законодавчих актів набула чинності постанова Кабінету Міністрів України № 55 від 03.02.2016 р., якою визначено, що з 01.01.2017 р. юридичні та

фізичні особи-підприємці, які використовують найману працю, несуть за порушення законодавства про працю та зайнятість населення крім адміністративних, ще й фінансові санкції у розмірі від 3200 грн. до 32000 грн. Найважливішими цілями таких новацій були зменшення бідності населення та зниження дефіцитності пенсійного фонду.

Запропоновані урядом заходи щодо реформування заробітної плати викликали жваву дискусію щодо джерел досягнення поставлених цілей. Великі сподівання уряд покладає на зростання відрахувань від ФОП за рахунок виходу заробітної плати з тіні (на думку Міністра соціальної політики це дасть бюджету приблизно 10–15%), від зростання розміру середньої заробітної плати та інших надходжень від різних податків, особливо тих, нарахування яких здійснюється відносно МЗП (судові збори, штрафи, пеня, держпослуги та ін.).

Деякі експерти вважають, що підняття мінімальної заробітної плати у 2017 р. може спричинити негативний вплив на економіку, оскільки відбудеться за рахунок таких джерел: масових скорочень працівників бюджетних організацій зі сфер медицини, науки, культури, спорту та ін.; інфляції; зростання внутрішнього і зовнішнього боргу [7].

Серед вчених є побоювання, що підвищення у два рази мінімальної заробітної плати може призвести до неочікуваних наслідків. Відповідно до прийнятого 06.12.16 р. Закону України № 5130 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» вихідним для розрахунку тарифних окладів буде мінімальний посадовий оклад, що встановлюється кабміном й прив'язується до прожиткового мінімуму. Держбюджетом України на 2017 рік встановлено такі рівні прожиткового мінімуму на одну працездатну особу: з 1 січня 2017 р. – 1 600 грн., з 1 травня – 1 684 грн., з 1 грудня – 1 762 грн. Ці рівні значно занижені відносно реального прожиткового мінімуму. За розрахунками Міністерства соціальної політики, з урахуванням реальних цін, фактичний прожитковий мінімум для працездатних осіб вже у жовтні 2016 р. складав 2779 грн.

Таким чином, прожитковий мінімум, встановлений на 1 січня 2017 року, для бюджетної сфери, буде посадовим окладом для працівників 1 розряду – 1600 грн. Щоб забезпечити такому працівнику встановлену мінімальну заробітну плату в 3200 грн., Законом № 5130 передбачено, що мінімальна заробітна плата може включати усі види надбавок, доплат, заохочень і компенсацій (включно доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат). Варто відмітити, що цим законом порушується декілька зарплатоутворюючих функцій: соціальна, відтворювальна, стимулююча. У випадку, якщо розрахована працівнику заробітна плата не досягає розміру МЗП в 3200 грн., то підприємство здійснює необхідну до цієї величини доплату. Таке підвищення буде торкатися лише осіб, у яких заробітна плата була меншою, ніж 3200 грн. (1–8 розряди ЄТС), решта зарплат проіндексується з $K=1,3$, що нівелює диференціацію в оплаті праці високо- та низькокваліфікованих працівників. Крім того, підвищення заробітної плати в бюджетних установах буде відбуватися в межах існуючого фонду заробітної плати. Тому бюджетників очікує скорочення чисельності співробітників, зростання безробіття в освітньому сегменті ринку праці, підвищення навантаження (зростання експлуатації). Наприклад, якщо у ВНЗ на керівництво магістерською дипломною роботою науковому керівнику в 2015 р. відводилося на рік 30 годин, то тепер усього 20 годин.

Уряд поки не планує переглядати коефіцієнти диференціації заробітної плати, що закладені в єдиній тарифній сітці для оплати праці в державних установах, а це означає, що справедливість в оплаті праці буде порушена, оскільки зарплата прибиральниці, медичної сестри наблизиться до зарплати лікаря та вчителя. Відсутність обґрунтованої диференціації заробітної плати призведе до втрати стимулу до отримання вищої освіти. Наукові дослідження свідчать про прогресуюче знецінення вищої освіти вже за сучасних умов диференціації в оплаті висококваліфікованої та некваліфікованої праці. Так, якщо у 2000 р. повна вища освіта забезпечувала 125% приросту доходу працівника, порівняно з базовим рівнем, у 2006 р. – 100,5%, то у 2012 р. – усього лише 64,5%. Наразі ж ситуація набуває ще більш загрозливого характеру [8, с.44].

Уряд очікує, що в результаті підняття мінімальної заробітної плати буде підвищена платоспроможність населення, що допоможе стимулювати національних виробників, оскільки сподіватися на залучення інвестицій в економіку країни від зовнішніх інвесторів у 2017 р. не варто, тому, що у 2016 р. Україна увійшла до групи 50 найкорумпованіших країн світу. Крім того, вважається, що зростання МЗП забезпечить виведення заробітних плат з тіні, а це збільшить податкові надходження з фонду заробітної плати. Відмітимо, що «боротьба» за виведення заробітної плати з тіні має давню історію. До 2009 року величина ПМ була значно більше МЗП, тобто, вже тоді держава не приховувала тіньової ЗП і, таким чином, відбувалася негласна легітимізація тіньової економіки. Та й надалі були різні спроби виведення економіки з тіні, але жодна з них не призводила до успішних результатів. Зниження нарахувань на ЗП у 2016 році та встановлення єдиного соціального внеску в розмірі 22% не призвело до очікуваного зростання заробітної плати. Так, за дослідженнями Національного банку, лише 25% підприємств, які отримали економію від зменшеного розміру податку, спрямувало вивільнені кошти на підняття заробітних плат, інші використали їх на покриття збитків від коливання валютного курсу, сплату інших податків, наймання нових працівників. Підприємства, які не підвищили заробітну плату (65%), зекономлені кошти використали на вирішення поточних виробничих проблем і лише 2,7% підприємств спрямували вивільнені кошти на інвестиційні цілі [9].

Посилення штрафних санкцій за недотримання трудового законодавства дозволить лише частково наповнити доходну частину бюджету, оскільки тільки приблизно 2,7% працівників у 2016 р. отримували ЗП менше мінімальної, тому очікування уряду можуть не справдитися. Безумовно, зростання розміру штрафів підвищить відрахування, але скоріше за все, підвищення МЗП призведе до посилення експлуатації працівників, оскільки підприємства перейдуть на неповний робочий тиждень, або почнуть звільняти працівників, забезпечуючи тим, хто залишиться, виплату мінімалки при зростанні на них робочого навантаження.

Аналітики сайту з пошуку вакансій для працевлаштування «rabota.ua» вважають, що нинішнє зростання МЗП зумовить скорочення чисельності тих, хто отримує субсидії. Щоб цього не сталося, люди звільняються з роботи, стають безробітними й погоджуються на неофіційне працевлаштування. Роботодавці прихильно відносяться до цього, оскільки навіть ті з них, які згодні виплачувати мінімалку в 3200 грн. й мають запас міцності, не встигли закласти підвищення зарплат у бюджети, які верстають у жовтні й остаточно затверджуються в листопаді. Щоб мати змогу конкурувати на ринках, бізнес має підняти витрати, ціни, що спричинить у подальшому або інфляцію, або банкрутство [10]. У тому випадку, якщо працівник отримував частину ЗП офіційно і з них сплачував податки (наприклад, 2000 грн.), а іншу частину в конверті (теж 2000 грн. – без сплати податків), то при переході на офіційну заробітну плату 3200 грн. – податки зростають, а заробітна плата зменшується.

На думку експертів, роботодавці будуть здійснювати оптимізацію структури й чисельності співробітників та переводити частину функцій персоналу на аутсорсинг, особливо в бухгалтерії. Для здійснення цих дій у роботодавців виникне потреба у допомозі експертів, тому актуальними стануть послуги з експертизи та аудиту кадрової документації, в розробці відсутніх локально-нормативних актів, в тому числі з пожежної безпеки, військовому й кадровому обліку. У 2017 р. в компаніях виникне потреба в оцінці персоналу зовнішніми провайдером, розшириться попит на послуги кадрових агенцій з пошуку та підбору персоналу.

Вважаємо, що від впровадження цих новацій можна очікувати і вагомі позитивні наслідки підвищення МЗП у два рази, а саме:

- 1) зростання середньої номінальної заробітної плати. У грудні 2016 р. вона дорівнювала 5183 грн., а на 2017 рік планується у розмірі 5575 грн. (це майже 205\$ за курсом закладеним в бюджеті на 2017 рік – 27,2 грн./дол.);

- 2) зміна співвідношення МЗП та ПМ призведе до покращення індекса Кейтца. Так, за 2010–2016 роки індекс Кейтца складав від 41% у 2010 р. до 31% у 2016 р. Завдяки підвищенню МЗП це співвідношення складе 57%, що відповідає рекомендаціям ЄС та практиці регулювання заробітної плати у розвинених країнах;
- 3) зростання МЗП підвищить вимоги до професіоналізму робітників, що зробить більш конкурентоспроможними осіб з високою кваліфікацією та рівнем освіти. Відповідно безробітних з неповною вищою освітою та професійно-технічною освітою буде більше. Але, в аспекті розвитку та капіталізації людського капіталу та підвищення інноваційності економіки це позитивне явище.

Загалом, варто відмітити, що позитивні наслідки від впровадження нового законодавства за даними Держказначейства відображаються у перевиконанні доходної частини держбюджету в I кв. 2017 р.: отримано 179,933 млрд. грн. доходів, що на 13,8% більше бюджетного плану та на 39,6% більше відповідного періоду 2016 року. Податкові надходження в березні становили 36,320 млрд. грн., що на 35,2% більше бюджетного розпису, у січні-березні – 98,569 млрд. грн., що на 16,9% більше планового показника. На 29%, відповідно до I кварталу минулого року, зросли і надходження від сплати єдиного соціального внеску [11].

У березні 2017 р. середня номінальна заробітна плата штатного працівника становила 6752 грн. і порівняно з січнем цього року зросла на 12,4%, а з березнем 2016 р. – на 37,2%. Індекс реальної заробітної плати за лютий 2017 р. порівняно з січнем 2017 р. склав 102,3%, відносно лютого 2016 р. – 118,0%.

У січні-квітні 2017 року порівняно з відповідним періодом 2016 р., кількість осіб, працевлаштованих за сприяння державної служби зайнятості, зросла на 24 тис. або 9% та склала 289 тисяч. При цьому, 41% з них були працевлаштовані оперативнo до надання статусу безробітного. На нові робочі місця з компенсацією роботодавцю витрат в розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове ДСС працевлаштовані 6,3 тис. безробітних, що на 54% більше, ніж у січні-квітні 2016 року. Протягом січня-квітня 2017 року роботодавцями було подано інформацію про заплановане масове вивільнення працівників на 42% менше, ніж у січні-квітні 2016 року. Кількість безробітних станом на 1 травня 2017 року, порівняно з відповідною датою 2016 року, скоротилася на 14% (на 61 тис.) та становила 374 тис. Станом на 1 травня 2017 року на одне вільне робоче місце претендувало 6 безробітних (на відповідну дату 2016 року – 11 осіб) [12].

Є й деякі негативні результати. На кінець I кв. 2017 р. заборгованість по заробітній платі зросла до 2 млрд. грн. З початку року вона зросла загалом по Україні на 15,6%. Лише в 4 областях відбулося зниження заборгованості порівняно з січнем 2017 р. (Житомирській, Кіровоградській, Полтавській, Тернопільській). Рекордсменами зростання заборгованості є Рівненська область – у 6,3 рази, Хмельницька та Черкаська область – у 3,4 рази, Волинська область – у 2,8 рази. Збільшення заборгованості по ЗП пояснюється падінням попиту на продукцію, скороченням ринків збуту, зниженням доходів підприємств. Зростання цін на енергоносії та ЖКП примушують роботодавців, щоб не залишитися без світла та газу, в першу чергу спрямовувати виплати на ці витратні статті.

Частка працівників, що отримали заробітну плату в межах мінімальної в березні 2017 р. зросла до 10,3%, тоді як у грудні 2015 р. і 2016 р. вона становила відповідно 2,7% та 2,8%. За даними опитування міжнародного кадрового порталу hh.ua, заробітна плата змінилася у кожного п'ятого українця, але більшу зарплату отримують тільки половина респондентів, а у 25% з них оклади навпаки знизилися. Ті, кому підвищили тільки офіційну ЗП, а надбавки виплачують у конвертах, становлять 19% [13].

Зауважимо, що для подолання цих негативних тенденцій одного кварталу року недостатньо, а тому вважаємо, що позитивні зрушення на ринку праці є відчутними й вони свідчать про правильність обраного шляху уряду країни на реформування оплати праці, що й є початком розриву «порочного кола бідності» українців.

Варто відмітити, що реформування в системі оплати праці, яке почалося в Україні з інституційних змін у розмірах соціальних стандартів, у свою чергу, потребує перегляду розрахунку вартості людських ресурсів. З огляду на європейський курс реформ в Україні варто переходити на визначення рівня МЗП виходячи із ринкової вартості людських ресурсів. Для цього необхідно визначитися з методом розрахунку МЗП та ПМ.

Загалом до методів, що використовуються в світовій практиці для визначення прожиткового мінімуму, можна віднести такі:

- 1) статистичний (прожитковий мінімум встановлюється на рівні доходів, які мають у своєму розпорядженні 10–20% найнезаможніших громадян країни);
- 2) нормативний (визначається за фактичною вартістю споживчих товарів і послуг);
- 3) комбінований або нормативно-статистичний (обсяг і склад продуктів харчування визначаються нормативно, а інше – за його часткою в загальних витратах);
- 4) суб'єктивний (на основі періодичних соціологічних опитувань населення про величину необхідного мінімального доходу);
- 5) медіанний (порогом бідності вважається величина половини медіанного доходу);
- 6) метод умовних розрахунків (величина прожиткового мінімуму визначається на основі оцінки рівня вартості спеціального набору, беручи до уваги умовне співвідношення між величиною прожиткового мінімуму та вартістю продовольчого набору як 1:3);
- 7) ресурсний (залежить від тенденції можливостей економіки щодо забезпечення прожиткового мінімуму та створення сучасного розвиненого суспільства світового рівня).

Нагадаємо, що довгий час за законодавством України величина МЗП дорівнювала ПМ, який розраховувався за допомогою нормативного методу. Але якщо проаналізувати більш детально, то можна стверджувати, що встановлення рівня прожиткового мінімуму відбувалося відповідно до ресурсного методу (тобто з урахуванням фінансових можливостей держави), що не було визначено законодавчо. Так воно здійснюється й зараз. І кардинальні зміни у співвідношенні ПМ та МЗП, що відбулися в 2017 році цьому підтвердження. Це, з одного боку, показує курс уряду на реформи, а, з іншого, – непослідовність та необґрунтованість цих реформ. Відірваність показника МЗП від прожиткового мінімуму створює неоднозначні тенденції на ринку праці про що було зазначено раніше.

Вважаємо, що для більш чіткого та коректного визначення МЗП необхідно відмовитися від використання нормативного (де-юре), а ресурсного (де-факто) методу для розрахунків ПМ, а виходити із реальної вартості людських ресурсів на ринку праці, тобто середньої заробітної плати та індексу Кейтца у розмірі 60%, що відповідає рекомендаціям МОП та ЄС. У цьому випадку можна більш виважено, економічно обґрунтовано підходити до встановлення соціальних нормативів, враховувати тенденції та можливості ринку праці, економіки країни в цілому.

Для розрахунку МЗП, вважаємо за доцільне використовувати показник середньої заробітної плати за попередній рік, показник прогнозованої інфляції та індекс Кейтца на рівні 60%. Таким чином, розрахунок МЗП має вигляд:

$$\text{МЗП}_1 = \overline{\text{ЗП}}_0 \times I_{\text{ін1}} \times I_K \quad (1)$$

де МЗП_1 – мінімальна заробітна плата у звітному році, грн.;

$\overline{\text{ЗП}}_0$ – середня заробітна плата у попередньому році, грн.;

$I_{\text{ін1}}$ – індекс інфляції у звітному році;

I_K – індекс Кейтца.

Розрахунки рівня мінімальної заробітної плати з урахуванням формули (1) наведені в табл. 1.

Як показують розрахунки, МЗП у 2017 році повинна бути на рівні 3361 грн. з урахуванням індексу інфляції, а її підвищення необхідно було проводити поступово та послідовно. Хоча, якщо перевести показник заробітної плати у дол. США (за прогнозним

курсом 2017 року в 27,2 грн. за 1 дол.), то вона складає лише 123,6\$. Це майже у два рази менше аналогічного показника 2013 року, що пов'язано із значною девальвацією гривні. Якщо виходити з абсолютного показника бідності США, то мінімальна заробітна плата, яка є критерієм бідності, має становити \$150, тобто, за цим критерієм працюючі українці (приблизно 4 млн. осіб) залишаються бідними.

Таблиця 1

Розрахунок мінімальної заробітної плати в Україні в 2010–2017 рр.
(з урахуванням індексу Кейтца 0,6) [розраховано авторами за даними [14]]

Показники	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (план)
Середньомісячна номінальна заробітна плата в Україні, грн.	2239	2633	3025	3265	3480	4195	5183	5602
Індекс Кейтца (факт)	0,412	0,381	0,375	0,373	0,35	0,329	0,309	0,571
Мінімальна заробітна плата на кінець року (факт), грн.	922	1004	1134	1218	1218	1378	1600	3200
Індекс інфляції	1,091	1,046	0,998	1,005	1,249	1,433	1,124	1,081
Прожитковий мінімум на кінець року, грн.	922	1004	1134	1218	1218	1378	1600	1600
Індекс Кейтца (план)	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Мінімальна заробітна плата на кінець року з урахуванням індексу інфляції (план), грн.	1466	1405	1577	1824	2447	2992	2829	3362
Мінімальна заробітна плата на кінець року (план), грн.	1344	1580	1815	1959	2088	2516	3109	3361

Таким чином, необхідно вжити невідкладних заходів щодо перетворення мінімальної заробітної плати в реально значиму величину. Тому запровадження мінімального розміру оплати праці повинно стати інструментом держави у регулюванні ринку праці, і мати за мету: встановлення реальної ціни робочої сили; зниження рівня бідності; захист працівників від можливих економічних потрясінь; виведення з «тіні» заробітної плати.

Для досягнення цієї мети необхідно:

- прив'язувати МЗП не до прожиткового мінімуму, а до середньої заробітної плати, як це робиться в розвинених країнах;
- ввести чітку залежність рівня МЗП від продуктивності праці, та законодавчо закріпити необхідність підвищення продуктивності праці;
- встановити соціальний норматив для галузей бюджетної сфери не нижче 80% від середньої заробітної плати в промисловості, який би використовувався як базова величина при складанні проекту бюджету, при встановленні заробітної плати нижче цього нормативу повинна відбуватися щоквартальна індексація;
- політика зростання заробітної плати повинна стати предметом договірного регулювання на всіх рівнях соціального партнерства та, особливо, на рівні підприємств, де будуть визначатися конкретні цифри та заходи. В колективних договорах підприємств та

тарифних угодах поряд з розмірами мінімальних ставок та заробітних плат необхідно обов'язково передбачити зобов'язання з випереджаючого зростання заробітної плати порівняно зі зростанням валового доходу. Рекомендації з кількісного співвідношення зростання заробітної платні та валового доходу доцільно визначати в програмах соціально-економічного розвитку, а також щорічному посланні Президента.

Реформування системи оплати праці повинно спиратися не лише на встановлення ринкової вартості людських ресурсів, але й на комплексну реформу всієї системи функціонування держави. Комплексний підхід до реформ – це залог успіху і процвітання економіки, формування держави соціального добробуту.

Світовий досвід свідчить про те, що реформування відносин з оплати праці повинно здійснюватися як за допомогою ефективних механізмів державних гарантій, тобто визначення рівня МНЗ, пенсій, рівня соціальної допомоги тощо, так і зваженої системи оподаткування.

В Україні діюча податкова система суттєво стримує розвиток виробництва і хоча останніми роками вона зазнає істотних змін, а саме, відбулася зміна ставки податків на єдиний соціальний внесок з 34,7% до 22% у 2016 році, а загальне податкове навантаження на бізнес зменшилося з 51,9% до 39,2%, все одно звичка роботодавців отримувати надприбутки не дозволяє вирішити головну проблему в системі оподаткування – неформальна і тіньова зайнятість, та ухилення від уплати податків.

Відмітимо, що у 2017 році Україна посіла 84 місце серед 190 країн світу за показником легкості ведення бізнесу, а наші сусіди Польща, Білорусь, Молдова – 25, 37, 44 місця відповідно. Рейтинг складається щорічно Світовим банком спільно з аудиторською компанією Pricewaterhouse Coopers за підсумками попереднього податкового року.

У цьому рейтингу податкові системи оцінюються за 4 параметрами – загальна податкова ставка, час, який витрачається суб'єктами господарювання на сплату податків, кількість платежів, а з цього року ще й простота відшкодування ПДВ і коригування корпоративного податку (податку на прибуток).

Загальне податкове навантаження вважається відсотком комерційного прибутку, який йде на основні податки у компанії середнього розміру, що не використовує податкові пільги. Трійку лідерів серед країн ЄАЕС (Євразійський економічний союз – Росія, Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизія) і їх сусідів склали Грузія, Вірменія та Киргизстан, з рівнем податкового навантаження відповідно – 16,4%, 18,5% і 29%. Для України цей показник дорівнює 51,9%, при цьому середній показник по Східній Європі та Центральній Азії у 2015 році становив 34,2%, по світу – 40,6% (нижче на 0,1 п.п. порівняно з 2014 роком). При цьому податок на прибуток складає 8,7% (середнє значення по регіону – 12,7%), 43,1% – податки на заробітну плату (18,7% – в регіоні), 0,1% – інші податки (середнє значення по регіону – 2,8%).

Оскільки враховувалися дані лише 2015 року, показник загального податкового навантаження не враховує зниження єдиного соціального внеску з 41% до 22%, яке набуло чинності 2016 року. За словами Вікторії Тимошенко, керівника відділу непрямих податків РвС, в наступному році зниження ЄСВ може дати приріст приблизно на 10 позицій в рейтингу. За показником кількості платежів Україна – одна із кращих у світі, їх всього 5, як і в Грузії. Показник враховує кількість платіжок, створених для сплати податків. Краще, ніж в Україні, лише в Арабських Еміратах, Катарі, Норвегії (по 4 платежі) і Гонконгу (3 платежі) [15].

Час, який бізнес витрачає на дотримання податкових правил, в Україні складає 356 годин на рік (роком раніше цей показник становив 346 годин) – найгірше в Східній Європі і Центральній Азії (середній показник у світі – 251 година). Як вважають експерти Україна може трохи поліпшити своє «положення», навіть не змінюючи Податковий кодекс, достатньо змінити форму податкової декларації. Що стосується проекту податкової реформи, розробленого Кабміном, наслідки його реалізації складно спрогнозувати, оскільки він має безліч спірних і суперечливих моментів. Проте, Президент України нещодавно заявив,

що після затвердження новацій щодо адміністрування податків Україна може піднятися на 30 сходинок у світовому рейтингу податкового навантаження Paying Taxes. За його словами, реалізація запланованих податкових новацій підніме Україну на верхні рядки рейтингу. Порошенко переконаний, що поліпшення місця в рейтингу – це найбільший прогрес, який продемонструвала Україна. Поки що не зрозуміло, як проявляються озвучені президентом поліпшення, адже сьогодні реальні умови ведення бізнесу в країні значно погіршилися [16].

Таким чином, в Україні існує необхідність у застосуванні методів, які будуть збалансовувати накопичення і споживання, стримувати «проїдання» доходів підприємствами. Варто зазначити, що у податкового регулювання оплати праці більше можливостей, ніж у регулювання за допомогою жорстких нормативів, оскільки податки мають за мету усувати недоліки в системі розподілу, яких неможливо уникнути за сучасних умов господарювання. У цьому аспекті можна було б використовувати досвід зарубіжних країн, де існують різні підходи до оподаткування коштів, призначених для оплати праці: оподаткування доходу залежно від приросту фонду оплати праці (Болгарія); податок на річну заробітну плату (Угорщина); три види нарахувань на кошти, які регулюються податком на понаднормативну заробітну плату та премії (Польща) [17].

Проте податкове регулювання – це другий етап регулювання коштів, призначених для оплати праці, який дозволяє перерозподілити для цих цілей уже визначену суму. В умовах нестабільності важливо регулювати витрати на оплату праці, а саме ту основу, від якої залежить сума коштів, що використовується на оплату праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Світовий досвід соціально-економічного розвитку країн яскраво демонструє, що постійне відставання темпів росту середньої заробітної плати від аналогічного показника продуктивності праці створює в країні соціальну напруженість та призводить до соціального вибуху. Тому державна політика соціально-економічного розвитку не може будуватися на низьких стандартах у сфері праці, особливо в сфері її оплати, яка є важливим мотиваційним, стимулюючим чинником залучення й використання трудового потенціалу економічно активного населення та рушійною силою розвитку національного виробництва. Нагальною проблемою є подальше реформування оплати праці, важливим початком чого є прийняте Урядом України підвищення мінімальної заробітної плати у два рази, але, на жаль, залишається її орієнтація на прожитковий мінімум, який має багато недоліків у методиці його встановлення, серед яких найбільш негативним моментом є неврахування під час визначення його структури та величини реальної вартості життя.

Методичні підходи до встановлення розміру мінімальної заробітної плати мають орієнтуватися на критерії її встановлення в розвинених країнах, зокрема в Європейському Союзі, із досягненням питомої ваги фонду оплати праці у валовому внутрішньому продукті не менше, ніж 60%, а у собівартості продукції – 25–30%, розміру індексу Кейтца до 60% за умов орієнтації прожиткового мінімуму на реальну вартість людського капіталу.

Таким чином, удосконалювати механізм державного регулювання оплати праці в Україні необхідно поступово за допомогою таких заходів:

- запровадження чіткої, соціально-економічно обґрунтованої моделі мінімальної заробітної плати з орієнтацією її величини на реальну вартість життя;
- деполітизації прийняття рішень щодо розміру і терміну перегляду мінімального розміру оплати праці;
- урахування регіональної диференціації оплати праці для збереження рівномірного трудового потенціалу між найбільш розвиненими й депресивними регіонами;
- підвищення мінімального розміру оплати праці паралельно з реформуванням усього бюджетного сектору економіки;
- удосконалення податкового законодавства у сфері оплати праці.

Такий комплексний підхід дозволить підвищити не тільки добробут населення, але й сприятиме економічному розвитку країни загалом.

Література

1. Самооцінка бідними домогосподарствами України рівня своїх доходів у січні 2016 р.: статист. збірник // Державна служба статистики України. – К., 2016. URL https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_sdrd_zb.htm.
2. Колот А., Герасименко О. Соціально-економічний вимір гідної праці в координатах нової економіки // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 3–4. – С. 10–24.
3. Ковальов В. М., Атаєва О. А. Наукові підходи до визначення рівня оплати праці в Україні // Економіка України. – 2017. – № 4. – С. 67–79.
4. Кудінова А., Верба Д. Проблеми соціальної сфери в Україні: результат дефіциту ресурсів чи неефективного державного регулювання? // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 3. – С. 34–46.
5. Мельничук Д. П. Заробітна плата та рівень пенсійного забезпечення як індикатори результативності процесів у сфері людського капіталу // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – ЖДТУ. – 2015. – Вип. 3 (33). – С. 169–180.
6. Цимбалюк С. Теоретико-прикладні аспекти забезпечення справедливої оплати праці // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 2. – С. 61–63.
7. Повышение «минималки»: как изменится жизнь украинцев. URL: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/232-povyshenie-minimalki-kak-izmenitsya-zhizn-ukraincev>.
8. Макарова Е. В. Образование в модернизированном обществе: цели и приоритеты для Украины // Демография та соціальна економіка. – 2014. – № 1 (21). – С. 37–47.
9. НБУ показал провал идеи снижения единого соцвзноса. URL: <http://korrespondent.net/business/economics/3730424-nbu-pokazal-proval-ydey-snyzheniya-edyynoho-sotsvznosa>.
10. Ксенз Л. Украинцы увольняются с работы, чтобы не лишиться субсидии. URL: http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/ukraincy-uvolniautsia-s-raboty-chtoby-ne-lishitsia-subsidii-469141?utm_source=gravitec&utm_medium=push&utm_campaign=push.
11. Доходи державного бюджету зростають. URL: <https://fpunews.org/dohodi-derzhavnogo-byudzhetu-zrostayut>.
12. Ситуація на ринку праці України та діяльність Державної служби зайнятості: аналітична записка (оновлення 16.05.17). URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=401365>.
13. Ксенз Л. Где в Украине массово платят зарплаты в конвертах? URL: <http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/komu-v-ukraine-chashche-vseho-platjat-zarplaty-v-konvertakh-3837455>.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Украина поднялась на 23 позиции в рейтинге легкости уплаты налогов. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2016/11/23/611970>.
16. Paying Taxes 2017: ключевые страны региона сдают позиции. URL: <http://rescue.org.ru/ru/news/analytics/5549-paying-taxes-2017-klyuchevye-strany-regiona-sdayut-pozitsii>.
17. Степанова М. П. Налогообложение оплаты труда и ее реформирование в развитых странах // Труд за рубежом. – 2007. – № 4. – С. 45–67.

References

1. Self-evaluation by Ukrainian poor households of their income level in January 2016 (2016) [Samootsinka bidnymi domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv u sichni 2016 r.], Statystychnyi zbirnyk, Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_sdrd_zb.htm [in Ukrainian]
2. Kolot, A., Gerasimenko, O. (2016). Socio-economic dimension of decent work in the coordinates of the new economy [Sotsialno-ekonomichnyi vymir hidnoi pratsi v koordynatakh novoi ekonomiky], Ukraina: aspekty pratsi, No. 3–4, s. 10–24 [in Ukrainian]
3. Kovalev, V. M., Ataieva, O. A. (2017). Scientific approaches to determine the level of wages in Ukraine [Naukovi pidkhody do vyznachennia rivnia oplaty pratsi v Ukraini], Ekonomika Ukrainy, No. 4, s. 67–79 [in Ukrainian]

4. Kudinova, A., Verba, D. (2014). Problems of social sphere in Ukraine: the result of lack of resources or inefficient government regulation? [*Problemy sotsialnoi sfery v Ukraini: rezultat defitsytu resursiv chy neefektyvnogo derzhavnogo rehuliuvannia?*], *Ukraina: aspekty pratsi*, No. 3, s. 34–46 [in Ukrainian]
5. Melnychuk, D. P. (2015). Salaries and pension levels as indicators of impact of processes in human capital [*Zarobitna plata ta riven pensiinoho zabezpechennia yak indykatory rezultatyvnosti protsesiv u sferi liudskoho kapitalu*], *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, ZHDTU, vyp. 3 (33), s. 169–180 [in Ukrainian]
6. Tsymbaliuk, S. (2013). Theoretical and applied aspects of ensuring fair labor compensation [*Teoretiko-prikladnye aspekty obespecheniya spravedlivoy oplaty truda*], *Vestnik KGU im. N. A. Nekrasova*, No. 2, s. 61–63 [in Russian]
7. Raising the «minimum»: how will the life of the Ukrainians change [*Povyshenie «minimalki»: kak izmenitsya zhizn ukraintsev*]. URL: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/232-povyshenie-minimalki-kak-izmenitsya-zhizn-ukraintsev> [in Russian]
8. Makarova, E. V. (2014). Education in a modernized society: goals and priorities for Ukraine [*Obrazovanie v modernizirovannom obshchestve: tseli i priority dlya Ukrainy*], *Demografiya i sotsialnaya ekonomika*, No. 1 (21), s. 37–47 [in Russian]
9. The NBU showed the failure of the idea of reducing the single social contribution [*NBU pokazal proval idei snizheniya edinogo sotsvznosa*]. URL: <http://korrespondent.net/business/economics/3730424-nbu-pokazal-proval-ydey-snyzheniya-edynoho-sotsvznosa> [in Russian]
10. Ksenz, L. Ukrainians are dismissed from work, so as not to lose subsidies [*Ukraitstsy uvolnyayutsya s raboty, chtoby ne lishitsya subsidii*]. URL: http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/ukraincy-uvolniautsia-s-raboty-chtoby-ne-lishitsia-subsidii-469141?Utm_source=gravitec&utm_medium=push&utm_campaign=push [in Russian]
11. Revenues of the state budget are increasing [*Dokhody derzhavnogo biudzhetu zrostaiut*]. URL: <https://fpunews.org/dohodi-derzhavnogo-byudzhetu-zrostayut> [in Ukrainian]
12. The situation in the labor market of Ukraine and activity of the State Employment Service: analytical note [*Situatsiia na rynku pratsi Ukrainy ta diialnist Derzhavnoi sluzhby zainiatosti: analitychna zapyska*]. URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=401365> [in Ukrainian]
13. Ksenz, L. Where in Ukraine are salaries in envelopes paid massively? [*Gde v Ukraine massovo platyat zarplaty v konvertakh*]. URL: <http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/komu-v-ukraine-chashche-vseho-platjat-zarplaty-v-konvertakh-3837455> [in Russian]
14. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [*Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
15. Ukraine rose to 23 positions in the rating of ease of tax payment [*Ukraina podnyalas na 23 pozitsii v reytinge legkosti uplaty nalogov*]. URL: <https://www.epravda.com.ua/eng/news/2016/11/23/611970> [in Russian]
16. Paying Taxes 2017: the key countries of the region are giving up their positions [*Paying Taxes 2017: klyuchevye strany regiona sdayut pozitsii*]. URL: <http://rescue.org.ru/en/news/analytics/5549-paying-taxes-2017-klyuchevye-strany-regiona-sdayut-pozitsii> [in Russian]
17. Stepanova, M. P. (2007). Taxation of labor remuneration and its reforming in developed countries [*Nalogooblozhenie oplaty truda i ee reformirovanie v razvitykh stranakh*], *Trud za rubezhom*, No. 4, s. 45–67 [in Russian]

УДК 314.96

Анастасія Іванівна ТАБАНОВА

викладач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Одеський національний економічний університет, e-mail: atabanova@ukr.net

АНАЛІЗ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Табанова, А. І. Аналіз гендерної рівності та рекомендації щодо її забезпечення на ринку праці України та Одеської області // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (гол. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 92–103.

Анотація. У статті проаналізовано динаміку основних показників, що характеризують сучасний стан та тенденції гендерної нерівності на ринку праці України та Одеської області. Здійснено аналіз сучасних гендерних диспропорцій та розроблено практичні рекомендації щодо шляхів забезпечення гендерної рівності на українському ринку праці. Автор дійшов висновку, що на ринку праці України та Одеської області зберігається гендерна сегрегація, а рівень зайнятості та заробітна плата жінок є нижчими, ніж чоловіків. Реалізація гендерних пріоритетів політики зайнятості можлива за умови урахування економічних, соціальних та інституційних аспектів. Запропоновано шляхи досягнення гендерного паритету по кожній зі складових та доведено їх взаємозв'язок та необхідність виконання рекомендацій одночасно за всіма напрямками.

Ключові слова: гендерна рівність; гендерна нерівність; гендерна сегрегація; аналіз ринку праці; зайнятість; безробіття; заробітна плата.

Анастасия Ивановна ТАБАНОВА

преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: atabanova@ukr.net

АНАЛИЗ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ И ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

Табанова, А. И. Анализ гендерного равенства и рекомендации по его обеспечению на рынке труда Украины и Одесской области // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 92–103.

Аннотация. В статье проанализирована динамика основных показателей, характеризующих современное состояние и тенденции гендерного неравенства на рынке труда Украины и Одесской области. Осуществлен анализ современных гендерных диспропорций и разработаны практические рекомендации относительно путей обеспечения гендерного равенства на украинском рынке труда. Автор пришел к выводу, что на рынке труда Украины и Одесской области сохраняется гендерная сегрегация, а уровень занятости и заработная плата женщин ниже, чем мужчин. Реализация гендерных приоритетов политики занятости возможна при учете экономических, социальных и институциональных аспектов. Предложены пути достижения гендерного паритета по каждой из составляющих и доказана их взаимосвязь и необходимость выполнения рекомендаций одновременно по всем направлениям.

Ключевые слова: гендерное равенство; гендерное неравенство; гендерная сегрегация; анализ рынка труда; занятость; безработица; заработная плата.

Anastasiia TABANOVA

Lecturer of Personnel Management and Labor Economics Department,
Odessa National Economic University, e-mail: atabanova@ukr.net

ANALYSIS OF GENDER EQUALITY AND RECOMMENDATIONS FOR ITS ENSURING IN THE LABOR MARKET OF UKRAINE AND ODESSA REGION

Tabanova, A. (2017). *Analysis of gender equality and recommendations for its ensuring in the labor market of Ukraine and Odessa region*. Ed: M. Zveryakov (ed-in-ch) and others [Analiz gendernoi rivnosti ta rekomendatsii shchodo yii zabezpechennia na rynku pratsi Ukrainy ta Odeskoi oblasti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], *Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen'* (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 92–103.

Abstract. The article analyzes the dynamics of the main indicators characterizing the current state and trends of gender inequality in the labor market of Ukraine and Odessa region. The analysis of modern gender disparities is carried out. Practical recommendations on ways to ensure gender equality in the Ukrainian labor market are developed. The author found that gender segregation continues in the labor market of Ukraine and Odessa region, and employment rate and wages of women is lower than employment rate and wages of men. The implementation of gender priorities of employment policy is possible taking into account economic, social and institutional aspects. Ways to achieve gender parity in each component are proposed. Interrelation of these components and necessity of recommendations implementation simultaneously in all the dimensions are proven.

Keywords: gender equality; gender inequality; gender segregation; labor market analysis; employment; unemployment; wages.

JEL classification: J710

Постановка проблеми у загальному вигляді. З кожним роком темпи соціально-економічного розвитку країни сповільнюються, що значно підвищує соціальну напруженість на ринках праці та призводить до зниження рівня зайнятості населення, а особливо – жінок. Ця ситуація максимально актуалізує проблему пошуку шляхів стабілізації ситуації із зайнятістю населення як в масштабі країни в цілому, так і в гендерному аспекті, зокрема. Вирішення цих проблем повинно найтіснішим чином зістиковуватися з програмами стратегічного розвитку, з принципами та цільовими установками, покладеними в їх основу. Однак відсутність узгодженого впливу на зайнятість населення з боку адміністративних, економічних, освітніх, соціально-трудових регіональних структур, слабка розвиненість інструментів та механізмів оцінки стану сфери праці та зайнятості, низька ефективність управлінських впливів на суб'єкти господарювання і населення, яке бажає брати участь у суспільно-корисній праці, свідчить про відсутність в сучасних умовах науково обґрунтованого підходу до управління зайнятістю населення в регіоні. Гендерний аспект цієї проблеми потребує ще більшого вивчення та вдосконалення. Водночас, незважаючи на спільність завдань з питань реформування сфери соціально-трудових відносин, в них мають місце свої специфічні проблеми в галузі праці та зайнятості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження соціально-економічних аспектів гендерних проблем є порівняно новим напрямком вітчизняної економічної науки, хоча в світовій практиці вже існує значна теоретична та методична база з цього питання. Основи гендерних досліджень в економіці сформовані зарубіжними науковцями Дж. Анкером [1], К. Делфі [2], Дж. Скотт [3], Х. Хартман [4]. Значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів гендерних досліджень в соціально-економічній сфері зробили М. Баксакова [5], О. Грішнова [6], Т. Журженко [7], Е. Лібанова, О. Макарова [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на сьогодні не існує цілісної системи показників та індикаторів, що характеризують гендерний дисбаланс в соціально-економічній сфері. Розробки та обґрунтування потребують заходи державної соціальної політики, направлені на забезпечення гендерної рівності та подолання сталих патріархальних стереотипів, що досі притаманні українському суспільству. Відсутність цілеспрямованої державної політики щодо сприяння гендерній рівності призводить до посилення соціально-економічної диференціації населення залежно від статі, невідповідності фактичних можливостей жінок та чоловіків задекларованій в Конституції України рівності

статей та настановам демократичного суспільства. Більш того, існування гендерної нерівності в суспільстві сповільнює економічне зростання, послаблює систему державного управління та знижує ефективність стратегій розвитку. Сформована ситуація висуває в розряд першочергових завдань дослідження гендерних особливостей розвитку сфери зайнятості та вироблення методологічних і прикладних підходів до вдосконалення економічної активності жінок та населення в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є: визначення динаміки основних показників, що характеризують сучасний стан та тенденції гендерної нерівності на ринку праці України та Одеської області; аналіз сучасних гендерних диспропорцій та розробка практичних рекомендацій щодо шляхів забезпечення гендерної рівності на українському ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи проблеми гендерної нерівності на ринку праці України та Одеської області, варто зазначити, що наразі в Україні склалася така ситуація. Середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у 2016 р., порівняно з 2015 р., зменшилася на 1,81 млн. осіб і становила 18,09 млн. осіб або 62,4%. Із зазначеної кількості громадян 16,4 млн. осіб були зайняті економічною діяльністю, а решта – 1,6 млн. осіб, відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні. Рівень економічної активності населення віком 15–70 років у 2016 році становив 62,2%, у т.ч. рівень економічної активності жінок – 55,9%, чоловіків – 69,1%, причому серед них мають повну вищу освіту 71,5% жінок та 83,8% чоловіків.

Кількість зайнятого населення віком 15–70 років у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилася на 1,7 млн. осіб та становила 16,4 млн. осіб, із яких особи працездатного віку становили 15,7 млн. Рівень зайнятості жінок віком 15–70 років у 2016 р. становив 51,6%, а чоловіків – 61,6% [9].

За період 2000–2016 рр. найбільша кількість зайнятого населення спостерігалася в 2008 р. та складала 20 972 тис. осіб, рівень зайнятості був найбільшим в 2013 році – 60,3%. У 2015 році спостерігався найменший показник кількості зайнятого населення за період з 2001 року, який складав 16 443,2 тис. осіб, але показник «рівень економічної активності» в 2015 році (56,7%) був дещо вищим, ніж у 2001, 2002, 2003 рр. [9]. Стосовно гендерної складової, рівень економічної активності жінок протягом аналізованого періоду був нижчим за відповідний показник серед чоловіків приблизно на 10%.

Таку ситуацію можна пояснити тим що, по-перше, статистичні дані 2012–2016 рр. надаються без даних тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, тому кількісний показник зайнятого населення є нижчим у ці роки. Водночас, цей показник в процентному вираженні є також чи не найнижчим за період з 2001 року. Це пояснюється нестабільною ситуацією в країні у зв'язку з військовими діями, зниженням платоспроможності населення, а, відповідно, і зниженням обсягів виробництва, що призвело до суттєвого скорочення робочих місць майже по всій території України.

Найвищий рівень економічної активності в 2016 році був характерний для осіб віком 30–49 років (близько 84% серед всього населення, та 80,5% та 90,1% – серед жінок та чоловіків відповідно), а найнижчий – для молоді віком 15–24 років (36,3% серед всього населення, 31,8% та 41,6% – серед осіб жіночої та чоловічої статі відповідно) та осіб віком 60–70 років (14,5% – все населення, 12,2% та 17,9% – особи жіночої та чоловічої статі відповідно).

У 2016 р. лише у дев'яти регіонах країни рівень зайнятості населення віком 15–70 років перевищував середній показник по Україні (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька, Миколаївська, Рівненська, Київська, Чернігівська, Одеська області). При цьому найвищий показник був у м. Києві (60,3% – серед жінок, 70,5% – серед чоловіків) [9].

Кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій (далі – підприємства) за період 2014–2016 рр. зменшилася на 5,2% і становила 10,6 млн. осіб, або 58,5% усіх зайнятих. Скорочення кількості найманих працівників спостерігалось в усіх видах економічної діяльності, найбільше – у будівництві (на 15,7%), найменше – у сфері

адміністративного та допоміжного обслуговування (на 0,2%). Серед найманих працівників майже кожний четвертий працював у промисловості, сьомий – в освіті, дев'ятий – в охороні здоров'я та надання соціальної допомоги, кожний десятий – в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів та мотоциклів, решта – в інших видах економічної діяльності.

Аналізуючи зайнятість населення за видами економічної діяльності, в галузях сільського господарства, мисливства, лісового господарства, рибальства, рибництва, а також в промисловості, будівництві, діяльності транспорту та зв'язку, охороні здоров'я та надання соціальної допомоги, варто зазначити, що спостерігається тенденція до зниження кількості зайнятих з 2000 до 2016 рр. Найбільше зменшення чисельності зайнятих відбулося в галузі промисловості – на 30%, та в галузі охорони здоров'я – на 25%. Водночас в галузях торгівлі, фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном спостерігається збільшення кількості зайнятих на 45%, 115% та 54% відповідно. Це зумовлено збільшенням попиту на спеціалістів цих галузей та збільшенням зарплатні в них. Ці галузі є найбільш затребуваними на сьогоднішній день на ринку праці України. На рис. 1 відображено зайняте населення за видами економічної діяльності в розрізі гендерної складової [10].

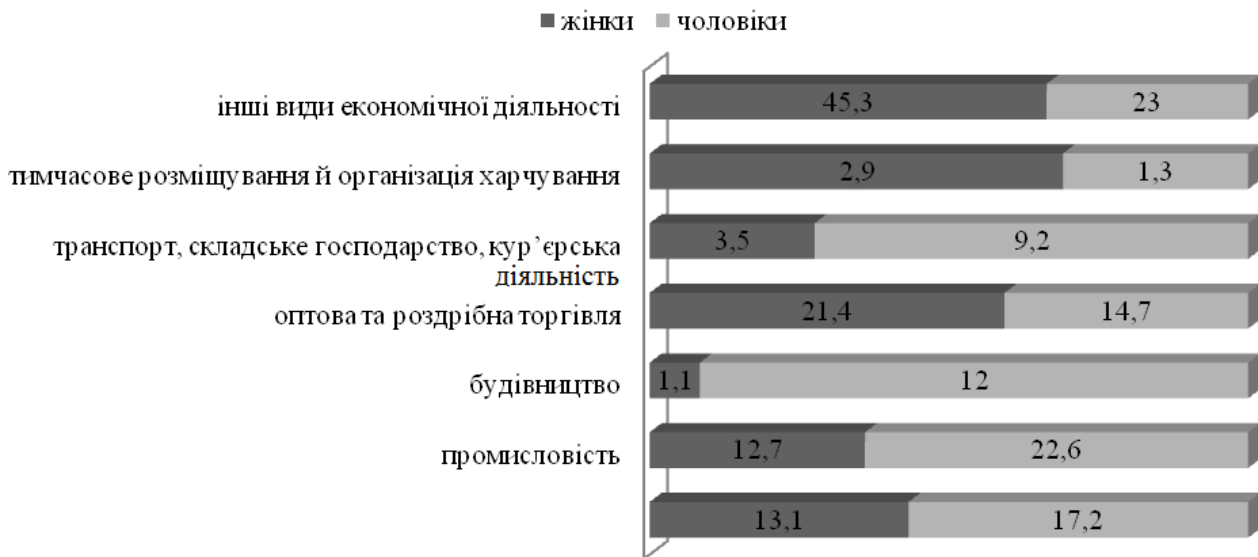


Рис. 1. Зайняте населення за видами економічної діяльності та статтю у 2016 р.
(складено автором за даними [9])

Кількість зайнятих жінок у 2016 році становила 8,6 млн. осіб, зайнятих чоловіків – 9,5 млн. осіб. Рівень зайнятості серед жінок склав 51,7%, серед чоловіків – 62,2%. У структурі зайнятого населення за статусами зайнятості, частка працюючих за наймом серед жінок становила 86,5%, самозайнятих – 12,4%, питома вага роботодавців серед жінок становила лише 0,7%. Серед чоловіків структура зайнятого населення така: 82,9% – наймані працівники, 15,3% – самозайняті та 1,6% – роботодавці.

Середньооблікова кількість штатних працівників за статевою ознакою у 2016 р. розподілилася майже порівну. Проте за сферами прикладання праці існують суттєві відмінності. Так, жіноча праця більш поширена у поштовій та кур'єрській діяльності, де питома вага жінок у загальній кількості штатних працівників становила 84,6%, у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 82,0%, у сфері освіти – 76,5%, у сфері функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури – 77,2%, в галузі текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 76,2%, у фінансовій та страховій діяльності – 67,1%, в галузі тимчасового розміщення й харчування – 65,2%, у сфері державного управління та обов'язкового соціального страхування – 64,0%. Традиційно чоловічими сферами прикладання праці залишаються

будівництво (80,2% у загальній кількості штатних працівників), добувна промисловість і розроблення кар'єрів (75,5%), діяльність у сфері транспорту (71,0%), сільське, лісове та рибне господарство (70,6%), виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування (71,7%), металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (69,6%), виробництво машин і устаткування (69,2%), складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту (69,3%), виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (68,8%). У більшості видів економічної діяльності це спричинено умовами праці, зокрема, заборонаю використання праці жінок на особливо важких та шкідливих роботах. Також чоловіки були зайняті переважно на посадах керівників, а праця жінок більше застосовувалась на посадах службовців і технічного персоналу. Внаслідок чого заробітна плата жінок в середньому по економіці країни на 23,7% нижча за відповідний показник у чоловіків. Така розбіжність спостерігалася в переважній більшості видів економічної діяльності [9].

Кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях у 2016 р. становила 4,3 млн. осіб, або 26,2% від загальної кількості зайнятого населення. Неформальна зайнятість була переважно зосереджена в певних секторах та соціально-економічних групах. За статусами зайнятості неформальні трудові відносини переважали в секторі самостійної зайнятості, де частка неформально зайнятого населення складала 72,7%, а серед працюючих за наймом таких осіб було 16,1%. Більше половини неформально зайнятих осіб (50,6%) були мешканцями сільської місцевості. Також чоловіки порівняно з жінками були більш схильні працювати неформально (57,7%). Аналіз неформальної зайнятості в розрізі вікових груп свідчить про те, що найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15–24 роки (33,2%) та у віці 60–70 років (41,1%) [9].

Зазначені категорії населення найбільш вразливі та соціально незахищені в сучасних умовах господарювання. Поширення неформальної зайнятості серед осіб пенсійного віку насамперед спричинене низьким рівнем пенсійного забезпечення, що спонукає їх до пошуку неформальних джерел отримання додаткових засобів існування.

Серед неформально зайнятих осіб значна частка була зайнята в сільському, лісовому та рибному господарстві (41,1%). Іншими поширеними видами економічної діяльності населення цієї категорії є: оптова та роздрібна торгівля – 21,1%; будівництво – 14,9%.

Чисельність безробітних у 2016 році становила 1,6 млн. осіб, зокрема, серед жінок – 0,7 млн. осіб та чоловіків – 0,9 млн. осіб. На рис. 2 представлено рівень безробіття за статтю у 2012–2016 рр.

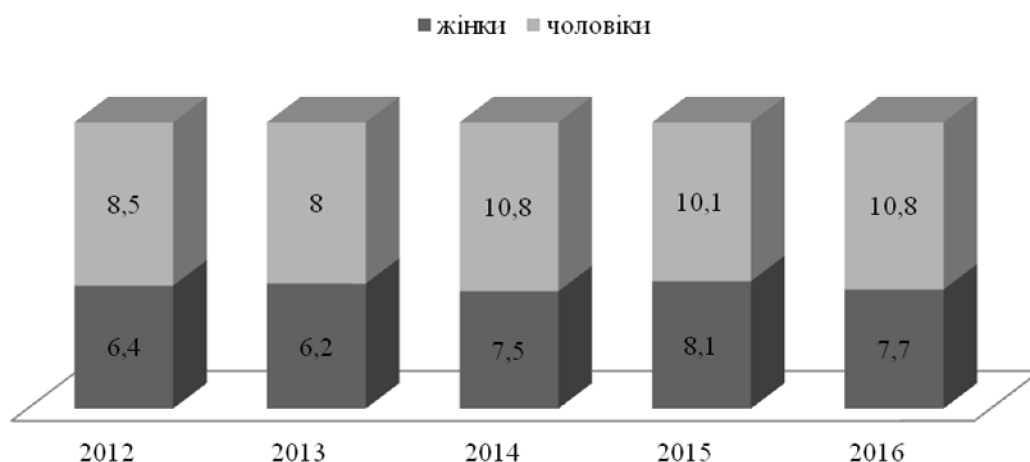


Рис. 2. Рівень безробіття (за методологією МОП) у 2012–2016 рр.
(складено автором за даними [9])

За причинами незайнятості структура безробітних є такою: 27% (порівняно з 40% у 2000 році) складають вивільнені з економічних причин, більш як третину – звільнені за

власним бажанням, за угодою сторін або закінченням контракту, 16% – не працевлаштовані випускники навчальних закладів.

Майже 40% від загальної кількості безробітних зосереджено в Полтавській, Харківській, Львівській, Дніпропетровській, Донецькій, областях та м. Києві. Найнижчий рівень безробіття спостерігався в Одеській області (4% та 8,8% серед жінок та чоловіків відповідно) та місті Києві (7,4% та 7,7%), а найвищий – у Тернопільській (9,5% та 14,4%), Донецькій (14,2% та 14,3%), Луганській (14,9% та 18,1%) областях.

За направленням державної служби зайнятості у II півріччі 2016 року отримали роботу 160,4 тис. жінок, зокрема, 111,7 тис. осіб – із зареєстрованих безробітних, а також 198,8 тис. чоловіків, із яких 139,3 тис. осіб мали статус безробітного. Серед жінок близько 25% отримали роботу в торгівлі та ремонті; 15,7% – в переробній промисловості; 22,6% – у сільському господарстві. Серед чоловіків більше половини працевлаштувалися у сільському господарстві, кожний шостий – у переробній промисловості, майже кожний десятий – у торгівлі та ремонті [10].

Серед безробітних понад 40% становили особи віком від 15 до 29 років, кожен п'ятий безробітний – у віці від 40 до 49 років, кожен четвертий – від 30 до 39 років [10].

За даними Європейського статистичного відомства (Євростату) у 2016 році рівень безробіття в Україні вище, ніж в країнах Європейського Союзу, де він становив 8,8% (зокрема, в Іспанії та Греції, відповідно, 20,1% та 24,2%, Хорватії – 17,6%, Португалії – 16,5%, Кіпрі – 16%, Словаччині – 14%, Ірландії та Болгарії – 13%, Італії, Латвії та Литві – 12%, Франції – 11%, а у Польщі, Угорщині та Словенії – 10%). Найнижчий рівень безробіття зафіксовано в Чехії (4,1%), Німеччині (4,2%) та на Мальті (4,3%) [9].

Кількість економічно неактивного населення в 2016 р., порівняно з 2015 р., зменшилася на 1,1 млн. осіб, та становила 10,9 млн. осіб, із них – 6,7 млн. осіб жіночої статі та 4,2 млн. осіб чоловічої. Серед загальної кількості економічно неактивного населення, кожен другий був пенсіонером, кожен четвертий – учнем або студентом, кожен п'ятий – виконував домашні (сімейні) обов'язки (рис. 3).

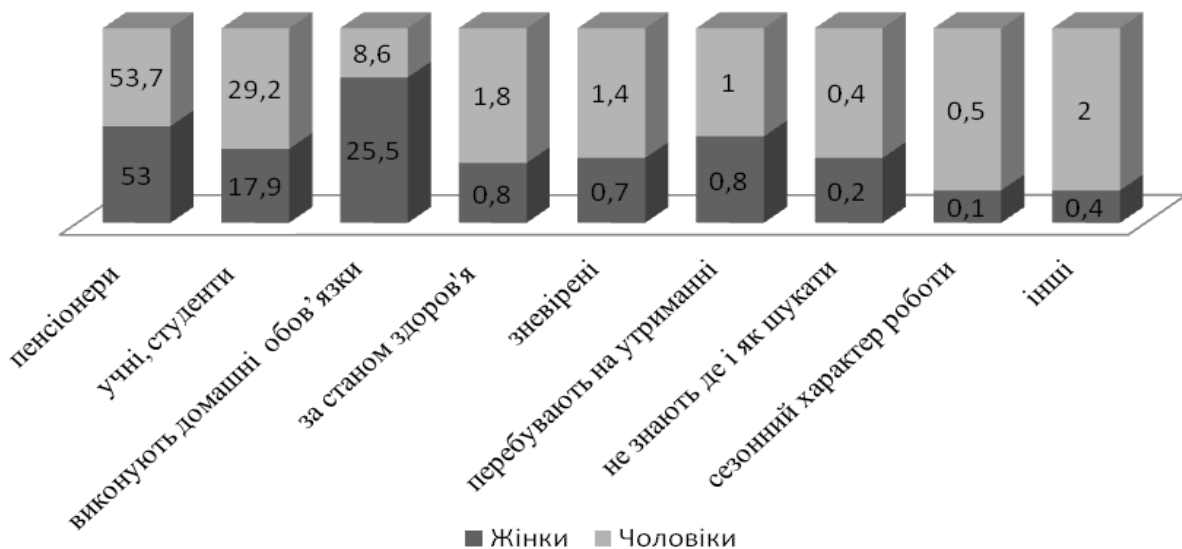


Рис. 3. Економічно неактивне населення віком 15–70 років за причинами неактивності та статтю в 2016 р. (розроблено автором за даними [9])

Стосовно ситуації на регіональному ринку праці, за даними Головного управління статистики в Одеській області, кількість зайнятого населення віком 15–70 років у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшилася на 6,8 тис. осіб та становила 1124 тис. осіб (508,4 тис. осіб жіночої статі та 615,6 тис. осіб чоловічої).

Найбільш помітні зміни в кількості зайнятих у 2016 р. порівняно з 2015 р. відбулися в галузі промисловості – зменшення на 5,6%; у сфері адміністративного та допоміжного

обслуговування – збільшення на 15,4%; в галузі державного управління та обов’язкового соціального страхування – збільшення на 10,1%; в галузі освіти – збільшення на 4,7%.

Рівень зайнятості населення віком 15–70 років у 2016 році становив 57,3%. Рівень зайнятості чоловіків складав 66,1%, перевищуючи рівень зайнятості жінок на 17,9%, та становив 48,2% (рис. 4).

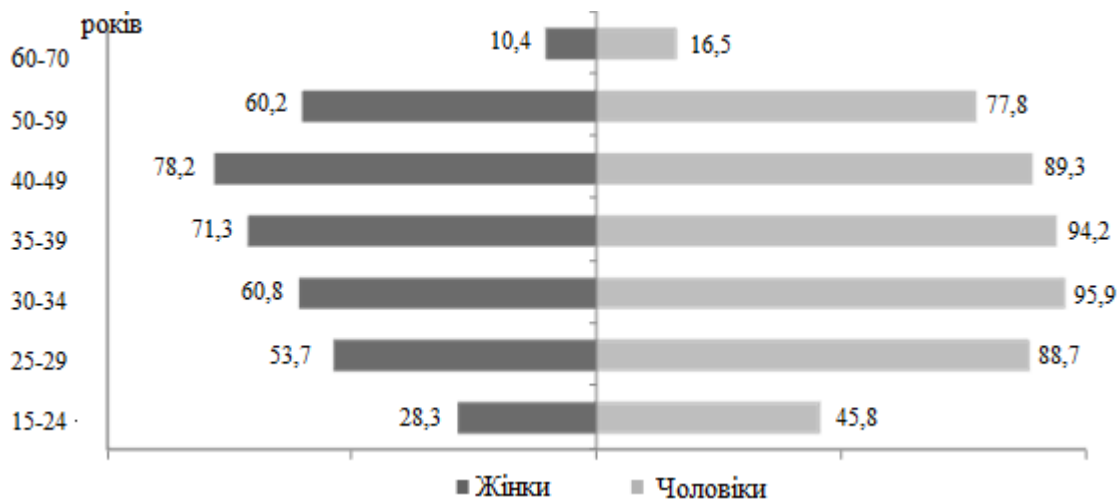


Рис. 4. Рівень економічної активності населення за віковими групами та статтю у 2016 р. (складено автором за даними [11–13])

Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки у 2016 р., порівняно з попереднім роком, зменшилася на 32,4 тис. осіб (6,6%) і становила 455,4 тис. осіб.

Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по Одеській області на кінець 2016 р. становив 6,5%. Зазначений показник був значно нижчим у жінок (3,8%) порівняно з чоловіками (8,5%). Вважаємо, що така ситуація з рівнем безробіття серед жінок та чоловіків в Одеській області склалася через велику кількість моряків та певну частку ІТ-спеціалістів, які працюють на інші країни, а тому не зареєстровані офіційно як працюючі [11–13].

Середня тривалість безробіття серед осіб, які перебували на обліку в Одеському обласному центрі зайнятості на кінець 2016 р., становила від 3 до 6 місяців і складала 41,9% серед усіх безробітних. Середнє навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) в цілому по Одеській області на кінець 2016 р. становило 9 осіб. Найбільше навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) спостерігалось у Савранському (244 особи в 2016 році та 141 особа в 2015 р.), Болградському (81 особа та 113 осіб у 2015 та 2016 роках відповідно), Саратському (111 та 132 особи) районах, а найменше – Комінтернівському районі (4 особи) та у містах Одесі, Южному та Чорноморську (по 2 особи).

Вивчення причин зменшення рівня економічної активності населення показало, що основними чинниками, які спричинили скорочення, виступають: а) демографічна ситуація в країні, що характеризується постійним скороченням наявного населення через природні причини, міграційний приріст, подальше збільшення осіб похилого віку; б) попри підвищення реальних доходів населення, передусім заробітної плати, зокрема, збільшення її частки у доходах та ВВП, загальний рівень доходів залишається вкрай низьким, а також існування їх не виправданої регіональної диференціації та галузевої диспропорції (у 2016 році в фінансовій діяльності середньомісячна заробітна плата становила 8 603 грн., у сільському господарстві – 3 309 грн., а у поштової сфері – 2 180 грн.) призводять до кризи мотивації трудової діяльності та зниження економічної активності населення [11–13]. Це дозволило зробити висновок про те, що мінімальна заробітна плата, як і раніше, не виступає в ролі соціального стандарту оплати праці, а залишається технічним нормативом для розрахунку

показника заробітної плати в бюджетній сфері відповідно до можливостей видаткової частини бюджету.

Отже, основними напрямками щодо врегулювання та створення достатніх умов для життєзабезпечення населення, посилення його економічної активності та доступу до основних соціальних благ є: 1) реформування системи оплати праці для забезпечення переходу на модель економіки з високою вартістю робочої сили, удосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп населення, виправлення допущених викривлень в оплаті праці за видами економічної діяльності. Здійснення цих перетворень сприятиме стимулюванню відтворювальної та стимулюючої функції заробітної плати та посиленню її зв'язку з кінцевим результатом праці; 2) створення та реалізація державних цільових програм, спрямованих на виправлення критичної демографічної ситуації, що склалася в країні – розширення видів та збільшення кредитувань на демографічні цілі (надання пільгових кредитів молодим сім'ям з дітьми, кредитування пільгового молодіжного житлового будівництва, прискорення реалізації пенсійної реформи та підвищення її ефективності, посилення державних гарантій щодо забезпечення медичних заходів у сфері охорони материнства і дитинства тощо). Вирішення демографічних проблем в Україні вимагає як подолання депопуляції, так і забезпечення відтворення трудового потенціалу країни та покращення якості життя населення; 3) проведення лібералізації законодавства, шляхом внесення змін та спрощення існуючої системи оподаткування [14].

Відповідно до визначених цілей державної політики у бюджетній, грошово-кредитній, структурній та соціальній сферах, а також запропонованих заходів щодо покращення макроекономічної ситуації, збалансування ринку праці, державний механізм стимулювання економічної активності населення має передбачати вплив впроваджених заходів державної політики через удосконалення нормативно-правової бази у сфері трудових відносин і покращення економічного середовища, а також визначені напрями регулювання та відповідно до них інструменти стимулювання економічної активності населення з необхідним методичним забезпеченням її регулювання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений аналіз стану економічної активності населення за 2000–2016 рр. дозволив зробити висновки про те, що, по-перше, протягом зазначеного періоду рівень економічної активності знаходився в межах 55–60%, що є нижчим, ніж у Європі; по-друге, при загальному зростанні кількості зайнятого населення та скороченні рівня безробіття, частка зайнятих у промисловості і сільському господарстві постійно зменшується; по-третє, половина загальної кількості працюючих на вітчизняних підприємствах – особи у віці понад 50 років. Така ситуація є наслідком впливу як об'єктивних (демографічних), так і суб'єктивних (державної політики) факторів, що мали місце протягом розглянутого періоду.

Крім того, незважаючи на те, що кількість жінок серед українського населення є більшою порівняно з чоловіками, рівень зайнятості, економічної активності та безробіття чоловіків перевищує відповідні показники жінок на ринку праці України.

Жіноча праця була більш поширена у поштовій та кур'єрській діяльності, у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, сфері освіти, текстильному виробництві, сфері творчості, мистецтва, фінансовій і страховій діяльності, тимчасовому розміщуванні й харчуванні.

Традиційно чоловічими сферами прикладання праці залишаються будівництво, добувна промисловість, діяльність у сфері транспорту, сільського господарства, виробництва меблів, іншої продукції, ремонту і монтажу машин, металургійному виробництві та ін.

Отже, згідно з проведеним аналізом, на ринку праці України зберігається гендерна сегрегація, а рівень зайнятості та заробітна плата жінок є нижчими, ніж чоловіків. Стосовно Одеської області, простежується подібна ситуація як і на ринку праці України в цілому.

Виходячи з отриманих висновків, вважаємо за доцільне запропонувати наступні кроки на шляху до гендерної рівності на українському ринку праці:

- 1) Створення окремого органу, наприклад, Комісії з гендерної політики. Найбільш принципові завдання Комісії з гендерної політики передбачають:
- розробку системи заходів, що забезпечують створення чоловікам і жінкам рівні можливості для реалізації їх прав з урахуванням їх гендерних особливостей;
 - формування громадської думки щодо необхідності дотримання гендерних прав у сім'ї та суспільстві через засоби масової інформації, роботу громадських організацій, освітніх програм і масових заходів.

Комісія з гендерної політики повинна нести відповідальність:

- за об'єктивність оцінки становища чоловіків і жінок у всіх сферах життя суспільства в регіоні, де створено такий комітет;
- за об'єктивність висвітлення стану реалізації гендерної політики в цьому регіоні;
- забезпечення комплексного підходу до вивчення стану жінок і чоловіків та реалізацію гендерної політики на території регіону;
- достовірність наданої гендерної інформації.

Така комісія з чітким підбором і профільним навчанням кадрового складу могла б стати одним із найважливіших інструментів вирішення гендерного питання. Для своєчасного моніторингу ринку праці є необхідним створення інституту гендерної статистики.

- 2) В умовах ринку є необхідним впровадження економічного механізму стимулювання підприємств до працевлаштування жінок та чоловіків у тих галузях, де ефективність кожної статі вища. Стимулювання може бути представлене, наприклад, скороченням обсягів нарахувань на фонд оплати праці, реалізацією спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу. Іншим шляхом заохочення роботодавців є надання безкоштовної або пільгової консультаційної допомоги державних служб зайнятості щодо створення схем нових робочих місць з урахуванням різних потреб чоловіків і жінок (гнучкі робочі графіки, зайнятість неповний час, можливість надомництва та дистанційної роботи).
- 3) Впровадження гендерних підходів до роботи державних центрів зайнятості, спрямованої на зменшення безробіття серед жінок та чоловіків, шляхом працевлаштування на вільні та новостворені робочі місця в певні галузі, а саме:
- створення інформаційних центрів з питань вакансій, проведення ярмарків вакансій, випуск інформаційних бюлетенів для потенційних роботодавців про кадри, що знаходяться в даний час на обліку в службі зайнятості;
 - створення кризових центрів для здійснення психологічної та соціальної підтримки як безробітних жінок, так і безробітних чоловіків;
 - інформаційна робота серед населення з метою стимулювання чоловіків до реєстрації в державних службах зайнятості, а жінок – до більш активної позиції в процесі пошуку роботи;
 - проведення регулярних досліджень ринку праці на основі гендерного підходу з метою виявлення вільних ніш і перенавчання кадрів для їх заповнення;
- 4) Упорядкування системи оплати праці в бюджетній сфері, більшість серед зайнятих в якій становлять жінки, шляхом:
- зближення рівнів оплати праці в бюджетній та небюджетній сферах шляхом підвищення мінімальної заробітної плати працівників бюджетної сфери;
 - запровадження Єдиної тарифної сітки, яка передбачає прогресивну шкалу підвищення заробітної плати відповідно до кваліфікації, складності виконуваних робіт та їх відповідальності;
 - запровадження спеціальної тарифної сітки для працівників галузей освіти та охорони здоров'я, яка забезпечуватиме більш високий рівень оплати їх праці, а отже, сприятиме більшому залученню чоловіків до цих сфер.

Реалізація гендерних пріоритетів політики зайнятості можлива при одночасному урахуванні економічних, соціальних та інституційних аспектів. Модель реалізації гендерних пріоритетів державної політики зайнятості (рис. 5) може бути представлена у вигляді декількох блоків:

- економічного, призначення якого полягає в тому, щоб створити умови для формування механізму, що дозволяє збільшити ефективність як зайнятого, так і працездатного населення, що знов повернулося на ринок праці;
- соціального, який спрямований на підтримку соціальної стабільності, генерування нового стимулу управління, формування гендерного балансу зайнятості;
- інституційного, який забезпечує створення нормативно-законодавчої бази економічного розвитку країни, закріплюючи відповідальність різних структур за виконання законів.

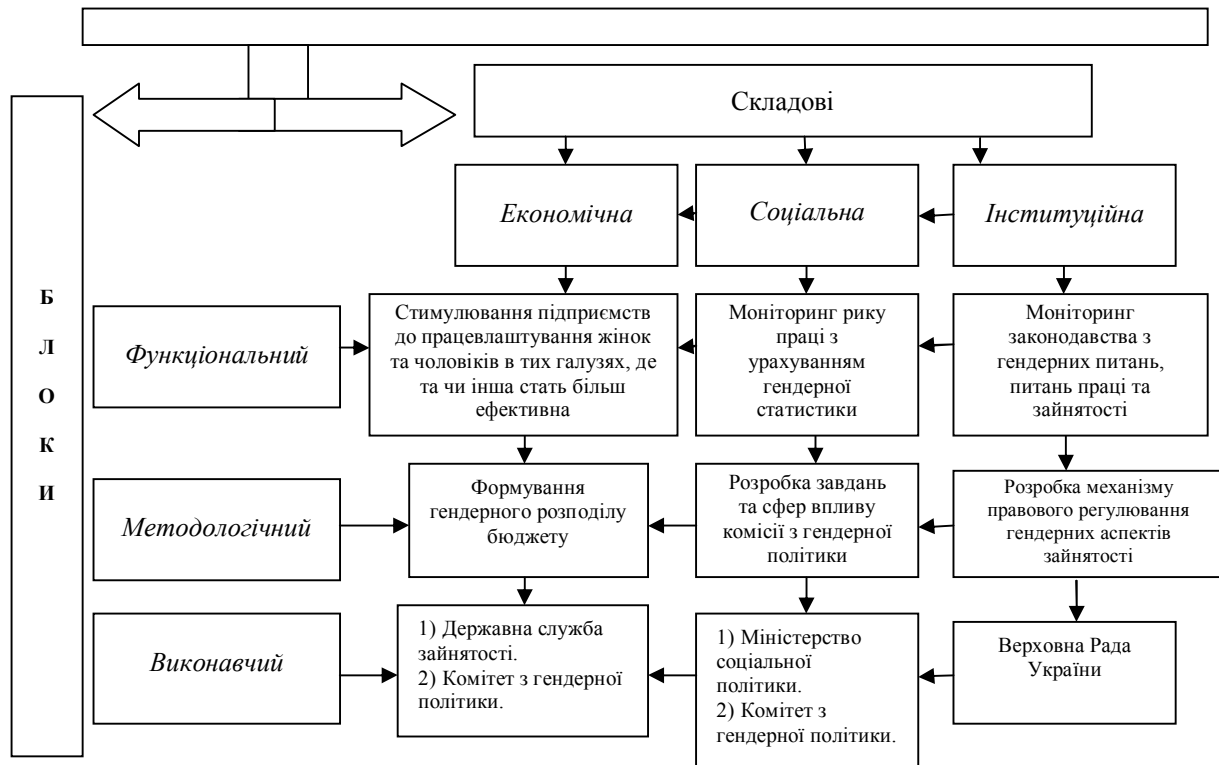


Рис. 5. Приклад моделі реалізації гендерних пріоритетів з переліком складових компонент (розроблено автором)

Варто зазначити, що кожна складова пов'язана з блоками – функціональним, методологічним та виконавчим, між ними існують перехресні зв'язки. Так, функціональний блок містить економічну, соціальну, інституційну компоненти. У свою чергу, економічна компонента моделі містить виконавчий блок (що дає уявлення про структури, інститути, правила і порядок реалізації чинників гендерної політики), методологічний блок (описує концепцію системного охоплення всіх значущих аспектів, які забезпечують гендерні пріоритети в господарюванні) і функціональний блок (визначає склад власне економічних інструментів, ступінь їх взаємного узгодження, умови використання та критерії оцінки ефективності функціонування системи).

Соціальна складова, її функціональний блок, дає уявлення про набір необхідних заходів для проведення аналізу стану ринку праці на відповідному етапі його розвитку; методологічний блок формує набір механізмів, які будуть використані при проведенні аналізу ринку праці; виконавчий блок забезпечує присутність необхідних структур та інститутів, які вже існують, або які необхідно ввести для реалізації політики зайнятості.

Блоки інституційної складової виконують свої функції залежно від приналежності: функціональний блок формує набір заходів, необхідних для опису реального стану в правовій сфері політики зайнятості; методологічний блок передбачає розробку правового механізму управління гендерними аспектами зайнятості; виконавчий – наявність необхідних інститутів, у повноваженнях яких знаходиться прийняття рішень і делегування їх

структурам, які беруть участь в реалізації економічного і соціального аспекту зайнятості. Тим самим простежується зв'язок складових як по горизонталі, так і по вертикалі моделі. Усі ці компоненти повинні бути узгоджені між собою ще на стадії проектування гендерної політики зайнятості.

Завдання кожних складових мають бути наступними.

Економічна складова:

- встановлення в державному секторі економіки чіткого взаємозв'язку оплати праці, його цінності і складності;
- регулювання і збільшення заробітної плати в особливо низькооплачуваних галузях, в яких сконцентрована жіноча робоча сила;
- вдосконалення Програми підтримки жіночого підприємництва через субсидування кредитних ставок;
- розробка індикаторів обліку гендерної політики;
- формування гендерного механізму розподілу бюджету;
- формування гендерного механізму розподілу ресурсів;
- оптимізація методів реструктуризації економіки для подолання гендерної асиметрії на ринку праці;
- формування програм з розвитку самозайнятості.

Соціальна складова:

- поліпшення умов праці з урахуванням гендерної специфіки та особливостей кожної статі й застосування гнучкого підходу до вивільнення жінок з важких робіт і робіт зі шкідливими або небезпечними умовами праці;
- запровадження інституту гендерної статистики;
- створення умов для трудової діяльності особам з сімейними обов'язками і зміцнення рівності між чоловіком і жінкою;
- моніторинг ринку праці з урахуванням гендерної статистики;
- розробка циклу освітніх передач на телебаченні, радіо за темою гендерних стереотипів на ринку праці;
- розробка механізму встановлення факту дискримінації за ознакою статі.

Інституційна складова:

- організація контролю за виконанням антидискримінаційних статей трудового законодавства;
- моніторинг законодавства з праці та зайнятості – введення державної гендерної експертизи нормативно-правових актів;
- участь жінок у прийнятті рішень на всіх рівнях; підвищення рівня представництва жінок в органах законодавчої і виконавчої влади всіх рівнів;
- моніторинг законодавства прямої та непрямої дії на регулювання ринку праці, зайнятості, підприємництва; дослідження його впливу на групи населення з різними соціально-економічними характеристиками (вік, стать, родинність та ін.);
- закон щодо визнання домашньої праці трудовою діяльністю;
- розробка законодавчих ініціатив щодо скорочення сегрегації.

Література

1. Acker J. *Class, gender and the relations of distribution*, *Sings* 13, 1988. – 355 p.
2. Delphy C. *Close to home*. – Amherst, University of Massachusetts Press, 1984. – 211 p.
3. Scott J. W. *Gender: a useful category of historical analysis*. – *American historical review*. 1986. – No. 5. – Pp. 45–56.
4. Hartmann H. *Capitalism, patriarchy and job segregation by sex*. – *Signs*. – 1976. – No. 1. – Pp. 137–169.
5. Баксакова М. Е. *Равные возможности и гендерные стереотипы на рынке труда*. – М.: МЦГИ, 1998. – 56 с.

6. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
7. Журженко Т. Экономическая теория и феминизм // Теория и история феминизма. – Харьков, 1996. – С. 181–223.
8. Libanova E., Makarova O., Poznyak O. Gender Policies in Transition in Ukraine. – Florence: UNICEF, 1998.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. URL: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.
11. Праця в Одеській області, 2014 р.: статистичний збірник. – Головне управління статистики в Одеській області, 175 с.
12. Праця в Одеській області, 2015 р.: статистичний збірник. – Головне управління статистики в Одеській області, 179 с.
13. Праця в Одеській області, 2016 р.: статистичний збірник. – Головне управління статистики в Одеській області, 167 с.
14. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://old.niss.gov.ua>.

References

1. Acker, J. (1988). Class, gender and the relations of distribution, *Sings* 13, 355 p.
2. Delphy, C. (1984). *Close to Home*, Amherst, University of Massachusetts Press, 211 p.
3. Scott, J. W. (1986). Gender: a useful category of historical analysis, *American historical review*, No. 5, pp. 45–56.
4. Hartmann, H. (1976). Capitalism, patriarchy and job segregation by sex, *Signs*, No. 1, pp. 137–169.
5. Baksakova, M. E. (1998). Equal capabilities and gender stereotypes in labor market [Ravnye vozmozhnosti i gendernye stereotipy na rynke truda], *MTSGI, Moskva*, 56 s. [in Russian]
6. Grishnova, O. A. (2001). Human capital: formation in the system of education and vocational training [Liudskiy kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiinoi pidhotovky], *Znannia, Kyiv*, 254 s. [in Ukrainian]
7. Zhurzhenko, T. (1996). Economic theory and feminism [Ekonomicheskaya teoriya i feminizm], *Teoriya i istoriya feminizma, Kharkov*, s. 181–223 [in Russian]
8. Libanova, E., Makarova, O., Poznyak, O. (1998). Gender policies in transition in Ukraine, UNICEF, Florence, 234 p.
9. Official site of the State statistics service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
10. Official site of the State employment service of Ukraine, available at: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian]
11. Labor in Odessa region, 2014: statistical collection [Pratsia v Odeskii oblasti, 2014: statystychnyi zbirnyk], *Golovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti*, 175 s. [in Ukrainian]
12. Labor in Odessa region, 2015: statistical collection [Pratsia v Odeskii oblasti, 2015: statystychnyi zbirnyk], *Golovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti*, 179 s. [in Ukrainian]
13. Labor in Odessa region, 2016: statistical collection [Pratsia v Odeskii oblasti, 2016], *Golovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti*, 167 s. [in Ukrainian]
14. Official site of the National Institute for Strategic Studies, available at: <http://old.niss.gov.ua> [in Ukrainian]

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:226

Михайло Михайлович СВЕРДАН

кандидат економічних наук, доцент кафедри національної економіки та фінансів,
Університет економіки та права «КРОК», e-mail: sverdano@ukr.net

**СВІТОВА ПАНОРАМА ПОДАТКУ НА БАГАТСТВО:
ІСТОРІЯ І СУЧАСНІСТЬ**

Свердан, М. М. Світова панорама податку на багатство: історія і сучасність // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 105–126.

Анотація. У статті досліджено економічні засади формування та нагромадження власності як передумови створення бази для багатства та його оподаткування. Відображено первинні форми податку на багатство та їх розвиток в історичній ретроспективі. Розглянуто особливості функціонування податку на багатство в різних країнах світу на прикладі європейських, латиноамериканських та азійських країн. Визначено динаміку трансформацій податку на багатство. Запропоновано використання податку на багатство як фіскального інструменту в податковій системі держави.

Ключові слова: оподаткування; багатство; податкова система; податок на багатство; податкова політика.

Михаил Михайлович СВЕРДАН

кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики и финансов,
Университет экономики и права «КРОК», e-mail: sverdano@ukr.net

**МИРОВАЯ ПАНОРАМА НАЛОГА НА БОГАТСТВО:
ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ**

Свердан, М. М. Мировая панорама налога на богатство: история и современность // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 105–126.

Аннотация. В статье исследованы экономические основы формирования и накопления собственности как предпосылки создания базы для богатства и его налогообложения. Отражены первичные формы налога на богатство и их развитие в исторической ретроспективе. Рассмотрены особенности функционирования налога на богатство в разных странах мира на примере европейских, латиноамериканских и азиатских стран. Определена динамика трансформаций налога на богатство. Предложено использование налога на богатство как фискального инструмента в налоговой системе государства.

Ключевые слова: налогообложение; богатство; налоговая система; налог на богатство; налоговая политика.

Mykhailo SVERDAN

PhD in Economics, Associate Professor, Department of National Economy and Finance,
University of Economics and Law «KROK», e-mail: sverdano@ukr.net

**WORLD PANORAMA OF THE WEALTH TAX:
HISTORY AND MODERNITY**

Sverdano, M. (2017). World panorama of the wealth tax: history and modernity. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Svitova panorama podatku na bahatstvo: istoriia i suchasnist; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa national economic university, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 105–126.

Abstract. The economic fundamentals of the formation and accumulation of property as prerequisites for creating a base for wealth and its taxation are studied in the article. The primary forms of the wealth tax and their development in historical retrospective are reflected. The peculiarities of the wealth tax functioning in different countries of the world are considered on the example of European, Latin American and Asian countries. The dynamics of the wealth tax transformation is defined. The using of the wealth tax as a fiscal instrument in the state tax system is suggested.

Keywords: taxation; wealth; tax system; wealth tax; tax policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У базовій основі існування, розвитку й прогресу суспільства міститься виробництво різноманітних благ та інших цінностей, цілісна сукупність яких забезпечує йому належні передумови для життєдіяльності. Вироблені блага розподіляються та привласнюються в суспільстві між різними економічними суб'єктами. У такий спосіб складаються економічні відносини, що виступають як сукупність зв'язків між економічними суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, послуг і доходів. Це – відносини власності, внутрішня побудова яких ґрунтується на системі відносин привласнення. Відносини привласнення засобів виробництва та його результатів є основою відносин власності. Наслідком привласнення благ є створення власності, а в подальшому відбувається її нагромадження й утворення багатства.

Адекватне сприйняття приватної власності та шанобливе ставлення до неї – не просто базова цінність та об'єктивна норма сучасного суспільства. Це ще й необхідна компонента побудови і функціонування ринкової економіки. Без зміни і вироблення належного ставлення до приватної власності, капіталу та багатства неможливо досягнути значних економічних успіхів та забезпечити економічний прогрес суспільства. Негативне і зневажливе відношення до приватної власності та багатства зумовлені певними стандартизованими стереотипами та психологічно мотивованими установками. Однак, це не є підставою для обмеження власності та ліквідації багатства. Кожний економічний суб'єкт, насправді, зацікавлений в забезпеченні та підвищенні власного добробуту, в нагромадженні власності шляхом привласнення благ, примноженні, збереженні та збільшенні персонального багатства. Право на приватну власність є одним із фундаментальних прав, на яких ґрунтується демократичне суспільство, та важливою складовою сучасного економічно розвиненого суспільства. В багатьох країнах воно є одним із найважливіших прав індивідів: держава гарантує непорушність приватної власності, її недоторканність зі свого боку та забезпечує її захист від будь-яких посягань.

У цьому контексті варто згадати деякі політичні привілеї власників. У Великій Британії до початку XX ст., зокрема, існував майновий ценз на парламентських виборах, відповідно до якого тільки ті громадяни, які володіли власністю на певну суму в грошовому еквіваленті, могли віддавати свій голос за кандидатів. Вказане було обумовлено тим, що індивіди, які мають власність, більш свідомі, оскільки зацікавлені в долі держави й більше схильні до ризиків та проблем, пов'язаних з її політикою.

Власність, в її нагромадженій формі та в значних обсягах, трансформується в багатство. Нагромадження власності та примноження багатства – органічні економічні процеси. У ринковій економіці збагачення є неминучим явищем та відбувається на об'єктивних засадах під впливом економічних законів, які мають об'єктивний характер. Такими є також два економічні закони: зростання потреб та нагромадження. Закон зростання економічних потреб проявляється в намірах та бажаннях отримувати все більше благ, тобто, прагнення до безперервного нарощування обсягів споживання та нагромадження власності й багатства. Закон нагромадження виражає саму суть ринкової економіки та принципи її функціонування. Водночас, існує деяка відмінність в його реалізації: у сфері господарювання нагромадження передбачає збільшення власності та розширення виробництва, а в індивідуальному – збільшення обсягів споживання благ та примноження багатства. Незважаючи на це, в обох випадках нагромадження є спонукальним мотивом для зростання власності. До того ж, чим вищий рівень пізнання економічних законів, відповідності соціально-економічної практики їх вимогам, тим більш поступовим, прогресивним є розвиток суспільної системи. Економічні закони реалізуються в різних сферах господарювання. Зазначене стосується також й сфери оподаткування, де економічні закони мають свою специфіку втілення й вираження.

Заможні особи, як індивіди із значним достатком і власністю, практично завжди мали особливий фіскальний статус, що засвідчує економічна історія. В різних країнах і в різні часи багаті індивіди мали неоднаковий фіскальний статус. В одних випадках їм могли надаватися доволі значні привілеї, в тому числі, також й повне звільнення від оподаткування. В інших ситуаціях, для заможних осіб передбачалися особливі, надмірні зобов'язання, що переходило

іноді майже до стану конфіскації майна і власності; це має відношення й до оподаткування, яке змушувало їх здійснювати необхідні витрати коштів згідно з державними вимогами та потребами. В окремих випадках багатство заможних осіб виступало ексклюзивним способом покриття державних видатків без його безпосередньої мобілізації в державні доходи та зосередження у державних фондах грошових коштів.

Наскільки давно з'явилася приватна власність, настільки ж давно виникли і податки на власність. Власність – первинна база для утворення податку на багатство. Основою для формування власності завжди була і залишається нерухомість. А податок на нерухомість є первинною формою податку на багатство [1, с.243–260]. Власність завжди виступала і зараз є вагомим об'єктом фіскального адміністрування [2, с.17]. В сучасних умовах структурний склад власності виходить далеко за межі наявного обсягу нерухомості, трансформуючись в багатство; податкова база внаслідок цього є різною, що є підставою для податку на багатство [3, с.179–189]. Економіка і суспільство функціонують всебічно та масштабно, що й створює передумови для різних форм оподаткування [4; 5]. При цьому, доходів у індивідів може не бути взагалі або ж вони можуть бути незначними, а власність є завжди. До того ж, доходи не включаються до податкової бази; вони є тільки невід'ємним джерелом сплати податку на багатство. З позиції економічної справедливості, у сфері оподаткування важливим є вибір податкової бази – доходів, споживання чи багатства [6, с.113]; хоч у будь-якому випадку всі податки сплачуються завжди за рахунок доходів.

Багатство має багатогранний економічний ефект. Власність створює передумови для реалізації державою заходів екстраординарного комплексного характеру: з одного боку – забезпечення можливостей з метою формування та примноження багатства, гарантування його збереження, а з іншого – використання значної приватної власності індивідів у власних цілях фіскального характеру, що реалізується шляхом оподаткування з допомогою введення та справляння податку на багатство.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З часу свого виникнення, економіка – це наука про добробут та багатство. У дослівному визначенні, економіка – мистецтво ведення домашнього господарства. Витоки поняття економіка знаходяться в давньогрецькому терміні «οικονομία» (οικονομία – управління домогосподарством), яке запропонував ще в IV ст. до н.е. Ксенофонт для позначення науки про приватну власність та індивідуальне господарство, як мистецтво управління домом та майном [7]. Очевидно, що з моменту своєї появи економіка ґрунтується на власності як необхідному і базовому елементі господарської системи.

Водночас, економіка – наука не тільки про багатство, але й про збагачення. Дещо пізніше Аристотель в праці «Політика» (335–322 рр. до н.е.) в системі науки про багатство виділив дві складові [8]:

- економіку (виробництво благ для задоволення повсякденних потреб індивідів та забезпечення й підтримки поточного господарювання);
- хрематистику (мистецтво наживати статки: діяльність, спрямована на нагромадження багатства – заощадження, інвестування, підприємництво).

З погляду Аристотеля, використання грошей в економіці відбувається виключно в їх основному призначенні – засіб обміну, що надає рух та прискорює товарообмін. Натомість, хрематистика має за мету нагромадження багатства і набуває вигляд мистецтва наживати статок. Такий процес вважається протиприродним, що пов'язано з появою і нагромадженням грошового і торгівельного капіталів. В «Політиці» вказується, що зростання достатку не має межі, а бажання нагромадження змушує індивідів прагнути примножити їх до безмежності, де кінцева мета – безмежне багатство та володіння грошима; всі, хто їх прагне, намагаються збільшити свій статок до безмежності. Таким чином, поділ науки про багатство на економіку та хрематистику є цілком обґрунтованим і логічним, хоча ці явища є взаємопов'язаними й невіддільними. Важливим є сам факт наявності багатства як господарського феномена.

Питання збагачення, нагромадження власності та створення багатства є вагомими й актуальними особливо в сучасних умовах. Можливості для цього в теперішній час є ще більшими. Наскільки динамічно розвивається економіка й відбувається економічний прогрес,

настільки ж в адекватному вимірі здійснюється формування та примноження власності. При цьому пропонується розглядати оподаткування в динамічній економіці: податкова система є більш чи менш ефективною (неефективною) в контексті сприяння економічному зростанню, тим самим сприяючи генерації більших доходів та багатства для використання у державному та приватному секторах [9, с.11].

Проте, формування власності в суспільстві відбувається нерівномірно, внаслідок чого з'являється класова стратифікація. Через неоднакове соціально-економічне становище всіх індивідів вони завжди належать до відповідного суспільного класу. Класова стратифікація може розглядатися з різних позицій [10; 11; 12]. Вагомою підставою класової стратифікації суспільства виступає також економічна нерівність [13; 14]. Зазвичай, традиційним виміром економічної нерівності є рівень доходів. Цей підхід є найбільш поширеним, однак, водночас, є неоднозначним та суперечливим, а також не єдиним. Альтернативою відображення стану економічної нерівності виступає також власність, яка в сумарному нагромаджені обсязі визначає матеріальне становище індивідів у вигляді достатку, набуваючи надалі особливого статусу – багатства. У контексті власності (майна) зазвичай до уваги береться нерухомість, а в контексті багатства враховується вся різноманітна власність: активи як нерухомість, так і рухоме майно, різні фінансово-грошові активи, тощо. Наявність багатства засвідчує факт економічної нерівності [15, с.19–22, с.221–226; 16, с.202]. Відповідно, це також об'єктивно мотивує необхідність подальшого розподілу й оподаткування багатства [17, с.16, с.106–107, с.245–246; 18, с.2, с.138–145, с.155–163; 19, с.220–222]. Як відмічається, розподіл багатства сам по собі відображає класову структуру суспільства [20, с.84].

Економічна нерівність і соціальна стратифікація існували завжди, у всі часи протягом суспільної еволюції. А багатство завжди виступало як індикатором достатку індивіда, так і об'єктом більш високого фіскального адміністрування. Вивченню цього питання присвячено чимало досліджень [21; 22; 23]. Процесам розподілу багатства завжди приділяється належна увага [24, с.66]. При цьому, наголошується на необхідності розподілу багатства шляхом оподаткування. Також вказується, що оподаткування доходів, за рахунок яких сплачуються будь-які податки, включає елемент оподаткування багатства [25, с.131]. А враховуючи критерій здатності сплачувати податки, яким є принцип платоспроможності в оподаткуванні, відмічається, що в економічній науці загальноприйнятою є та догма, що найбільш широким виміром платоспроможності є багатство [26, с.9].

При оподаткуванні багатства до уваги беруться всі базові принципи податкової теорії та практики. Ці підходи вироблені упродовж тисячоліть і залишаються незмінними – як при традиційному оподаткуванні, так і при більш складних податкових конструкціях. Очевидним це є на прикладі податку на багатство, оскільки клас заможних індивідів існує і супроводжує еволюційний прогрес суспільства завжди [27; 28]. Визначальними в контексті оподаткування багатства є принципи справедливості та раціональності [29], хоча базовим завжди є принцип рівності оподаткування в розподілі [30, с.48–50]. Враховуючи також й інші принципи, всі вони діють не ізольовано, а комплексно як один цілісний механізм [31].

Концепція рівності оподаткування ґрунтується на критерії платоспроможності: чим більшим є об'єкт оподаткування, тим вищі податкові вимоги до нього застосовуються. Це свідчить про використання прогресивного методу оподаткування при справлянні податку на багатство. Прогресивне оподаткування має різні підходи і положення, однак, незважаючи на будь-які заперечення або критику, саме воно найбільш інтенсивно використовується в податковій практиці [32; 33; 34]. А за рахунок введення прогресивності оподаткування за мету ставиться досягнення податкової справедливості. У випадку податку на багатство всі зазначені принципи цілком відповідають дійсності. Тому й справляння податку на багатство завжди здійснювалося та відбувається здебільшого на прогресивній основі оподаткування. І навіть більше того, як зазначається, розуміння прогресивного оподаткування, включеного до принципу справедливості, обумовило включення раціональності перерозподілу в особисте оподаткування, в тому числі за рахунок податку на багатство [35, с.231]. Загалом більшість податків стягується на основі прогресивного методу, особливо в системі індивідуального

дохідно-майнового оподаткування. Тому й податок на багатство не є винятком, а виступає ще одним підтвердженням доцільності прогресивного оподаткування. Економічна ефективність та соціальна справедливість оподаткування багатства перебувають в стані динамічної рівноваги, що визначає темпи економічного зростання і рівень добробуту індивідів, окремих прошарків та суспільства в цілому.

Водночас, з позиції принципу нейтральності, оподаткування не повинно створювати перешкод для нагромадження власності та примноження багатства. Хоча й відмічається, що будь-які дії держави несправедливо збільшують нерівність в багатстві [36, с.184]. Проте, у ринковій економіці дуже важко контролювати рівномірний розподіл доходів та власності – як при їх одержанні, так і особливо при їх використанні, що є взагалі неможливим. Тобто, утримувати все суспільство на одному рівні достатку – нонсенс. У будь-якому випадку, дії держави визначають певні можливості для формування власності й утворення багатства. Як зазначається, оподаткування обов'язково змінює стимули для отримання оподаткованого доходу та нагромадження оподаткованого багатства в приватній економіці [37, с.153]. І це дійсно так: впливає, до того ж істотно, але не зменшує, і тим більше не скасовує. Процес нагромадження власності та багатства зупинити неможливо, оскільки він відбувається автоматично під впливом дії економічних законів.

Разом з тим, іноді пропонуються деякі альтернативні моделі економічних систем, які відмічаються певною категоричністю. Однією з них є концепція еквівалентної економіки, що характеризується доволі жорстким регулюванням та управлінням. Еквівалентній економіці, на погляд її ініціатора, зокрема властиві [38]:

- автоматичне скасування поділу суспільства на класи – бідних і багатих;
- зменшення важливості питання приватної власності та проблеми її розподілу (оскільки її розмір має визначатися виключно кількістю відпрацьованого робочого часу);
- відсутність грошових спекуляцій, що викликають випадковий або несправедливий розподіл багатств.

Однак, ідеального стану розподілу в суспільстві доходів та власності встановити неможливо, навіть якщо система економічних відносин і господарських операцій є надмірно контрольованою. У суспільстві завжди будуть присутні індивіди, які отримують більше благ (доходів, власності, тощо), а багатство буде створюватися незалежно від дій чи свідомості економічних суб'єктів. Відповідно, багатство завжди становитиме певний фіскальний інтерес, а отже, доцільним та правомірним буде використання державою податку на багатство.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Податок на багатство за декілька останніх десятиліть зазнав значних трансформацій. В межах європейського континенту майже всі країни в різний час його використовували або ж застосовують зараз. Після хвилі його скасування в 1990–2000-х рр. багатьма західноєвропейськими країнами, через певний період часу в деяких із них податок на багатство було відновлено, а в окремих країнах він був введений вперше.

Однак, ареал використання податку на багатство не обмежується лише європейським континентом. Податок на багатство має визнання та застосування у світовому масштабі: він доволі успішно практикується і стягується в багатьох латиноамериканських країнах, а також в деяких північноамериканських та азійських країнах.

Попри це, податок на багатство починає свій відлік не з XIX–XX ст., а набагато раніше. У відповідних формах прототипи податку на багатство існують навіть не століття, а відмічаються тисячолітнім часом. Це сприяло виробленню різних фіскальних моделей податку на багатство за весь термін його функціонування.

Багатство становить для держави відповідний фіскальний інтерес. Багатство держава перетворює в об'єкти оподаткування. На практиці це реалізується шляхом запровадження державою податку на багатство.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розкритті специфіки справляння податку на багатство як найбільш досконалої, комплексної форми оподаткування сукупного обсягу приватної власності.

Податок на багатство вже був відображений на прикладі європейських країн [39; 40]. Тому мета дослідження полягає в розкритті особливостей функціонування податку на багатство в інших регіонах світу, зокрема, латиноамериканському та азіатському, а також висвітленні еволюції податку на багатство в історичному контексті.

Виклад основного матеріалу дослідження. З моменту виникнення та подальшого становлення системи державних фінансів акцент значною мірою робився на створення умов та забезпечення економічно могутніх та багатих країн. З цією метою формувалися відповідні фіскальні системи держав, які передбачали вироблення ефективних механізмів мобілізації доходів та здійснення видатків [41, с.2–5]. Особлива увага завжди приділялася наповненню дохідної частини, оскільки зазвичай коштів не вистачало для покриття витрат, зважаючи на дефіцитність державних фінансів. Постійно здійснювався пошук нових і впровадження альтернативних форм та методів мобілізації державних доходів. Оподаткування поступово все більше почало відігравати домінуючу роль при формуванні державних доходів.

Елементом податкової структури держави постала також категорія надзвичайного оподаткування. Надзвичайні податки зазвичай вводили за певних надзвичайних умов: під час війни; в період кризи в економіці; за наявності певних негативних обставин (зокрема, природні явища – стихійні лиха), тощо. Підстави для надзвичайного оподаткування зазвичай зумовлювалися вкрай негативними обставинами та пояснювалися гострою необхідністю в складі наявних джерел державних доходів [42, с.142]. Надзвичайні податки визначалися як екстраординарне оподаткування [43, с.225]. Загалом, причини для введення надзвичайних податків могли бути різними та обумовлені будь-якими обставинами. Нерідко це було пов'язано з державним боргом та питаннями щодо його погашення та обслуговування [44, с.51–73; 45, с.156–157; 46]. Іноді їх введення та збір пояснювалися необхідністю компенсації державі будь-яких втрат її доходів [47, с.309–322]. Дуже часто їх впровадження було викликане війнами та військовими діями [48; 49]. Підставами для їх застосування в різних країнах в різні часи виступали не лише війни, але й кризи, насамперед, економічні [50, с.294].

Екстраординарні податки могли бути дуже різноманітними, в тому числі, податки на майно (власність) [51, с.74–83]. З плином часу екстраординарні податки втратили свій надзвичайний статус і стали ординарними – звичайними [52, с.514]. Це стосується багатьох традиційних податків сучасності. Особливу роль в системі надзвичайних податків відіграли податки на власність. Заможні індивіди завжди оподатковувалися на основі свого багатства та сплачували більше податків. Багатство – об'єкт надзвичайного оподаткування, а податок на багатство – фіскальний інструмент екстраординарного характеру.

Прототипи податку на багатство відомі з давніх часів, ще до нашої ери. З різних джерел відомо, що такого роду податки стягувалися: у давньогрецькій державі – ейсфора, у давньоримській державі – трибутум.

Стародавня Греція як країна складалася з автономних елементів, її утворювали міста-держави – поліси. Соціально-економічний устрій в них загалом був доволі схожий. Такою ж подібністю характеризувалися їхні фінансова та фіскальна системи. В Афінському полісі, наприклад, здавна існували літургії – особливі повинності, що накладалися лише на багатих осіб. Одна із таких літургій – ейсфора (Εἰσφορά), тимчасовий і надзвичайний прямий податок, який накладався на доходи та власність громадян коли афінська держава переживала важкі часи. Вперше ейсфора була введена в 428–427 рр. до н.е. як податок на нерухоме та рухоме майно. Мета запровадження ейсфори – утримання армії та фінансування військових дій [53, с.213]. Як відмічається, щоб аргументувати імперські доходи, було введено прямий податок на власність – ейсфору [54, с.64]. При цьому, ейсфору сплачували тільки заможні особи [55, с.82]. Ейсфора, як передбачений для заможних осіб прямий податок, накладалася тільки на значну власність [56, с.244, с.250]. Ейсфора була регресивним податком в тому відношенні, що вона була оцінена як простий відсоток капіталу, але бідніші громадяни були звільнені від її сплати в будь-якому випадку [57, с.199].

Римська імперія складалася з провінцій, які мали неоднаковий фіскальний статус, але податкові системи в них були майже аналогічними. В римській державі існували різні види

податків, в тому числі й податки на власність [58]. Комплексним податком на власність був трибутум (Tributum) [59, с.554]. Римська казна традиційно наповнювалася за рахунок трьох основних джерел надходжень: (1) непрямих податків і митних зборів; (2) доходів від оренди державної власності; (3) податку на власність – трибутум, який сплачували багаті громадяни для фінансування війн та утримання армії [60, с.141]. Трибутум був прямим податком, який сплачувався фізичними особами римській державі. До 167 р. до н.е. громадяни Риму були зобов'язані виплачувати з їх майна трибутум, який в принципі був екстраординарним (на відміну від звичайного – *vestigalia*). Загальний розмір податку визначався сенатом і щороку змінювався. Після його усунення в 167 до н.е. трибутум був відновлений тільки у випадку громадянських війн після вбивства Цезаря. Надалі трибутум став позначати прямі податки, які стягуються в провінціях, або у вигляді земельного податку (*tributum soli*), або подушного податку (*tributum capitis*); вони сплачувалися всіма жителями провінцій, незалежно від того, є вони римськими громадянами чи ні [61, с.814]. Всі, хто сплачував *tributum soli*, також були звільнені від сплати *tributum capitis* [62]. Хоча, спочатку трибутум справлявся подушно, а не в майновому вираженні, поки Сервій Тулій в VI ст. до н.е. не запровадив *tributum ex censu* (податок, який стягується на основі власності – майна) [63]. Якщо скарбниця була наповнена достатньою кількістю грошей, то трибутум не справлявся; тому після великої македонської здобичі в 168 р. до н.е. він був зовсім скасований [64]. Після цього такою ж назвою стали позначати податок для жителів провінцій – *Stipendium*, який складався із зазначених земельного податку (*tributum soli*) та подушного податку (*tributum capitis*) [65]. Хоч справляння *Tributum* по завершенні третьої македонської війни припинилося *de facto*, можливість його стягнення все ж таки залишилася: в 43 р., коли настав критичний час, держава була змушена знову звернутися до такого податку, як трибутум [66].

У Візантії прототипом податку на багатство постав *karnikon* [67, с.238]. Цей податок, що в деяких джерелах визначається як прибутковий, стягувався з кожного домашнього господарства [68, с.563]. Хоча іноді він кваліфікується також як подушний податок, який існував як доповнення до земельного податку, що підлягав сплаті всіма сільськими жителями візантійської імперії незалежно від того, чи перебувала в їх володінні земля [69, с.221]. *Karnikon* – особистий податок, який був введений ще в 660-х рр. і першочергово стягувався з чоловіків, а згодом перетворився в податок на домогосподарство; в його розвинутій формі це було оцінено на основі виробничої спроможності домогосподарства, представленого його головою [70, с.51]. Специфіка механізму цього податку пропонує окрему оцінку для голів сімей в постійних оселях, але пов'язану з поняттям проживання [71, с.148–150]. Очевидно, що податки вже тоді враховували базу оподаткування і нараховувалися відповідно до принципу платоспроможності, а оцінка варіювалася відповідно до власності (багатства) індивіда. *Karnikon*, який справлявся у Візантії з IX ст., стосувався всіх жителів без винятків для бідних [72, с.33, с.103].

Османська імперія також має досвід використання такого виду податку, як *karnikon*. Потреба у застосуванні подібного оподаткування пояснювалася необхідністю досягнення податкової справедливості [73, с.65; 74, с.77]. Мотивацією для його введення стали також наміри в розширенні сфери оподаткування [75, с.210; 76, с.80]. Цей податок в османській імперії мав назву *resm-i diihan*, виступаючи еквівалентом візантійського податку *karnikon* [77, с.24]. Хоч з іншого боку цей податок відомий також як *chift-resmi* [78, с.133]. У будь-якому випадку, османські податки *resm-i diihan* і *chift-resmi* прирівнюються до візантійського податку *karnikon*, а всі вони ототожнюються з *hearth tax* – податком на вогнища.

Податок на вогнища (*hearth tax*) має власну історію і практику застосування. Податок на вогнище, як податок на нерухомість, стягувався з кожного вогнища в деяких країнах протягом середньовічного і раннього сучасного періоду та розраховувався на основі кількості вогнищ або камінів.

Насамперед, податок на вогнища був запроваджений у Франції. Він відомий як *Fouage* – звичайний або екстраординарний податок на кожний вогонь чи будинок, який існував в деяких французьких провінціях, набувши поширення, коли королівські фінанси були не в змозі нести

зростаючі витрати на державні та військові потреби. Fouages, зокрема, були накладені в 1342 р. та 1349 р., а в 1380 р. податок було скасовано, але згодом відновлено [79].

Надалі податок на вогнища (відомий також як hearth money, chimney tax або chimney money) було впроваджено в Англії – спочатку ще в XIV ст., а потім в 1662 р. [80, с.199–200; 81, с.51–52]. Податок на вогнища в Англії був цільовим – для підтримки королівського двору, що вимагав значних щорічних доходів. Він виступав як додатковий податок, щоби компенсувати дефіцит королівської казни. Механізми справляння податку на вогнища змінювалися протягом всього часу його використання аж до скасування в 1689 р. [82; 83].

У Шотландії податок на вогнища існував в 1690–1695 рр., але мав вагомі труднощі в зборі, особливо у високогір'ї чи віддалених районах [84; 85].

В Ірландії (Королівстві Ірландії) податок на вогнища також був введений в 1662 р., однак, на відміну від Англії, він справлявся аж до початку XIX ст., хоча й зазнав суттєвого реформування наприкінці XVIII ст. Після значного поширення народного невдоволення, він в підсумку був скасований в 1795 р. і замінений податком на вікна в XVII ст. [86].

Кожна країна має свій власний досвід у податковій сфері. Зокрема, досвід фіскальної практики у Великій Британії є надзвичайно різноманітним стосовно оподаткування власності в цілому. Це явно простежується упродовж економічного розвитку країни. У Сполученому Королівстві майно (нерухомість) часто є основним видом активів індивідів, що підлягає оподаткуванню. У цьому контексті можна зазначити такі види податків в ретроспективі: hearth tax, wallpaper tax, brick tax, window tax (аналоги якого існували і в інших країнах).

Wallpaper tax – податок на шпалери, як податок на нерухомість, що був введений у Великій Британії в 1712 р., але, при купівлі неоподатковуваного звичайного паперу він був обійдений; скасовано цей податок було в 1836 р. [87].

Brick tax – податок на цеглу, як податок на нерухомість, який було впроваджено у Великій Британії в 1784 р., щоб допомогти заплатити за війни в американських колоніях. В 1794 р., 1797 р. і 1805 р. рівень оподаткування було збільшено. Це вплинуло, зокрема, на те, що деякі дрібні виробники цегли вийшли із сфери підприємництва, а також на архітектуру, з численними вторинними аспектами, в тому числі зумовило повернення до використання деревини в житловому будівництві. Цей податок був скасований в 1850 р., коли він почав вважатися шкідливим для промислового розвитку країни [88].

Window tax – податок на вікна, також як податок на нерухомість; спочатку він був введений у Великій Британії, але поширився й на інші країни. В Англії цей податок було запроваджено в 1696 р. – через сім років після скасування податку на вогнища [89]. Він був розроблений так, щоб бути схожим з «податком на багатство». Насправді, чим більше будинків, тим більше вікон вони мали; таким чином, власник сплачував більше податків. Податок на вікна складався із двох частин: єдина ставка для будинків та шкала ставок для будинків залежно від кількості вікон (вдвічі більше при кількості вікон 10–20, і ще вдвічі більше при кількості вікон понад 20). Пізніше, в 1778 р., податок за єдиною ставкою був замінений на змінні ставки залежно від вартості майна. Податок на вікна був відносно ненав'язливим і легко піддавався оцінці [90]. Водночас, це мало ще й певні архітектурні наслідки (протилежні аналогу французького податку). Найбагатший клас у Сполученому Королівстві використовував податок на вікна як орієнтир для визначення того, хто був багатим, а хто ні. Саме в такий спосіб була розроблена архітектура, яка збільшує можливості вікон. Разом з тим, наслідки для бідних від нього були драматичні, відомі на європейському континенті як «англійська хвороба». Податок на вікна був дуже непопулярним, оскільки сприймався інколи як податок на «здоров'я» та «світло і повітря»; тому в 1851 р. його було скасовано та замінено податком на житлові будинки (tax on inhabited houses).

В Уельсі, як і в Англії, податок на вікна проіснував також в 1696–1851 рр. В 1696 р. податок на вікна було також запроваджено в Ірландії. В Шотландії податок на вікна було впроваджено в 1748 р., який проіснував до 1798 р. (за іншими даними – також до 1851 р.); при цьому, будинок повинен був мати не менше семи вікон чи належну орендну плату [91].

Натомість, Франція в 1798 р. тільки ввела податок на двері та вікна (*Impôt sur les portes et fenêtres*), який було скасовано аж в 1926 р. [92]. Цей податок є сучасною версією стародавнього римського податку – *Ostiarium*. Його основою є кількість дверей будівлі (наприклад, як колонаріум – *columnarium* – бере до уваги кількість колон). Він є частиною «чотирьох старих» прямих податків разом з, зокрема, податком на рухоме майно і земельним податком, встановлених в 1789 р. Його база визначалася кількістю і розмірами дверей та вікон, що вплинуло тільки на власників і внесло певну пропорційність, та водночас найбагатші сплачували більше податків. Також його створення супроводжувалося ще одним податком того ж типу – податком на парки та сади. Французький уряд створив свого роду «податок на зовнішні ознаки багатства». До того ж, деякі суб'єкти (оптові торговці і торгові посередники, брокери, магазини, тощо) зобов'язувалися сплачувати цей податок у подвійному розмірі.

Податок на вікна існував також в Іспанії (*impuesto sobre las ventanas*) та після певного часу його використання був скасований в 1910 р.

Велика Британія значно пізніше, аж в ХХ ст., здійснила спробу щодо впровадження податку на багатство, однак набутий досвід його справляння в середині 1970-х рр. є доволі незначним. Незважаючи на це, хоч Велика Британія так і не впровадила податок на багатство, її досвід в оподаткуванні власності, розкоші та багатства загалом є досить відчутним.

Водночас, Велика Британія не єдина країна, яка має значну практику оподаткування власності, розкоші та багатства, хоча, її досвід є чи не найбільш вагомим. Водночас, чимало податків у своєму контексті зосереджувалися на оподаткуванні саме багатства. Значною мірою це простежується на прикладі *hearth tax* (податку на вогнище) та *window tax* (податку на вікна). Вони стали первинним досвідом в практиці оподаткування власності, що створило належні передумови та з часом сприяло створенню єдиного комплексного податку на приватну власність – податку на багатство.

Податок на багатство може стосуватися різних суб'єктів – фізичних та юридичних осіб, хоча перевага очевидно схиляється в бік індивідів (фізичних осіб). Для підприємництва податок на багатство має суперечливий характер [93]. Зазвичай, податок на багатство для юридичних осіб передбачає оподаткування майна. При оподаткуванні власності (багатства) підприємницьких суб'єктів мета полягає в стимулюванні ефективного використання капіталу (основного та оборотного, що забезпечує дохідність). Юридичні особи сплачують податок на багатство в багатьох країнах. За час існування, податок на багатство одночасно стягувався з фізичних та юридичних осіб в Австрії (з явною перевагою в бік юридичних осіб), у Фінляндії (з домінуванням оподаткування фізичних осіб), у Франції (певний час з перевагою в бік юридичних осіб), в Німеччині (сплачувався постійно, а з 2011 р. передбачений тільки для юридичних осіб), в Ісландії (до 2005 р. сплачувався фізичними і юридичними особами), в Італії (з явною перевагою в бік юридичних осіб), в Люксембурзі (з явною перевагою в бік юридичних осіб), у Норвегії (з явним домінуванням оподаткування фізичних осіб), у Швеції (із значною перевагою в бік фізичних осіб), у Швейцарії (з явною схильністю застосування для фізичних осіб). Податок на багатство виключно для юридичних осіб був передбачений та справляється в таких країнах, як Бельгія, Канада, Ірландія.

Податок на багатство є найбільш динамічним та мінливим саме на європейському континенті (табл. 1). В різних країнах податок на багатство був запроваджений в різний час: Данія – 1904 р., Норвегія – 1911 р., Німеччина – 1893 р. (з подальшими реформами, до впровадження кардинально оновленої моделі в 1922 р.) [94, с.225]. Зазвичай, очевидною тенденцією при справлянні податку на багатство є збільшення неподаткованого мінімуму (особистого звільнення – *threshold*) та одночасне зниження податкових ставок.

Таблиця 1

Податок на багатство в країнах Європи [розроблено автором]

Країни, які постійно і тривалий час справляють податок на багатство	Країни, які скасували податок на багатство	Країни, які скасували, але з часом відновили податок на багатство	Країни, які запровадили податок на багатство
Бельгія, Велика Британія, Греція, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Франція, Швейцарія	Австрія, Данія, Ліхтенштейн, Монако, Фінляндія, Швеція	Ірландія (2011 р.), Ісландія (2010 р.), Іспанія (2011 р.), Італія (2009 р.), Німеччина (2011 р.)	Словенія Угорщина

В Данії податок на багатство був передбачений тільки для індивідів – фізичних осіб. Ставка податку на багатство поступово зменшувалася: до 1988 р. – 2,2%, в 1989 р. – 1,5%, в 1990 р. – 1,2%, в 1991 р. – 1,0%. Податок на багатство зі ставкою на рівні 1,0% проіснував включно до 1996 р. А з 1997 р. податок на багатство в Данії не справляється.

В Ісландії податок на багатство справлявся тривалий час аж до його тимчасового призупинення. Скасування податку на багатство в Ісландії відбувалося в два етапи: до 2003 р. ставка була на рівні 1,45%, в 2003 р. вона була знижена до 0,6%, а до кінця 2005 р. вона була повністю скасована. З 2006 р. податок на багатство в Ісландії не справлявся [95, с.128]. Однак, ця перерва тривала всього декілька років та з 2010 р. податок на багатство в Ісландії було відновлено і він знову повноцінно функціонує.

У Норвегії з 2015 р. податок на багатство справляється за ставкою 0,85% (0,15% – державний податок, 0,7% – муніципальний податок) з вартості чистих активів, розрахованих у норвезьких кронах (NOK). Розмір особистого звільнення від податку на багатство у Норвегії щороку збільшується (табл. 2). Станом на 2017 р. вартість чистих активів, для яких може застосовуватися податок на багатство, повинна становити NOK 1,480 млн. (≈ € 175 тис.). При цьому, до 2005 р. у Норвегії існувала розгалужена система ставок та об'єктів оподаткування: державні ставки податку на багатство були різними за двома податковими класами, а з 2006 р. вони були однаковими, та з 2009 р. була також скасована їх прогресія.

Таблиця 2

Податок на багатство у Норвегії в 2006-2017 рр. [розроблено автором]

Рік	Formue (багатство), NOK	Податок, ставка, %	
		державна	муніципальна
2006	200,000 – 540,000	0,2	0,7
	понад 540,000	0,4	0,7
2007	220,000 – 540,000	0,2	0,7
	понад 540,000	0,4	0,7
2008	350,000 – 540,000	0,2	0,7
	понад 540,000	0,4	0,7
2009	470,000	0,4	0,7
2010	700,000	0,4	0,7
2011	700,000	0,4	0,7
2012	750,000	0,4	0,7
2013	870,000	0,4	0,7
2014	1,000,000	0,3	0,7
2015	1,200,000	0,15	0,7
2016	1,400,000	0,15	0,7
2017	1,480,000	0,15	0,7

Ще в середині 1960-х рр. у Франції стягувалися податки на чисті активи (taxes sur l'actif net). Однак, цей процес був недовготривалим, тільки в 1965–1968 рр., а їх фіскальне значення було не досить вагомим. Максимальні податкові надходження податки на чисті

активи мали в 1968 р, складаючи 3,6% в податках на власність та 0,15% в сукупних податкових надходженнях [96].

В 1982–1983 рр. податок на багатство стягувався лише з індивідів – фізичних осіб. В 1984–1992 рр. податок на багатство справлявся одночасно з фізичних та юридичних осіб (з явним фіскальним домінуванням на користь останніх: станом на 1992 р. податок на багатство з юридичних осіб в чотири рази перевищував податок на багатство з фізичних осіб). З 1993 р. податок на багатство у Франції передбачений тільки для фізичних осіб.

В Німеччині податок на багатство, з моменту його запровадження, функціонував на основі доволі розгалуженої системи справляння. В 1913 р., наприклад, податок на багатство стягувався за ставками в діапазоні 0,75–1,5%. В 1922 р. мали місце одинадцять ставок в діапазоні 0,1–1,0% з податку на багатство (табл. 3) [97, с.134–135]. З часом ставки податку на багатство були дещо зменшені. Зокрема, в 1925 р. ставки податку на багатство в Німеччині перебували в діапазоні 0,1–0,75%, а в 1931 р. в діапазоні 0,3–0,75%.

Таблиця 3

Податок на багатство в Німеччині, 1922 р.*

Vermögen (багатство), М	Satz (ставка), %
100,000 – 250,000	0,10
250,001 – 500,000	0,15
500,001 – 750,000	0,20
750,001 – 1,000,000	0,30
1,000,001 – 2,000,000	0,40
2,000,001 – 4,000,000	0,50
4,000,001 – 7,000,000	0,60
7,000,001 – 10,000,000	0,70
10,000,001 – 15,000,000	0,80
15,000,001 – 25,000,000	0,90
25,000,000 та більше	1,00

* Lieb R. *Direkte Steuerprogression: geschichtliche Entwicklung und kritische Würdigung ihrer Begründungen*. – Wiesbaden: DUV, 1992. – S. 135.

В колишніх постсоціалістичних країнах центральної та східної частин європейського континенту з початку 1990-х рр. розпочалися інтенсивні процеси щодо створення власних ефективних податкових систем на зразок аналогів у ринково розвинених країнах світу. Такі ініціативи особливо помітні у Словенії та Угорщині, де очевидно є схильність стосовно оподаткування багатства та розкоші [98, с.139–152; с.179–192]. Словенія – перша серед країн постсоціалістичного простору, яка найбільш активно почала використовувати різні фіскальні механізми з метою оподаткування багатства та розкоші: ще з 1997 р. постійно стягується податок на майно вихідних котеджів (property tax on weekend cottages), збори якого щороку приносять € 1 млн.; податок на нерухоме майно вищої вартості (tax on immovable property of higher value), який справляється з 2012 р.; додатковий податок на автотранспортні засоби (additional tax on motor vehicles), який також стягується з 2012 р.; податок на човни (property tax on boats). Вказані податки мають відношення здебільшого до оподаткування окремих об'єктів розкоші. Крім зазначеного, у Словенії вже два десятиліття практикується податок на багатство, передбачений лише для юридичних осіб: спочатку в 1998–2005 рр., а надалі з 2012 р. Отже, є очевидним, що 2012 р. для Словенії є переломним у податковій сфері – введення значної кількості податків на власність, розкіш, багатство.

Угорщина розпочала впровадження «елітних» податків набагато пізніше, але все ж таки простежується чітка тенденція в інтенсивному оподаткуванні власності, розкоші та багатства. Насамперед, першим є досвід в оподаткуванні розкоші, набутий в 2006–2009 рр. А з 2010 р. справляється податок на багатство, передбачений тільки для юридичних осіб.

Доволі тривалий час податок на багатство застосовувала Мексика – податок на активи (tax on asset). Податок на активи був введений як доповнення до оподаткування корпорацій.

Оподаткуванню підлягала вартість чистих активів (реальних, фінансових) юридичних осіб. Хоч водночас і зазначається, що податок на активи сплачували також фізичні особи (як доповнення до особистого оподаткування). Податок на активи був запроваджений ще в 1989 р. і постійно стягувався за ставкою 1,8% протягом всього часу його використання, аж до моменту скасування, включно по 2007 р. Податок на активи становив понад 1,5% податкових доходів. З 2008 р. податок на активи в Мексиці не стягується [99, с.252–253].

Країни Азії не залишилися осторонь від процесів оподаткування багатства. Значною мірою цьому сприяла фіскальна практика західноєвропейських країн. Як відмічається, податки на капітал та багатство широко використовуються в країнах ОЕСР щодо забезпечення рівності [100, с.265]. Динаміка найбільш вагомих і впливових податкових реформ завжди переважно відбувається в європейських країнах [101]. Податок на багатство простежується в азіатських країнах, таких як Індія, Пакистан, В'єтнам [102, с.294]. Разом з тим, податок на багатство використовують також Бангладеш та Шрі-Ланка.

В Індії податок на багатство був введений ще в 1957 р. [103]. Він розраховувався за ставкою в розмірі 1% від обсягу власності, яка перевищувала 30 лакх рупій (30,00,000 ≈ \$44,5 тис.). В 2015 р. податок на багатство в Індії скасовано, незважаючи на факт надмірної концентрації багатства. До складу активів, які підлягали оподаткуванню, зараховувались: готівка, що перевищує Rs. 50,000; земля; автомобіль; золото та срібло; посуд або злитки та прикраси; розкішні автомобілі; більше одного будинку, тощо [104, с.164–188]. Натомість, альтернативою податку на багатство в Індії виступило впровадження надбавки в механізм особистого прибуткового оподаткування для надбагатих індивідів з річним оподатковуваним доходом понад Rs. 1 crore [105, с.29].

Податок на багатство використовувала також Шрі-Ланка [106, с.242–243]. Податок на багатство в Шрі-Ланці функціонував тривалий час, його було запроваджено ще в 1959 р. [107, с.165]. Податок на багатство в Шрі-Ланці накладався на всіх жителів та стягувався з чистого багатства, де б воно не знаходилося (за винятком рухомого майна за кордоном) [108, с.29].

Досить значним є поширення податку на багатство в латиноамериканських країнах: Аргентина, Домініканська Республіка, Колумбія, Нікарагуа, Коста-Ріка, Перу, Сальвадор, Уругвай. В Аргентині податок на багатство (Impuesto a los Bienes Personales) справляється, загалом, доволі тривалий час і сплачується фізичними та юридичними особами. В 2016 р. податок на багатство в Аргентині стягувався за ставкою 0,75% на власність понад AR\$ 800,000 (≈ \$53,5 тис.), в 2017 р. – 0,5% на власність понад AR\$ 950,000 (≈ \$63,5 тис.), а на 2018 р. передбачено 0,25% на власність понад AR\$ 1,050,000 (≈ \$70,0 тис.).

Податок на багатство має специфіку стягнення в кожній країні світу. Це пояснюється соціально-економічними умовами кожної окремо взятої країни, політичною ситуацією, домінантами податкової політики держави та її відношенням до приватної власності. За час використання вироблено чимало фіскальних моделей податку на багатство, які можуть істотно відрізнятися за об'єктами оподаткування, ставками податку, складом податкової бази та неоподатковуваним мінімумом. Моделі податку на багатство зазнають змін і поступово модифікуються. Важливо, що за будь-яких обставин податок на багатство не втрачає своєї актуальності та має доволі значний ареал застосування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Функціонуючи в контексті системи оподаткування власності, податок на багатство є засобом розподілу доходів індивідів. Існує певна група податків, покликаних забезпечити ефективний перерозподіл суспільних доходів для досягнення більш високого рівня ефективності та справедливості оподаткування. Це, зокрема, податки на: власність (майно), розкіш та багатство. Фіскальні інструменти вказаної категорії хоч і мають за мету досягнення соціальної справедливості в оподаткуванні, це завдання, однак, є вкрай важким щодо практичної реалізації. Хоча, податки на багатство та розкіш створюють певну «ілюзію» соціальної справедливості. Тобто, багатий біднішим не стане, і навпаки, бідний не стане багатшим, оскільки фіскальний механізм перерозподілу

суспільних доходів не передбачає персоніфіковане витрачання державою бюджетних коштів, а ґрунтується на наданні суспільних благ, які стосуються всього суспільства в цілому.

Податок на багатство ефективно функціонує в контексті реалізації засад економіки добробуту, яка ґрунтується на ефективному, раціональному та справедливому перерозподілі ресурсів в суспільстві. Такими ресурсами є доходи індивідів, які перерозподіляються через фіскальний механізм. Насамперед, з допомогою оподаткування вилучається більша частина доходів заможних громадян шляхом застосування прогресивних систем оподаткування та використання певних цільових податків для відповідного кола осіб; таким є також податок на багатство. При цьому, мета податку на багатство аж ніяк не полягає в зменшенні добробуту заможних індивідів, тим більше що це неможливо. Виходячи з параметрів багатства як критерію ідентифікації рівня платоспроможності, більше податків сплачують ті особи, чия база оподаткування дозволяє застосувати щодо них більше податкове навантаження, але в будь-якому випадку обов'язково з дотриманням принципу, що їх достаток не стане меншим, а, натомість, оподаткування не становитиме перешкод та не знизить стимули для подальшого нагромадження їх власності та багатства. А використання коштів, мобілізованих державою за допомогою податку на багатство, може передбачати їх цільове використання на фінансування різних соціальних програм, в тому числі – подолання бідності й підтримку малозабезпечених верств населення, а також вирішення інших соціальних проблем суспільства. У такий спосіб держава намагається досягнути та забезпечити загальний суспільний добробут та ситуації, за якої не є критично очевидною поляризація суспільства за рівнем доходів та достатку.

Процеси нагромадження власності та багатства можуть відбуватися автоматично, зазвичай, в економіці так і є, та лише підсилюються діяльністю індивідів. На відміну від цього, державна фіскальна політика завжди цілеспрямована. Держава, зазвичай, намагається в оподаткуванні досягнути стану раціональності й ефективності. Це має відношення як щодо запровадження та справляння традиційного, загальноприйнятого набору податків, так і особливо стосовно податків ексклюзивного, екстраординарного характеру – податку на багатство. Податки завжди мають цільову орієнтацію, конкретне призначення й обов'язково зачіпають певні соціально-економічні інтереси окремих суспільних верств. У своїй основі податок на багатство має фіскальну цілеспрямованість і ставить за мету оподаткування виключно заможного прошарку суспільства.

Податок на багатство має власний еволюційний прогрес. Оподаткування багатства як нагромадженої власності індивідів в сукупному обсязі триває вже тисячоліття. Аналізуючи динаміку та тенденції фіскальної практики, можна однозначно констатувати, що державою завжди ініціювалися спроби запровадження та справляння певних універсальних податків [109]. Таким є, також, податок на багатство. Його використання є логічним, обґрунтованим та необхідним в системі особистого дохідно-майнового оподаткування.

Перспективи подальших розробок в контексті предмету зазначеної наукової тематики стосуються дослідження історичних особливостей функціонування первинних форм податку на багатство в різних країнах за відповідних соціально-економічних умов, його динаміки та трансформацій в процесі еволюції та прогресу суспільства, а також його сучасної специфіки та альтернативних модифікованих аналогів.

Література

1. *Ulbrich H. H. Public finance in theory and practice; 2nd ed. / Ed. by H. H. Ulbrich. – London; New York: Routledge, 2011. – xviii, 365 p.*
2. *Auerbach A. J. The economics of tax policy / Ed. by A. J. Auerbach and K. Smetters. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2017. – x, 390 p.*
3. *Bhandari M. Philosophical foundations of tax law / Ed. by M. Bhandari. – Oxford: Oxford University Press, 2017. – viii, 310 p.*
4. *Boccia F. Challenge of the digital economy: markets, taxation and appropriate economic models / Ed. by F. Boccia, R. Leonardi. – London: Palgrave macmillan, 2016. – xvii, 148 p.*

5. Rose M. *Integriertes Steuer- und Sozialsystem*. – Heidelberg: Physica-Verlag, 2003. – ix, 521 s.
6. Gaisbauer H. P. *Philosophical explorations of justice and taxation: national and global issues* / H. P. Gaisbauer, G. Schweiger, C. Sedmak, editors. – Cham: Springer, 2015. – vii, 236 p.
7. Strauss L. *Xenophon's Socratic discourse: an interpretation of the Oeconomicus* / By L. Strauss; With a new, literal translation of the Oeconomicus by Carnes Lord. – Ithaca: Cornell University Press, 1970. – viii, 211 p.
8. Barker E. *The Politics of Aristotle* / Trans. with an introduction, notes and appendixes by E. Barker. – Oxford: Clarendon Press, 1946. – lxxvi, 411 p.
9. Maslove A. M. *Tax reform in Canada: the process and impact* / Ed. by A. M. Maslove. – Halifax: Institute for Research on Public Policy, 1989. – xv, 96 p.
10. Breen R. *Class stratification: a comparative perspective* / Ed. by R. Breen, D. B. Rottman. – New York: Harvester Wheatsheaf, 1995. – xi, 206 p.
11. Bottero W. *Stratification: social division and inequality* / Ed. by W. Bottero. – London; New York: Routledge, 2005. – vi, 283 p.
12. Saunders P. *Social class and stratification* / Ed. by P. Saunders. – London: Routledge, 1990. – vii, 140 p.
13. Lambert P. *Social stratification: trends and processes* / Ed. by P. Lambert, R. Connelly, R. M. Blackburn, V. Gayle. – Farnham; Burlington: Ashgate, 2012. – xiv, 310 p.
14. Levine R. F. *Social class and stratification: classic statements and theoretical debates*; 2nd ed. / Ed. by R. F. Levine. – Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2006. – vii, 277 p.
15. Auerbach A. J. *Public policy and the income distribution* / A. J. Auerbach, D. Card, J. M. Quigley, editors. – New York: Russell Sage Foundation, 2006. – xii, 412 p.
16. Winer S. L. *Political economy and public finance: the role of political economy in the theory and practice of public economics* / Ed. by S. L. Winer, Hirofumi Shibata in association with the International Institute of Public Finance. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2002. – xii, 242 p.
17. Alessio J. C. *Social problems and inequality: social responsibility through progressive sociology* / Ed. by J. C. Alessio. – Farnham: Ashgate, 2011. – xiv, 286 p.
18. Crompton R. *Class and stratification: an introduction to current debates*; 3rd ed. / Ed. by R. Crompton. – Cambridge; Malden: Polity, 2008. – xvi, 192 p.
19. Thom M. *Tax politics and policy* / Ed. by M. Thom. – London; New York: Routledge, 2017. – viii, 263 p.
20. Michl T. R. *Capitalists, workers, and fiscal policy: A classical model of growth and distribution* / Ed. by T. R. Michl. – London: Harvard University Press, 2009. – xix, 296 p.
21. Bordo M. D. *Transferring wealth and power from the old to the new world: monetary and fiscal institutions in the 17th through the 19th century* / Ed. by M. D. Bordo, R. Cortés-Conde. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2001. – x, 482 p.
22. Scheve K. *Taxing the rich: a history of fiscal fairness in the United States and Europe* / Ed. by K. Scheve and D. Stasavage. – New York: Russell Sage Foundation, 2016. – xv, 266 p.
23. Witt P.-C. *Wealth and taxation in Central Europe: the history and sociology of public finance* / Ed. by P.-C. Witt. – Leamington Spa; New York: Berg; St. Martin's Press, 1987. – 162 p.
24. Stiglitz J. E. *Selected works of Joseph E. Stiglitz. Vol. II: Information and capital markets: applications to capital, labor, and product markets*. – Oxford: Oxford University Press, 2013. – lxxvii, 824 p.
25. Brennan G. *The power to tax: analytical foundations of a fiscal constitution* / Ed. by G. Brennan, J. M. Buchanan. – Cambridge; London; New York; Melbourne: Cambridge University Press, 1980. – xiv, 231 p.
26. Maslove A. M. *The pattern of taxation in Canada* / Ed. by A. M. Maslove. – Ottawa: Information Canada, 1973. – v, 189 p.
27. Seer R. *Steuern im historischen Kontext: ein Ausschnitt der Steuergeschichte anhand ausgewählter Fragestellungen*. – Frankfurt am Main: PL Academic Research, 2014. – 354 s.

28. Cavaciocchi S. *La fiscalità nell'economia Europea secc. XIII-XVIII. II vol.* / a cura di S. Cavaciocchi. – Firenze: Firenze University Press, 2008. – x, 1157 p.
29. Ayrault L. *Histoire du discours fiscal en Europe / sous la direction de Ludovic Ayrault et Florent Garnier.* – Bruxelles: Bruylant, 2014. – 211 p.
30. Head J. G., Osberg L., Green L., Cassin A. M., Panitch L. *Fairness in taxation: exploring the principles* / Ed. by A. M. Maslove. – Toronto: University of Toronto Press, 1993. – xiii, 159 p.
31. Ithori T. *Principles of public finance* / Ed. by T. Ithori. – Singapore: Springer, 2017. – xxvii, 403 p.
32. Dittmann H. *Die theoretischen Grundlagen der Steuerprogression.* – Limburg/Lahn: Antoni, 1953. – ix, 160 s.
33. Schmidt K. *Die Steuerprogression.* – Basel: Kyklos-Verlag; Tübingen: J.C.B. Mohr, 1960. – ix, 172 s.
34. Schijndel G.-J. C. T. *Dynamic firm and investor behaviour under progressive personal taxation.* – Berlin; New York: Springer-Verlag, 1988. – x, 215 p.
35. Cardoso J. L. *Paying for the liberal state: the rise of public finance in nineteenth-century Europe* / Ed. by J. L. Cardoso, P. Lains. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2010. – xii, 310 p.
36. Musgrave R. A. *Readings in the economics of taxation: selected by a committee of the American Economic Association* / Ed. by R. A. Musgrave and C. S. Shoup. – Homewood: Published for the Association by Richard D. Irwin, Inc., 1959. – ix, 581 p.
37. Buchanan J. M. *The limits of liberty: between anarchy and Leviathan* / Ed. by J. M. Buchanan. – Chicago: University of Chicago Press, 1975. – xi, 210 p.
38. Peters A. *Das Äquivalenz-Prinzip als Grundlage der Global-Ökonomie.* – Vaduz: Akademische Verlagsanstalt, 1996. – 110 s.
39. Свєрдан М. М. Податок на багатство: досвід і практика використання в європейських країнах // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1 (52). – С. 61–68.
40. Свєрдан М. М. Податок на багатство: стан та тенденції застосування в країнах ОЕСР // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 3 (58). – С. 248–261.
41. Dincecco M. *Political transformations and public finances: Europe, 1650–1913* / Ed. by M. Dincecco. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2011. – xii, 233 p.
42. Price R. *British society, 1680-1880: dynamism, containment, and change* / Ed. by R. Price. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1999. – xii, 349 p.
43. Aksan V. H. *The early modern Ottomans: remapping the Empire* / Ed. by V. H. Aksan and D. Goffman. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2007. – xi, 363 p.
44. Buchanan J. M. *Fiscal theory and political economy: selected essays* / Ed. by J. M. Buchanan. – Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1960. – 197 p.
45. Salsman R. M. *The political economy of public debt: three centuries of theory and evidence* / Ed. by R. M. Salsman. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2017. – viii, 322 p.
46. Griziotti B. *The different fiscal burden of public debt and extraordinary taxation.* In: *Italian economic papers. Vol. 2* / Ed. by L. L. Pasinetti; on behalf of Società italiana degli economisti. – il Mulino: Oxford University Press, 1993. – 285 p.
47. Hybel N. *The Danish resources c. 1000-1550: growth and recession* / Ed. by N. Hybel and B. Poulsen. – Leiden; Boston: Brill, 2007. – xxvi, 448 p.
48. González Enciso A. *War, power and the economy: mercantilism and state formation in 18th century Europe* / Ed. by Agustín González Enciso. – London; New York: Routledge, Taylor & Francis Group, 2017. – xvi, 284 p.
49. Liang Y.-G. *Authority and spectacle in medieval and early modern Europe: essays in honor of Teofilo Ruiz* / Ed. by Y.-G. Liang and J. Rodriguez. – London; New York: Routledge, 2017. – xviii, 253 p.
50. Somel S. A. *Historical dictionary of the Ottoman Empire.* – Lanham; Maryland; Oxford: Scarecrow Press Inc., 2003. – cv, 399 p.
51. Gelderblom O. *The political economy of the Dutch Republic* / Ed. by O. Gelderblom. – Farnham; Burlington: Ashgate, 2009. – xiii, 329 p.

52. Scott H. *The Oxford handbook of early modern european history: 1350–1750. Vol. 2: Cultures and power* / Ed. by H. Scott. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2015. – xxiii, 735 p.
53. Engen D. T. *Honor and profit: Athenian trade policy and the economy and society of Greece, 415-307 B.C.E.* / Ed. by D. T. Engen. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 2010. – x, 400 p.
54. Ober J. *Democracy and knowledge: innovation and learning in classical Athens* / Ed. by J. Ober. – Princeton; Woodstock: Princeton University Press, 2008. – xvi, 342 p.
55. Millett P. *Lending and borrowing in ancient Athens* / Ed. by P. Millett. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1991. – xiii, 368 p.
56. Ober J. *The rise and fall of classical Greece* / Ed. by J. Ober. – Princeton: Princeton University Press, 2015. – xxv, 416 p.
57. Ober J. *Mass and elite in democratic Athens: rhetoric, ideology, and the power of the people* / Ed. by J. Ober. – Princeton: Princeton University Press, 1989. – xviii, 412 p.
58. Rosenstein N. *Rome and the Mediterranean 290 to 146 BC: the imperial republic* / Ed. by N. Rosenstein. – Edinburgh: Edinburgh University Press, 2012. – xiii, 290 p.
59. Bunson M. *Encyclopedia of the Roman empire; Revised edition* / Ed. by M. Bunson. – New York: Facts On File, 2002. – xviii, 636 p.
60. Tan J. *Power and public finance at Rome, 264-49 BCE* / Ed. by J. Tan. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2017. – xxx, 214 p.
61. Hornblower S. *The Oxford companion to classical civilization; 2nd ed.* / Ed. by S. Hornblower and A. Spawforth; assistant editor, E. Eidinow. – Oxford; New York: Oxford University Press, 1998. – xxviii, 867 p.
62. Goffart W. *Caput and colonate: towards a history of late Roman taxation* / Ed. by W. Goffart. – Toronto; Buffalo: University of Toronto Press, 1974. – 165 p.
63. Nicolet C. *Tributum: recherches sur la fiscalité directe sous la république romaine.* – Bonn: Habelt, 1976. – 103 p.
64. Marchetti P. *À propos du tributum romain: impôt de quotité ou de répartition?* / in: A. Chastagnol, C. Nicolet & H. Van Effentere: *Armées et fiscalité dans le monde antique. Actes du Colloque national. Paris, 14–16 octobre 1976.* – Paris: Centre national de la recherche scientifique, 1977. – xxv, 478 p. – Pp. 107–133.
65. Grelle F. *Stipendium vel tributum: l'imposizione fondiaria nelle dottrine giuridiche del II e III secolo.* – Napoli: Jovene, 1963. – 114 p.
66. Udoh F. E. *To Caesar what is Caesar's: tribute, taxes and imperial administration in early Roman Palestine (63 B.C.E.-70 C.E.)* / Ed. by F. E. Udoh. – Providence: Brown Judaic Studies, 2005. – xiii, 350 p.
67. Hendy M. F. *Studies in the Byzantine monetary economy, c. 300-1450* / Ed. by M. F. Hendy. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1985. – xxi, 773 p.
68. Jeffreys E. *The Oxford handbook of Byzantine studies* / Ed. by E. Jeffreys with J. Haldon and R. Cormack. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2008. – xxix, 1021 p.
69. Gregory T. E. *A history of Byzantium; 2nd ed.* / Ed. by T. E. Gregory. – Chichester; Malden: Wiley-Blackwell, 2010. – xviii, 455 p.
70. Laiou A. E. *The Byzantine economy* / Ed. by A. E. Laiou and C. Morrisson. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2007. – xii, 270 p.
71. Haldon J. F. *Byzantium in the seventh century: the transformation of a culture; revised edition* / Ed. by J. F. Haldon. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1997. – xxviii, 492 p.
72. Harvey A. *Economic expansion in the Byzantine Empire, 900-1200* / Ed. by A. Harvey. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1989. – xvi, 298 p.
73. Quataert D. *The Ottoman Empire, 1700–1922* / Ed. by D. Quataert. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2000. – xxii, 205 p.
74. Darling L. T. *A history of social justice and political power in the Middle East: the Circle of Justice from Mesopotamia to globalization* / Ed. by L. T. Darling. – London; New York: Routledge, Taylor and Francis Group, 2013. – xiv, 399 p.

75. Kinross P. B. *The Ottoman centuries: the rise and fall of the Turkish empire* / Ed. by L. Kinross. – London: Cape, 1977. – 638 p.
76. McGowan B. *Economic life in Ottoman Europe: taxation, trade, and the struggle for land, 1600–1800* / Ed. by B. McGowan. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1981. – xii, 226 p.
77. Köprülü M. F. *Some observations on the influence of Byzantine institutions on Ottoman institutions* / Trans., edited, and with an introduction by G. Leiser. – Ankara: Türk Tarih Kurumu, 1999. – vi, 195 p.
78. İnalcik H. *The Ottoman Empire: conquest, organization and economy* / Ed. by H. İnalcik. – London: Variorum Reprints, 1978. – 362 p.
79. Henneman J. B. *Royal taxation in fourteenth century France; the development of war financing, 1322–1356* / Ed. by J. B. Henneman. – Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1971. – xvi, 388 p.
80. Brunskill R. W. *Houses and cottages of Britain: origins and development of traditional buildings* / Ed. by R. W. Brunskill. – London: V. Gollancz in association with P. Crawley, 1997. – 256 p.
81. McGrath C. I. *Money, power, and print: interdisciplinary studies on the financial revolution in the British Isles* / Ed. by C. I. McGrath and C. Fauske. – Newark: University of Delaware Press, 2008. – 242 p.
82. Barnwell P. S. *Houses and the hearth tax: the later Stuart house and society* / Ed. by P. S. Barnwell and M. Airs. – York: Council for British Archaeology, 2006. – xiv, 202 p.
83. Johnson M. *English houses, 1300–1800: vernacular architecture, social life* / Ed. by M. Johnson. – Harlow; New York: Pearson Longman, 2010. – vii, 240 p.
84. Adamson D. *West Lothian Hearth Tax 1691 with county abstracts for Scotland* / Ed. by D. Adamson. – Edinburgh: Scottish Record Society, 1981. – 2 Vol. – 152 p.
85. Goodare J. *State and society in early modern Scotland* / Ed. by J. Goodare. – Oxford; New York: Oxford University Press, 1999. – xv, 366 p.
86. Dickson D. *Hearth tax, household size and Irish population change, 1672–1821* / By D. Dickson, C. Ó Gráda, and S. Daultrey. In: *Proceedings of the Royal Irish Academy, Section C: Archaeology, Celtic studies, history, linguistics, and literature*. – Dublin: Royal Irish Academy, 1982. – Vol. 82. – No. 6. – Pp. 125–179.
87. Dagnall H. *The tax on wallpaper: an account of the excise duty on stained paper 1712–1836*. – Edgware: The Author, 1990. – 24 p.
88. Lloyd N. *A history of English brickwork: with examples and notes of the architectural use and manipulation of brick from mediaeval times to the end of the Georgian period* / Ed. by N. Lloyd; with an introduction by Sir E. L. Lutyens. – London; New York: H.G. Montgomery; W. Helburn, 1925. – xv, 449 p.
89. Tiley J. *Studies in the history of tax law* / Ed. by J. Tiley. – Oxford: Hart Publishing, 2004. – xii, 417 p.
90. Gilbert D. A. *The English Window Tax, 1696–1851*. – Berkeley: University of California, 1954. – iii, 118 p.
91. Walker D. M. *A legal history of Scotland*. – Edinburgh: W. Green, 1988–2001. – VI vol.
92. Bouvier J. *Deux siècles de fiscalité française, XIXe-XXe siècle: histoire, économie, politique* / *Recueil d'articles de Jean Bouvier [et al.]; présentés par J. Bouvier et J. Wolff*. – Paris: Mouton, 1973. – 322 p.
93. *Wealth, taxation and fiscal policy: a position paper of the Committee on Taxation, National Association of Manufacturers*. – New York: NAM, 1972. – 33 p.
94. Singh S. K. *Public finance in theory and practice; 9th revised and enlarged ed.* – New Delhi: S. Chand & Company Pvt. Ltd., 2008. – xiv, 399 p.
95. Gissurarson H. H. *Cutting taxes to increase prosperity* / Ed. by H. H. Gissurarson and T. T. Herbertsson. – Reykjavik: Bókafélagið Publishing, 2007. – 159 p.

96. *L'imposition des personnes physiques sur l'actif net, les mutations et les gains en capital.* – Paris: Organisation de Cooperation et de Developpement Economiques, 1988. – 298 p.
97. Lieb R. *Direkte Steuerprogression: geschichtliche Entwicklung und kritische Würdigung ihrer Begründungen.* – Wiesbaden: DUV, 1992. – xxix, 306 s.
98. Bernardi L. *Tax systems and tax reforms in new EU members* / Ed. by L. Bernardi, Mark W.S. Chandler and L. Gandullia; foreword by V. Tanzi. – London; New York: Routledge, 2005. – xxv, 258 p.
99. Bernardi L. *Tax systems and tax reforms in Latin America* / Ed. by L. Bernardi, A. Barreix, A. Marenzi, P. Profeta; introduction by V. Tanzi. – London; New York: Routledge, 2008. – xxii, 304 p.
100. Park D. *Inequality, inclusive growth, and fiscal policy in Asia* / Ed. by D. Park, S.-H. Lee and M. Lee. – London: Routledge, Taylor & Francis Group, 2015. – xxi, 297 p.
101. Bernardi L. *Tax systems and tax reforms in Europe* / Ed. by L. Bernardi and P. Profeta; foreword by V. Tanzi. – London; New York: Routledge, 2004. – xxviii, 305 p.
102. Thuronyi V. *Tax law design and drafting. Vol. 1.* – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1996. – lviii, 494 p.
103. Bhatia H. L. *Public finance* / Ed. by H. L. Bhatia. – New Delhi: Vikas, 1976. – x, 510 p.
104. Bernardi L. *Tax systems and tax reforms in South and East Asia* / Ed. by L. Bernardi, A. Fraschini and P. Shome; with a foreword by V. Tanzi. – London; New York: Routledge, 2006. – xxvii, 279 p.
105. De S. *India's fiscal policy: prescriptions, pragmatics and practice* / Ed. by S. De; foreword by K. Basu. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2017. – xv, 233 p.
106. Gillis M. *Tax reform in developing countries.* – Durham: Duke University Press, 1989. – viii, 545 p.
107. Gooneratne E. *Income tax in Sri Lanka.* – Colombo: Gooneratne, 1992. – xxvi, 329 p.
108. Alailima P. J. *Fiscal incidence in Sri Lanka* / Ed. by P. J. Alailima. – Geneva: International Labour Office, 1978. – 107 p.
109. Piketty T. *Le capital au XXIe siècle.* – Paris: Éditions du Seuil, 2013. – 969 p.

References

1. Ulbrich, H. H. (2011). *Public finance in theory and practice*; 2nd ed. Routledge, London, New York, xviii, 365 p.
2. Auerbach, A. J., Smetters, K. (2017). *The economics of tax policy*, Oxford University Press, Oxford, New York, x, 390 p.
3. Bhandari, M. (2017). *Philosophical foundations of tax law*, Oxford University Press, Oxford, viii, 310 p.
4. Boccia, F., Leonardi, R. (2016). *Challenge of the digital economy: markets, taxation and appropriate economic models*, Palgrave macmillan, London, xvii, 148 p.
5. Rose, M. (2003). *Integriertes Steuer- und Sozialsystem*, Physica-Verlag, Heidelberg, ix, 521 s.
6. Gaisbauer, H. P., Schweiger, G., Sedmak, C. (2015). *Philosophical explorations of justice and taxation: national and global issues*, Springer, Cham, vii, 236 p.
7. Strauss, L. (1970). *Xenophon's Socratic discourse: an interpretation of the Oeconomicus. With a new, literal translation of the Oeconomicus by Carnes Lord*, Cornell University Press, Ithaca, viii, 211 p.
8. Barker, E. (1946). *The Politics of Aristotle*. Trans. with an introduction, notes and appendixes by E. Barker, Clarendon Press, Oxford, lxxvi, 411 p.
9. Maslove, A. M. (1989). *Tax reform in Canada: the process and impact*, Institute for Research on Public Policy, Halifax, xv, 96 p.
10. Breen, R., Rottman, D. B. (1995). *Class stratification: a comparative perspective*, Harvester Wheatsheaf, New York, xi, 206 p.
11. Bottero, W. (2005). *Stratification: social division and inequality*, Routledge, London, New York, vi, 283 p.

12. Saunders, P. (1990). *Social class and stratification*, Routledge, London, vii, 140 p.
13. Lambert, P., Connelly, R., Blackburn, R. M., Gayle, V. (2012). *Social stratification: trends and processes*, Ashgate, Farnham, Burlington, xiv, 310 p.
14. Levine, R. F. (2006). *Social class and stratification: classic statements and theoretical debates*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham, vii, 277 p.
15. Auerbach, A. J., Card, D., Quigley, J. M. (2006). *Public policy and the income distribution*, Russell Sage Foundation, New York, xii, 412 p.
16. Winer, S. L., Shibata, H. in association with the International Institute of Public Finance (2002). *Political economy and public finance: the role of political economy in the theory and practice of public economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton, xii, 242 p.
17. Alessio, J. C. (2011). *Social problems and inequality: social responsibility through progressive sociology*, Ashgate, Farnham, xiv, 286 p.
18. Crompton, R. (2008). *Class and stratification: an introduction to current debates*, Polity, Cambridge, Malden, xvi, 192 p.
19. Thom, M. (2017). *Tax politics and policy*, Routledge, London, New York, viii, 263 p.
20. Michl, T. R. (2009). *Capitalists, workers, and fiscal policy: A classical model of growth and distribution*, Harvard University Press, London, xix, 296 p.
21. Bordo, M. D., Cortés-Conde, R. (2001). *Transferring wealth and power from the old to the new world: monetary and fiscal institutions in the 17th through the 19th century*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, x, 482 p.
22. Scheve, K., Stasavage, D. (2016). *Taxing the rich: a history of fiscal fairness in the United States and Europe*, Russell Sage Foundation, New York, xv, 266 p.
23. Witt, P.-C. (1987). *Wealth and taxation in Central Europe: the history and sociology of public finance*, Berg, St. Martin's Press, Leamington Spa, New York, 162 p.
24. Stiglitz, J. E. (2013). *Selected works of Joseph E. Stiglitz, vol. II, Information and capital markets: applications to capital, labor, and product markets*, Oxford University Press, Oxford, lxxvii, 824 p.
25. Brennan, G., Buchanan, J. M. (1980). *The power to tax: analytical foundations of a fiscal constitution*, Cambridge University Press, Cambridge, London, New York, Melbourne, xiv, 231 p.
26. Maslove, A. M. (1973). *The pattern of taxation in Canada*, Information Canada, Ottawa, v, 189 p.
27. Seer, R. (2014). *Steuern im historischen Kontext: ein Ausschnitt der Steuergeschichte anhand ausgewählter Fragestellungen*, PL Academic Research, Frankfurt am Main, 354 s.
28. Cavaciocchi, S. (2008). *La fiscalità nell'economia Europea secc. XIII-XVIII, II vol.*, Firenze University Press, Firenze, x, 1157 p.
29. Ayrault, L., Garnier, F. (2014). *Histoire du discours fiscal en Europe*, Bruylant, Bruxelles, 211 p.
30. Head, J. G., Osberg, L., Green, L., Cassin, A. M., Panitch, L. (1993). Ed. by A. M. Maslove. *Fairness in taxation: exploring the principles*, University of Toronto Press, Toronto, xiii, 159 p.
31. Ihori, T. (2017). *Principles of public finance*, Springer, Singapore, xxvii, 403 p.
32. Dittmann, H. (1953). *Die theoretischen Grundlagen der Steuerprogression*, Antoni, Limburg/Lahn, ix, 160 s.
33. Schmidt, K. (1960). *Die Steuerprogression*, Kyklos-Verlag, J.C.B. Mohr, Basel, Tübingen, ix, 172 s.
34. Schijndel, G.-J. C.T. (1988). *Dynamic firm and investor behaviour under progressive personal taxation*, Springer-Verlag, Berlin, New York, x, 215 p.
35. Cardoso, J. L., Lains, P. (2010). *Paying for the liberal state: the rise of public finance in nineteenth-century Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xii, 310 p.
36. Musgrave, R. A., Shoup, C. S. (1959). *Readings in the economics of taxation: selected by a committee of the American Economic Association*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, ix, 581 p.
37. Buchanan, J. M. (1975). *The limits of liberty: between anarchy and Leviathan*, University of Chicago Press, Chicago, xi, 210 p.
38. Peters, A. (1996). *Das Äquivalenz-Prinzip als Grundlage der Global-Ökonomie*, Akademische Verlagsanstalt, Vaduz, 110 s.

39. Sverdan, M. M. (2014). *Wealth tax: experience and using practice in the European countries* [Podatok na bahatstvo: dosvid i praktyka vykorystannia v yevropeiskyykh krainakh], *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, No. 1 (52), s. 61–68 [in Ukrainian]
40. Sverdan, M. M. (2015). *Wealth tax: the state and application trends in OECD countries* [Podatok na bahatstvo: stan ta tendentsii zastosuvannia v krainakh OESR], *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, No. 3 (58), s. 248–261 [in Ukrainian]
41. Dincecco, M. (2011). *Political transformations and public finances: Europe, 1650–1913*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xii, 233 p.
42. Price, R. (1999). *British society, 1680-1880: dynamism, containment, and change*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xii, 349 p.
43. Aksan, V. H., Goffman, D. (2007). *The early modern Ottomans: remapping the Empire*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xi, 363 p.
44. Buchanan, J. M. (1960). *Fiscal theory and political economy: selected essays*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 197 p.
45. Salsman, R. M. (2017). *The political economy of public debt: three centuries of theory and evidence*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton, viii, 322 p.
46. Griziotti, B. (1993). *The different fiscal burden of public debt and extraordinary taxation*, In: *Italian economic papers. Vol. 2. Ed. by L. L. Pasinetti; on behalf of Società italiana degli economisti*, Oxford University Press, il Mulino, 285 p.
47. Hybel, N., Poulsen, B. (2007). *The Danish resources c. 1000-1550: growth and recession*, Brill, Leiden, Boston, xxvi, 448 p.
48. González Enciso, A. (2017). *War, power and the economy: mercantilism and state formation in 18th century Europe*, Routledge, Taylor & Francis Group, London, New York, xvi, 284 p.
49. Liang, Y.-G., Rodriguez, J. (2017). *Authority and spectacle in medieval and early modern Europe: essays in honor of Teofilo Ruiz*, Routledge, London, New York, xviii, 253 p.
50. Somel, S. A. (2003). *Historical dictionary of the Ottoman Empire*, Scarecrow Press Inc., Lanham, Maryland, Oxford, cv, 399 p.
51. Gelderblom, O. (2009). *The political economy of the Dutch Republic*, Ashgate, Farnham, Burlington, xiii, 329 p.
52. Scott, H. (2015). *The Oxford handbook of early modern european history: 1350–1750, vol. 2: Cultures and power*, Oxford University Press, Oxford, New York, xxiii, 735 p.
53. Engen, D. T. (2010). *Honor and profit: Athenian trade policy and the economy and society of Greece, 415-307 B.C.E.*, University of Michigan Press, Ann Arbor, x, 400 p.
54. Ober, J. (2008). *Democracy and knowledge: innovation and learning in classical Athens*, Princeton University Press, Princeton, Woodstock, xvi, 342 p.
55. Millett, P. (1991). *Lending and borrowing in ancient Athens*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xiii, 368 p.
56. Ober, J. (2015). *The rise and fall of classical Greece*, Princeton University Press, Princeton, xxv, 416 p.
57. Ober, J. (1989). *Mass and elite in democratic Athens: rhetoric, ideology, and the power of the people*, Princeton University Press, Princeton, xviii, 412 p.
58. Rosenstein, N. (2012). *Rome and the Mediterranean 290 to 146 BC: the imperial republic*, Edinburgh University Press, Edinburgh, xiii, 290 p.
59. Bunson, M. (2002). *Encyclopedia of the Roman empire, Facts On File*, New York, xviii, 636 p.
60. Tan, J. (2017). *Power and public finance at Rome, 264-49 BCE*, Oxford University Press, Oxford, New York, xxx, 214 p.
61. Hornblower, S., Spawforth, A. (1998). *The Oxford companion to classical civilization. Assistant editor E. Eidinow*, Oxford University Press, Oxford, New York, xxviii, 867 p.
62. Goffart, W. (1974). *Caput and colonate: towards a history of late Roman taxation*, University of Toronto Press, Toronto, Buffalo, 165 p.
63. Nicolet, C. (1976). *Tributum: recherches sur la fiscalité directe sous la république romaine*, Habelt, Bonn, 103 p.

64. Marchetti, P. (1977). *À propos du tributum romain: impôt de quotité ou de répartition?*, in: Chastagnol, A., Nicolet C., Van Effenterre, H., *Armées et fiscalité dans le monde antique. Actes du Colloque national, Centre national de la recherche scientifique, Paris, 14–16 octobre 1976*, xxv, 478 p., pp. 107–133.
65. Grelle, F. (1963). *Stipendium vel tributum: l'imposizione fondiaria nelle dottrine giuridiche del II e III secolo*, Jovene, Napoli, 114 p.
66. Udoh, F. E. (2005). *To Caesar what is Caesar's: tribute, taxes and imperial administration in early Roman Palestine (63 B.C.E.-70 C.E.)*, Brown Judaic Studies, Providence, xiii, 350 p.
67. Hendy, M. F. (1985). *Studies in the Byzantine monetary economy, c. 300-1450*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xxi, 773 p.
68. Jeffreys, E., Haldon, J., Cormack, R. (2008). *The Oxford handbook of Byzantine studies*, Oxford University Press, Oxford, New York, xxix, 1021 p.
69. Gregory, T. E. (2010). *A history of Byzantium. 2nd ed.*, Wiley-Blackwell, Chichester, Malden, xviii, 455 p.
70. Laiou, A. E., Morrisson, C. (2007). *The Byzantine economy*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xii, 270 p.
71. Haldon, J. F. (1997). *Byzantium in the seventh century: the transformation of a culture*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xxviii, 492 p.
72. Harvey, A. (1989). *Economic expansion in the Byzantine Empire, 900-1200*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xvi, 298 p.
73. Quataert, D. (2000). *The Ottoman Empire, 1700-1922*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xxii, 205 p.
74. Darling, L. T. (2013). *A history of social justice and political power in the Middle East: the Circle of Justice from Mesopotamia to globalization*, Routledge, Taylor and Francis Group, London, New York, xiv, 399 p.
75. Kinross, P. B. (1977). *The Ottoman centuries: the rise and fall of the Turkish empire*, Cape, London, 638 p.
76. McGowan, B. (1981). *Economic life in Ottoman Europe: taxation, trade, and the struggle for land, 1600-1800*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, xii, 226 p.
77. Köprülü, M. F. (1999). *Some observations on the influence of Byzantine institutions on Ottoman institutions. Trans., edited, and with an introduction by G. Leiser. Türk Tarih Kurumu, Ankara*, vi, 195 p.
78. İnalcik, H. (1978). *The Ottoman Empire: conquest, organization and economy*, Variorum Reprints, London, 362 p.
79. Henneman, J. B. (1971). *Royal taxation in fourteenth century France; the development of war financing, 1322-1356*, Princeton University Press, N. J., Princeton, xvi, 388 p.
80. Brunskill, R. W. (1997). *Houses and cottages of Britain: origins and development of traditional buildings*, V. Gollancz, P. Crawley, London, 256 p.
81. McGrath, C. I. (2008). *Money, power, and print: interdisciplinary studies on the financial revolution in the British Isles*, University of Delaware Press, Newark, 242 p.
82. Barnwell, P. S., Airs, M. (2006). *Houses and the hearth tax: the later Stuart house and society*, Council for British Archaeology, York, xiv, 202 p.
83. Johnson, M. (2010). *English houses, 1300–1800: vernacular architecture, social life*, Pearson Longman, Harlow, New York, vii, 240 p.
84. Adamson, D. (1981). *West Lothian Hearth Tax 1691 with county abstracts for Scotland*, 2 vol., Scottish Record Society, Edinburgh, 152 p.
85. Goodare, J. (1999). *State and society in early modern Scotland*, Oxford University Press, Oxford, New York, xv, 366 p.
86. Dickson, D., Ó Gráda, C., Daultrey, S. (1982). *Hearth tax, household size and Irish population change, 1672–1821*, in: *Proceedings of the Royal Irish Academy, Section C: Archaeology, Celtic studies, history, linguistics, and literature*, Royal Irish Academy, Dublin, vol. 82, No. 6, pp. 125–179.

87. Dagnall, H. (1990). *The tax on wallpaper: an account of the excise duty on stained paper 1712–1836*, The Author, Edgware, 24 p.
88. Lloyd, N. (1925). *A history of English brickwork: with examples and notes of the architectural use and manipulation of brick from mediaeval times to the end of the Georgian period*. With an introduction by Sir E. L. Lutyens. H. G. Montgomery, W. Helburn, London, New York, xv, 449 p.
89. Tiley, J. (2004). *Studies in the history of tax law*, Hart Publishing, Oxford, xii, 417 p.
90. Gilbert, D. A. (1954). *The English Window Tax, 1696–1851*, University of California, Berkeley, iii, 118 p.
91. Walker, D. M. (1988–2001). *A legal history of Scotland*, W. Green, Edinburgh, VI vol.
92. Bouvier, J. (1973). *Deux siècles de fiscalité française, XIXe-XXe siècle: histoire, économie, politique*. Recueil d'articles de Jean Bouvier [et al.]; présentés par J. Bouvier et J. Wolff, Mouton, Paris, 322 p.
93. *Wealth, taxation and fiscal policy: a position paper of the Committee on Taxation*, National Association of Manufacturers (1972), NAM, New York, 33 p.
94. Singh, S. K. (2008). *Public finance in theory and practice*. 9th revised and enlarged ed. S. Chand & Company Pvt. Ltd., New Delhi, xiv, 399 p.
95. Gissurarson, H. H., Herbertsson, T. T. (2007). *Cutting taxes to increase prosperity*, Bókafélagið Publishing, Reykjavík, 159 p.
96. *L'imposition des personnes physiques sur l'actif net, les mutations et les gains en capital* (1988), OECD, Paris, 298 p.
97. Lieb, R. (1992). *Direkte Steuerprogression: geschichtliche Entwicklung und kritische Würdigung ihrer Begründungen*, DUV, Wiesbaden, xxix, 306 s.
98. Bernardi, L., Chandler, M.W.S., Gandullia, L. (2005). *Tax systems and tax reforms in new EU members*. Foreword by V. Tanzi. Routledge, London, New York, xxv, 258 p.
99. Bernardi, L., Barreix, A., Marenzi, A., Profeta, P. (2008). *Tax systems and tax reforms in Latin America*. Introduction by V. Tanzi. Routledge, London, New York, xxii, 304 p.
100. Park, D., Lee S.-H., Lee, M. (2015). *Inequality, inclusive growth, and fiscal policy in Asia*, Routledge, Taylor & Francis Group, London, xxi, 297 p.
101. Bernardi, L., Profeta, P. (2004). *Tax systems and tax reforms in Europe*. Foreword by V. Tanzi. Routledge, London, New York, xxviii, 305 p.
102. Thuronyi, V. (1996). *Tax law design and drafting*, vol. 1, IMF, Washington, lviii, 494 p.
103. Bhatia, H. L. (1976). *Public finance*, Vikas, New Delhi, x, 510 p.
104. Bernardi, L., Frascini, A., Shome, P. (2006). *Tax systems and tax reforms in South and East Asia*. With a foreword by V. Tanzi. Routledge, London, New York, xxvii, 279 p.
105. De, S. (2017). *India's fiscal policy: prescriptions, pragmatics and practice*. Foreword by K. Basu. Cambridge University Press, Cambridge, New York, xv, 233 p.
106. Gillis, M. (1989). *Tax reform in developing countries*, Duke University Press, Durham, viii, 545 p.
107. Gooneratne, E. (1992). *Income tax in Sri Lanka*, Gooneratne, Colombo, xxvi, 329 p.
108. Alailima, P. J. (1978). *Fiscal incidence in Sri Lanka*, ILO, Geneva, 107 p.
109. Piketty, T. (2013). *Le capital au XXIe siècle*, Éditions du Seuil, Paris, 969 p.

УДК 336.7

Олександр Леонідович СИРЧИН

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: aleks_syrchin@ukr.net

МЕТОДИКА ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Сирчин, О. Л. Методика планування показників кредитної діяльності банку // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 127–134.

Анотація. У статті запропонована науково-практична методика планування показників кредитної діяльності українського банку. В результаті проведеного дослідження обґрунтовано: 1) планування кредитної діяльності банку має визначити майбутні величини основних показників: розміру кредитного портфеля (наданих кредитів) банку, витрат з формування резервів під видані кредити, процентного доходу та середньої процентної ставки по кредитах; 2) деякі розрахункові показники визначаються іншими розділами плану банку і надходять до розділу планування кредитної діяльності банку як фіксовані величини; 3) частина величин розрахункових показників залежить від кредитної політики банку і може бути визначена статистичними методиками або встановлена як суб'єктивне нормативне значення (згідно з рішенням керівних органів банку відповідно до суб'єктивного оцінювання ситуації банку в майбутньому); 4) запропонована методика перевірена на прикладі українського банку.

Ключові слова: комерційний банк; активи банку; кредитна політика банку; планування кредитної діяльності банку; кредитний портфель банку; середня процентна ставка за кредитами; чиста процентна маржа; процентний дохід; резерви банку за кредитними операціями.

Александр Леонидович СЫРЧИН

кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: aleks_syrchin@ukr.net

МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Сырчин, А. Л. Методика планирования показателей кредитной деятельности банка // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 127–134.

Аннотация. В статье предложена научно-практическая методика планирования показателей кредитной деятельности украинского банка. В результате проведенного исследования обосновано: 1) планирование кредитной деятельности банка должно определить будущие величины основных показателей: размера кредитного портфеля (предоставленных кредитов) банка, расходов по формированию резервов под выданные кредиты, процентного дохода и средней процентной ставки по кредитам; 2) некоторые расчетные показатели определяются другими разделами плана банка и поступают в раздел планирования кредитной деятельности банка как фиксированные величины; 3) часть величин расчетных показателей зависит от кредитной политики банка и может быть определена статистическими методиками или установлена как субъективное нормативное значение (по решению руководящих органов банка в соответствии с субъективной оценки ситуации банка в будущем); 4) предложенная методика проверена на примере украинского банка.

Ключевые слова: коммерческий банк; активы банка; кредитная политика банка; планирование кредитной деятельности банка; кредитный портфель банка; средняя процентная ставка по кредитам; чистая процентная маржа; процентный доход; резервы банка по кредитным операциям.

Oleksandr SYRCHYN

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking,
Odessa National Economic University, e-mail: aleks_syrchin@ukr.net

METHODOLOGY FOR PLANNING OF BANK'S CREDIT ACTIVITY INDICATORS

Syrchyn, O. (2017). *Methodology for planning of bank's credit activity indicators*. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Metodyka planuvannia pokaznykiv kredytnoi diialnosti banku; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], *Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen'* (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 127–134.

Abstract. The article proposes a scientific and practical methodology for planning of credit activity indicators of Ukrainian bank. As a result of the conducted research, it is substantiated: 1) the planning of the bank's credit activity should determine future value of main indicators: size of loan portfolio (loans provided), costs of forming reserves for loans issued, interest income and the average interest rate on loans; 2) some calculated indicators are determined by other sections of the bank's plan and enter the planning section of the bank's credit activity as fixed values; 3) part of the values of the calculated indicators depends on the credit policy of the bank and can be determined by statistical methods or established as a subjective normative value (by decision of the bank's governing bodies in accordance with the subjective assessment of the bank's situation in the future); 4) the proposed methodology was tested using the example of Ukrainian bank.

Keywords: commercial bank; bank assets; credit policy of the bank; planning of the bank's credit activity; loan portfolio of the bank; average interest rate on loans; net interest margin; interest income; reserves of the bank for credit operations.

JEL classification: G210

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для сучасного банку кредитування є основним видом діяльності з наступних причин:

1. Кредитні операції приносять комерційному банку основну частину банківського доходу, тобто основні його зусилля спрямовані на максимізацію доходу від кредитування.
2. Кредитування характеризується кредитним ризиком, який є основною загрозою для існування банку, тобто кожен комерційний банк повинен докладати зусилля, спрямовані на мінімізацію можливих втрат від невиконання кредитних зобов'язань клієнтами.

Кредитний менеджмент або управління кредитним процесом банку спрямовано на збільшення дохідності кредитного портфелю з одночасною мінімізацією витрат, пов'язаних з прийняттям кредитного ризику. В управлінні кредитним процесом планування є центральною ланкою ланцюга дій, що становлять зміст процесу управління банком:

Аналіз → Планування → Регулювання → Контроль.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематиці кредитного менеджменту банку та функціонуванню кредитного ринку в цілому присвячено безліч робіт, серед яких можна виділити наступних авторів: К. Вальравен [1, с.60–85], Х. Грюнінг [2, с.123–154], В. В. Коваленко [3, с.91–137; 4, с.154–195], С. М. Козьменко [5, с.333–418], Э. Морсман [6, с. 19–34], П. Роуз [7, с.170–280], Дж. Синки [8, с.457–640]. Загальною позицією перерахованих вище авторів щодо управління кредитним процесом є розуміння того, що кредитний ринок забезпечує найшвидший доступ до грошових ресурсів, комерційні банки відіграють провідну роль у концентрації і забезпеченні раціонального використання кредитних ресурсів, головною метою процесу управління кредитним портфелем банку є забезпечення максимального доходу за певного рівня ризику, кредитний ризик є основним ризиком банківської діяльності, процентні доходи та рівень кредитного ризику залежать від стадії економічного циклу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Банки використовують різноманітні підходи до планування основних показників кредитної діяльності банку. Будь-яка методика планування спирається на взаємозв'язки показників між собою і враховує минулі результати діяльності банку. У процесі планування банки обирають різні методики, які відрізняються простотою і складністю, обсягами власних досліджень і результатами, що отримані від державних органів або міжнародних організацій. Кінцевим результатом застосування будь-якої методики планування є формування таблиці основних показників кредитної діяльності банку. Наразі в світі не існує єдиної стандартизованої системи планування основних показників кредитної діяльності банку. Таким чином, в теорії та практиці банківської справи залишається відкритою відповідь на питання: які науково-

практичні підходи до планування кредитної діяльності банку є адекватними сучасним особливостям банківської діяльності?

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування особливостей сучасного науково-практичного підходу до планування основних показників кредитної діяльності українського банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування кредитної діяльності банку має визначити майбутні величини наступних показників: розміру кредитного портфеля (наданих кредитів) банку, витрат по формуванню резервів під видані кредити, процентного доходу та середньої процентної ставки по кредитах. Більш детальне планування вимагає визначення величини цих же показників в розрізі типів клієнтів і типів кредитних програм.

Від чого залежить величина кредитного портфеля банку (CP)? Вона залежить від двох чинників: величини ресурсів (пасивів або валюти балансу) банку (BC) і частки кредитного портфеля в активах банку (d):

$$CP = BC \times d. \quad (1)$$

Валюта балансу банку визначається іншими розділами плану банку и надходить до розділу планування кредитної діяльності банку як фіксована величина. Частка кредитного портфеля в активах банку залежить від кредитної політики банку, тобто може бути визначена як середня арифметична за минулий період, бути прогнозована на базі рівняння тренду (або іншої більш складної моделі) або встановлена як суб'єктивне нормативне значення (згідно з рішенням керівних органів банку відповідно до суб'єктивного оцінювання ситуації банку в майбутньому).

Від чого залежить величина витрат з формування резервів під видані кредити банку? Вона залежить від розміру прийнятого банком чистого кредитного ризику (передбачається, що весь чистий кредитний ризик банку відноситься на витрати у вигляді резервів в момент його виникнення). Чистий кредитний ризик банку є сумою усіх можливих витрат, пов'язаних з втратами банку від проведення кредитних операцій. Максимальна сума втрат дорівнює валовому кредитному ризику, тобто сумі всіх виданих кредитів і нарахованих відсотків по них. Мінімальна сума втрат дорівнює нулю, тобто втрат за всіма виданими кредитами і нарахованими за ними процентами не буде. В якому випадку банк не несе потенційних втрат від кредитних операцій? Втрат у банку не буде, якщо є додаткове джерело надходження грошей, яке в сумі дорівнює валовому кредитному ризику, і це джерело контролюється банком. Цій вимозі задовольняє лише застава за кредитом, яку банк, при порушенні умов кредитного договору, в будь-який момент часу може реалізувати і отримані гроші направити на погашення кредитної заборгованості клієнта. На практиці чистий кредитний ризик банку буде знаходитися в інтервалі між максимальним і мінімальним кредитним ризиком банку (включаючи їх значення). Очевидно, що величина чистого кредитного ризику в майбутньому (SER_{t+1}) буде залежати від величини кредитного портфеля банку (CP_{t+1}) і вартості резервних витрат на одиницю кредитного портфелю (відношення витрат по формуванню резервів під кредитні ризики банку до кредитного портфелю банку; ER_{t+1}):

$$SER_{t+1} = CP_{t+1} \times ER_{t+1}. \quad (2)$$

Якщо, величина кредитного портфеля банку визначається за формулою (1), то як визначається вартість резервних витрат на одиницю кредитного портфелю? Величина вартості резервних витрат на одиницю кредитного портфелю у майбутньому залежить від кредитної політики банку, тобто може бути визначена як середня арифметична за минулий період, бути прогнозована на базі рівняння тренду (або іншої більш складної моделі) або встановлена як суб'єктивне нормативне значення (згідно з рішенням керівних органів банку відповідно до суб'єктивного оцінювання ситуації банку в майбутньому).

Тоді, щорічний розмір витрат по формуванню резервів під видані кредити банку (ΔSER_{t+1}) визначається як приріст/зменшення чистого кредитного ризику в майбутньому (SER_{t+1}) по відношенню до чистого кредитного ризику в минулому (SER_t):

$$\Delta SER_{t+1} = SER_{t+1} - SER_t. \quad (3)$$

Від чого залежить величина процентного доходу банку? Процентний дохід банку (Π) дорівнює кредитному портфелю помноженому на середню процентну ставку по кредитах банку:

$$\Pi = CP \times IR. \quad (4)$$

Від чого залежить величина середньої процентної ставки по кредитах банку? Середня процентна ставка за кредитами банку повинна генерувати такий процентний дохід, щоб покривати процентні витрати і витрати з формування резервів по кредитному ризику банку, а також генерувати чисту процентну маржу, достатню для отримання прибутку. Інакше кажучи, середня процентна ставка за кредитами банку (IR) дорівнює сумі (всі величини беруться за абсолютною величиною або по модулю) процентної вартості одиниці кредитного портфелю (відношення процентних витрат до кредитного портфелю банку; IC), вартості резервних витрат на одиницю кредитного портфелю (відношення витрат по формуванню резервів під кредитні ризики банку до кредитного портфелю банку; ER), чистої процентної маржі (відношення чистого процентного доходу до кредитного портфелю банку; NIM):

$$IR = IC + ER + NIM. \quad (5)$$

Величина кредитного портфеля банку визначається за формулою (1). Процентні витрати банку визначаються іншими розділами плану банку и надходять до розділу планування кредитної діяльності банку як фіксована величина. Величина вартості резервних витрат на одиницю кредитного портфелю впливає із формул (2–3). Процентні доходи банку (для визначення чистої процентної маржі) самі залежать від процентної ставки, яку потрібно визначити (рівняння 4). Отже, у рівнянні 5 є дві невідомі величини, тобто, щоб визначити середню процентну ставку за кредитами банку, потрібно ввести в рівняння 5 чисту процентну маржу як фіксовану відому величину. Величина чистої процентної маржі в майбутньому залежить від фінансової політики банку, тобто може бути визначена як середня арифметична за минулий період, бути прогнозована на базі рівняння тренду (або іншої більш складної моделі) або встановлена як суб'єктивне нормативне значення (згідно з рішенням керівних органів банку відповідно до суб'єктивного оцінювання ситуації банку в майбутньому).

Таким чином, запропонована методика планування надає можливість визначення величин основних показників кредитної діяльності банку: розміру кредитного портфеля (наданих кредитів) банку, витрат з формування резервів під видані кредити, процентного доходу та середньої процентної ставки по кредитах.

Розглянемо практичне застосування цієї методики на прикладі ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» (табл. 1; тут і надалі будуть використані розрахунки автора за даними сайту НБУ [9]). Зрозуміло, що практичне застосування методики виключає можливість використання реальних показників інших розділів плану банку та рішень керівних органів банку – замість них будуть використані гіпотетичні значення показників. Отже, практична перевірка дієздатності методики буде базуватися переважно на розрахунках середніх величин або прогнозів за трендами показників.

Із табл. 1 можна побачити, що протягом 2014–2016 років спостерігався прискорений ріст активів ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ». Це пояснюється процесом виведення низки українських банків з ринку, які НБУ вважав неплатоспроможними, що призвело до прискореного зростання активів банків, що залишилися. Банк не може сподіватися на нескінченне продовження цього процесу і на 01.01.2018 вважає, що його активи складуть 20 850 млн. грн. (суб'єктивне гіпотетичне значення).

Рис. 1 ілюструє, що протягом 2008–2016 років спостерігалось коливання частки кредитного портфеля в активах ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» у межах 71,0–83,5% (дані станом на 01.01.2016 р. є не типовими).

Таблиця 1

Фактичні значення показників ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Активи, всього (млн. грн.)	11086,4	10703,0	10276,3	10208,3	10013,6	11239,4	14823,7	19644,3	20674,6
Кредити надані клієнтам (млн. грн.)	9152,4	8351,2	8424,9	8524	7162,1	7979,4	10637,4	12102,2	15031,6
Частка кредитного портфеля в активах (%)	82,6	78,0	82,0	83,5	71,5	71,0	71,8	61,6	72,7
Сформовані резерви під знецінення кредитів (млн. грн.)	-384,9	-537,5	-621,8	-593,9	-520,1	-607,6	-754,6	-1268,6	-1441,0
Відношення резервів під знецінення кредитів до кредитного портфелю (%)	-4,2	-6,4	-7,4	-7,0	-7,3	-7,6	-7,1	-10,5	-9,6
Процентні витрати (млн. грн.)	-695,1	-952,3	-830,0	-624,9	-691,0	-636,6	-922,6	-1234,0	-1432,4
Процентна вартість одиниці кредитного портфелю (%)	-7,6	-11,4	-9,9	-7,3	-9,6	-8,0	-8,7	-10,2	-9,5
Чистий процентний дохід (млн. грн.)	412,8	321,4	310,8	449,6	346,9	421,9	441,2	426,7	451
Чиста процентна маржа (%)	4,5	3,8	3,7	5,3	4,8	5,3	4,1	3,5	3,0

Відсутність тенденції і невелика варіація даних дозволяють використовувати значення середньої величини (за період 2008–2016 років) для планування на 01.01.2018 р., тобто частка кредитного портфеля в активах банку приймається у розмірі 75,0%. Таким чином, величина кредитного портфеля банку (CP) складе 15 629,5 млн. грн.:

$$15629,5 = 20850 \times 0,75.$$

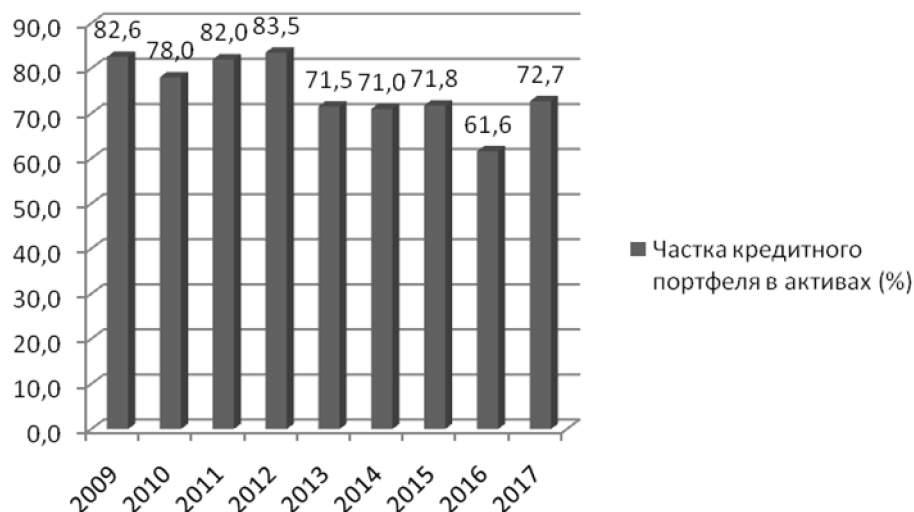


Рис. 1. Частка кредитного портфеля в активах ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01 (%)

Рис. 2 ілюструє наявність прямої залежності вартості резервних витрат на одиницю кредитного портфелю від часу станом на 01.01.2009–2017 років: рівняння відображає 73,6% усієї варіації показника і може бути використано для планових розрахунків:

$$-10,3 = -0,562 \times 10 - 4,636,$$

тобто відношення резервів під кредитні ризики банку до кредитного портфелю ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01.2018 р. складе $-10,3\%$. Отже, величина сформованих резервів станом на 01.01.2018 р. складе $-1609,8$ млн. грн.:

$$-1609,8 = 15629,5 \times (-0,103).$$

Тоді, щорічний розмір витрат по формуванню резервів під видані кредити банку станом на 01.01.2018 р. складе $-168,8$ млн. грн.:

$$-168,8 = -1609,8 - (-1441,0).$$

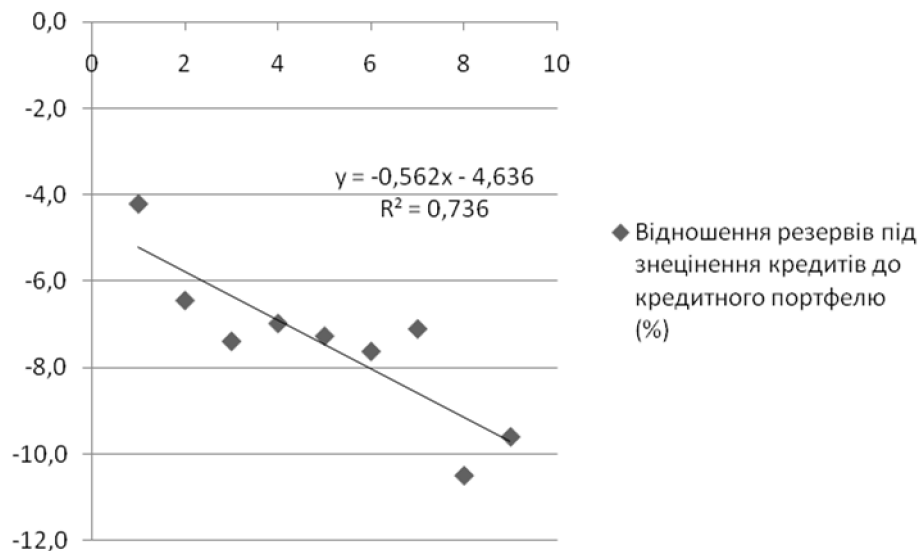


Рис. 2. Відношення сформованих резервів під кредитні ризики банку до кредитного портфелю ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01 (%)

Із рис. 3 можна побачити, що протягом 2008–2016 років спостерігалася коливання вартості одиниці кредитного портфелю ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» у межах від $-7,3$ до $-11,4\%$. Відсутність тенденції і невелика варіація даних дозволяють використовувати значення середньої величини (за період 2008–2016 років) для планування на 01.01.2018 р., тобто вартість одиниці кредитного портфелю банку приймається у розмірі $-9,1\%$.

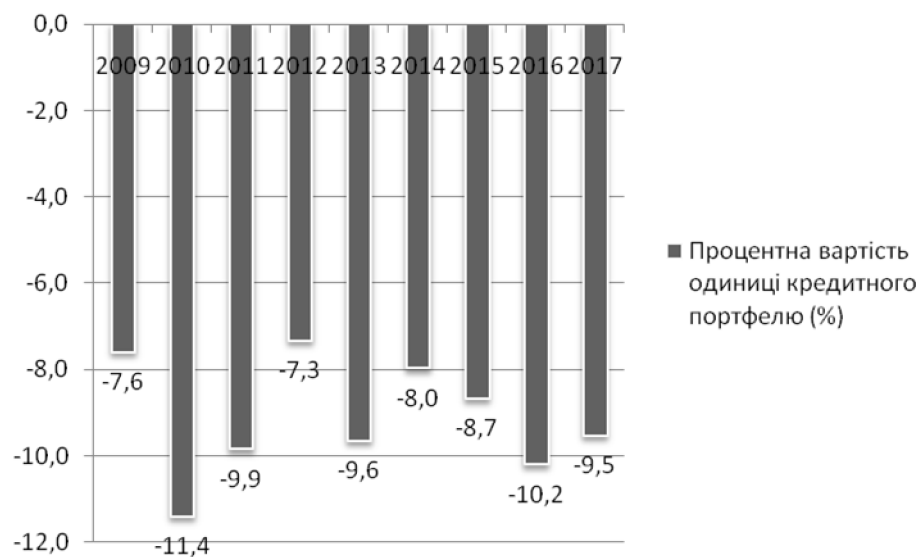


Рис. 3. Процентна вартість одиниці кредитного портфелю ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01 (%)

Із рис. 4 можна побачити, що протягом 2008–2016 років спостерігалася коливання чистої процентної маржі ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» у межах від $3,0$ до $5,3\%$. Відсутність

тенденції і невелика варіація даних дозволяють використовувати значення середньої величини (за період 2008–2016 років) для планування на 01.01.2018 р., тобто чиста процентна маржа банку приймається у розмірі 4,2%.



Рис. 4. Чиста процентна маржа ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01 (%)

Відношення щорічних витрат з формування резервів під кредитні ризики банку до кредитного портфелю банку станом на 01.01.2018 р. впливає із раніше здійснених розрахунків, тобто відношення щорічних витрат з формування резервів під кредитні ризики банку до кредитного портфелю банку приймається у розмірі –1,1%:

$$-1,1 = -168,8 \div 15629,5 \times 100.$$

Тоді, середня процентна ставка за кредитами банку станом на 01.01.2018 р. впливає із раніше здійснених розрахунків і приймається у розмірі 14,5%:

$$14,5 = 9,1 + 1,1 + 4,2.$$

Тоді, процентний дохід банку станом на 01.01.2018 р. приймається у розмірі 2 258,6 млн. грн.:

$$2258,6 = 15629,5 \times 0,145.$$

В табл. 2 наведено результати планових розрахунків показників кредитної діяльності банку станом на 01.01.2018 р.

Таблиця 2

Планові значення показників ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01.2018 р.

Показники	01.01.2018
Активи, всього (млн. грн.)	20850,0
Кредити надані клієнтам (млн. грн.)	15629,5
Частка кредитного портфелю в активах (%)	75,0
Сформовані резерви під знецінення кредитів (млн. грн.)	-1609,8
Відношення резервів під знецінення кредитів до кредитного портфелю (%)	-10,3
Щорічні витрати на формування резервів під знецінення кредитів (млн. грн.)	-168,8
Процентна вартість одиниці кредитного портфелю (%)	-9,1
Чиста процентна маржа (%)	4,2
Середня процентна ставка за кредитами (%)	14,5
Процентний дохід (млн. грн.)	2258,6

Висновки і перспективи подальших розробок. Розглянутий науково-практичний підхід до планування основних показників кредитної діяльності українського банку відображає подальший розвиток поглядів на процедури планування в банківській системі України. Запропонована методика планування гнучко поєднає елементи формального і суб'єктивного підходу до планування основних показників кредитної діяльності банку, що дає підстави сподіватися на її адекватність до умов майбутньої реальної ситуації кредитної діяльності окремого банку. Перспективи подальших розробок за визначеною проблематикою полягають у тому, щоб науково-практичні процедури планування діяльності банку перетворилися в прагматичні інструменти, які дали б можливість комерційним банкам країни на практиці застосовувати безліч різноманітних методик планування з певною власною системою показників.

Література

1. Вальравен К. Управление рисками в коммерческом банке / [пер. с англ.]. – Вашингтон: Институт экономического развития мирового банка, 1997. – 303 с.
2. Грюнинг Х. Анализ банковских рисков / [пер. с англ.]. – М.: Весь мир, 2007. – 304 с.
3. Діяльність банків у забезпечення сталого розвитку фінансового ринку України: монографія / За ред. В. В. Коваленко. – Одеса: Атлант, 2014. – 358 с.
4. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / За ред. В. В. Коваленко. – Одеса: Атлант, 2015. – 217 с.
5. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку. – Суми: Університетська книга, 2003. – 734 с.
6. Морсман Э. Управление кредитным портфелем / [пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
7. Роуз П. Банковский менеджмент / [пер. с англ.]. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
8. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / [пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

References

1. Valraven, K. (1997). Risk management in commercial bank. Trans. from Eng. [Upravlenie riskami v kommercheskom banke; per. s angl.], IEDPB, Washington, 303 s. [in Russian]
2. Gryuning, Kh. (2007). Analysis of bank risks. Trans. from Eng. [Analiz bankovskikh riskov; per. s angl.], Ves mir, Moskva, 304 s. [in Russian]
3. The activity of banks in ensuring the sustainable development of the financial market of Ukraine: monograph, ed. V. Kovalenko (2014) [Diialnist bankiv u zabezpechennia staloho rozvytku finansovoho rynku Ukrainy: monohrafiia; za red. V. Kovalenko], Odesa, Atlant, 358 s. [in Ukrainian]
4. Credit activities of Ukrainian banks: problems and prospects of development: monograph, ed. V. Kovalenko (2015) [Kreditna diialnist bankiv Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia; za red. V. Kovalenko], Odesa, Atlant, 217 s. [in Ukrainian]
5. Kozmenko, S. M. (2003). Strategic management of the bank [Stratehichnyi menedzhment banku], Sumy, Universutetska knyha, 734 s. [in Ukrainian]
6. Morsman, E. (2004). Credit portfolio management. Trans. from Eng. [Upravlenie kreditnym portfelem; per. s angl.], Alpina Biznes Buks, Moskva, 208 s. [in Russian]
7. Rose, P. (1995). Bank management. Trans. from Eng. [Bankovskiy menedzhment; per. s angl.], Delo LTD, Moskva, 768 s. [in Russian]
8. Sinki, Dzh. (2007). Financial management in commercial bank and in financial services industry. Trans. from Eng. [Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug; per. s angl.], Alpina Biznes Buks, Moskva, 1018 s. [in Russian]
9. Official site of the National Bank of Ukraine [Ofitsiynyi sait Natsionalnoho Banku Ukrainy], available at: <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції 25.09.2017.

УДК 338.51

Наталля Миколаївна СТАШКЕВИЧ

старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет, e-mail: nataliya@mail.ru

Катерина Володимирівна КРАСІЛЬНИКОВА

викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: krasilnikova305@gmail.com

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Сташкевич, Н. М., Красільнікова, К. В. Сучасні проблеми ціноутворення в Україні // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 135–143.

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан ціноутворення в Україні. Досліджено досвід розвинених країн щодо підвищення ефективності ціноутворення та стабілізації внутрішніх та зовнішніх цін. Проаналізовано податкову систему України як визначальний фактор неефективного національного ціноутворення. Визначено основні проблеми сучасного ціноутворення та методи державного регулювання цін, запропоновано шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні. Запропоновано розробити й законодавчо прийняти національну цінову стратегію для забезпечення інтересів виробників і споживачів.

Ключові слова: ціни; ринок; ціноутворення; методи ціноутворення; державне регулювання ціноутворення; політика ціноутворення; оподаткування.

Наталья Николаевна СТАШКЕВИЧ

старший преподаватель кафедры финансового менеджмента и фондового рынка,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: nataliya@mail.ru

Екатерина Владимировна КРАСИЛЬНИКОВА

преподаватель кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: krasilnikova305@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Сташкевич, Н. Н., Красильникова, Е. В. Современные проблемы ценообразования в Украине // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 2-3 (63-64). – С. 135–143.

Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние ценообразования в Украине. Исследован опыт развитых стран относительно повышения эффективности ценообразования и стабилизации внутренних и внешних цен. Проанализирована налоговая система Украины как определяющий фактор неэффективного национального ценообразования. Определены основные проблемы современного ценообразования и методы государственного регулирования цен, предложены пути совершенствования ценообразования в Украине. Предложено разработать и законодательно принять национальную ценовую стратегию для обеспечения интересов производителей и потребителей.

Ключевые слова: цены; рынок; ценообразование; методы ценообразования; государственное регулирование ценообразования; политика ценообразования; налогообложение.

Natalia STASHKEVICH

Senior Teacher, Department of Financial Management and Stock Market,
Odessa National Economic University, e-mail: nataliya@mail.ru

Katerina KRASILNIKOVA

Teacher, Department of Financial Management and Stock Market,
Odessa National Economic University, e-mail: krasilnikova305@gmail.com

MODERN PROBLEMS OF PRICING IN UKRAINE

Stashkevich, N., Krasilnikova, K. (2017). *Modern problems of pricing in Ukraine*. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Suchasni problemy tsinoutvorennia v Ukraini: za red.: M. I. Zveriyakova (gol.red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnyk socialno-ekonomichnykh doslidzhen (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2-3 (63-64), pp. 135–143.

Abstract. The article considers the current state of pricing in Ukraine. The experience of developed countries with regard to increasing the efficiency of pricing and stabilizing domestic and external prices is studied. The tax system of Ukraine as a determining factor of inefficient national pricing is analyzed. The main problems of modern pricing and methods of state price regulation are determined, and ways of improving pricing in Ukraine are suggested. It is proposed to develop and legislatively adopt a national price strategy to ensure the interests of producers and consumers.

Keywords: prices; market; pricing; pricing methods; government regulation of pricing; pricing policy; taxation.

JEL classification: D400; D410

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування ціни в умовах ринку – провідний важіль господарського механізму підприємства, який реалізується у взаємодії попиту та пропозиції, обслуговує всі етапи суспільного відтворення та виступає основою подальшого розподільчого процесу. Саме в ціні виявляються як елементи вартості суспільного продукту, так і ефективність інституційного забезпечення її утворення. Відтак, ціна – економічний інструмент, завдяки якому вартість товару одержує грошовий вираз та стає об'єктом суспільного розподілу. Аналіз проблем сучасного ціноутворення сприятиме як виявленню суперечностей ціноутворення в Україні, так і обґрунтуванню шляхів підвищення його ефективності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років свідчить про те, що проблема сучасного ціноутворення є предметом численних наукових досліджень, які відображають різні її аспекти. Зокрема, проблеми розвитку процесу ціноутворення історично знайшли відображення у працях класиків економічної науки А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, Дж. К. Гелбрейта. Висвітленню проблем теорії та практики сучасного ціноутворення присвячено дослідження В. М. Гальперіна, В. Є. Єсіпова, І. А. Єрухимовича, І. В. Ліпсіца, А. Д. Чудакова, Л. О. Шкварчук. Ефективність управління цінами та ціновою політикою знайшла відображення в працях Т. Г. Євдокимової, Г. А. Маховикової, І. А. Желтякової, С. В. Переверзевої, Я. В. Литвиненка, В. Л. Корінева. Обґрунтування стратегії і тактики ефективного ціноутворення наведено в працях Т. Т. Негла, Р. Дж. Долана, Г. Саймона. Практичний досвід дослідження конкурентних цінових переваг підприємства висвітлено в роботах М. В. Марна, Е. В. Регнера, К. К. Завади. Дослідженню проблем сучасного державного регулювання цін в зарубіжних країнах присвячено праці М. Ю. Лева, Є. Д. Чувиліна, В. Г. Дмитрієвої.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Означений стан досліджуваних питань зумовлює потребу в аналізі й узагальненні проблем сучасного ціноутворення з метою окреслення шляхів підвищення його ефективності. Це сприятиме взаємному узгодженню економічних інтересів покупців та продавців, підвищенню ефективності сучасних методів та стратегій ціноутворення – чинників ефективного механізму господарської діяльності сучасного підприємства. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати проблеми сучасного ціноутворення в Україні та окреслити шляхи підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне ціноутворення сприяє підпорядкуванню виробництва суспільним потребам, а адекватний рівень цін сприяє економічному зростанню, забезпечує ефективне конкурентне середовище, орієнтує виробництво на інноваційний зміст, скорочує витрати виробництва та прискорює обіг виробничого капіталу, підвищує якість товарів і послуг та їх споживчий попит.

Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, вимагають від науковців та практиків теоретичного осмислення сутності явищ та виважених практичних дій. Це особливо необхідно враховувати, якщо об'єктом дослідження та реального впливу є ціноутворення.

Теперішній стан економіки України має різкий контраст з тим, що відбувається в економіці розвинених країн. За відсутності конкуренції в нестабільній економіці України та низького життєвого рівня населення моделі західних економістів на перший погляд виглядають як майже даремна гра цін, попиту і пропозиції. Варто розуміти, що Україна знаходиться на крутому переломі своєї історії і вже сьогодні необхідно оволодіти мистецтвом ринкового господарювання та використовувати його в своїх економічних інтересах.

Знання теорії і методології ринкового ціноутворення диктується не тільки потребами внутрішнього економічного розвитку. Включення економіки України в світовий економічний процес неможливе без оволодіння основами кон'юнктури світових товарних ринків, теорії та методології зовнішньоекономічного ціноутворення. Необхідно формувати у економістів нову філософію господарювання, нове ринкове мислення та ринкову культуру, розібратись в тому, як взаємодіють основні компоненти ринку: попит, пропозиція, ціна.

Ринкові перетворення в Україні, процеси роздержавлення, розподілу капіталів вочевидь довели неадекватність самопідтримки, самостимулювання, саморегулювання вільного ринку. Тому економічна роль держави у створенні інституційного поля, «правил гри» цивілізованого ринку виняткова. Однак, національний досвід також свідчить про те, що держава не тільки забезпечує інституційне поле економічної діяльності, але й сама виконує функції підприємця.

Ринкове ціноутворення в сучасних умовах існує в поєднанні з державним регулюванням цін. Це регулювання визначає діяльність держави, спрямовану на встановлення і збереження такого рівня цін, який би забезпечив рентабельну діяльність суб'єктів господарювання, паритет цін різних галузей економіки, реальність заробітної плати, стійкість грошової одиниці та інші економічні параметри. Забезпечення державою ефективної політики ціноутворення здійснюється за допомогою регулювання цін, системи оподаткування, вилучаючи частину доходів у виробників та споживачів, підтримки виробників і споживачів, через системи дотації за допомогою прямих та непрямих методів.

Прямі методи регулювання переважають на етапі становлення ринку, недостатнього розвитку механізму його регулювання та в умовах економічної кризи. Це – встановлення на певний термін фіксованих (твердих) цін на товари та послуги першої необхідності, застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення, контроль граничних рівнів рентабельності виробничих, посередницько-збутових та торгівельних надбавок, дотування виробників деяких товарів (наприклад, сільськогосподарської продукції), укладання угод про ціни між підприємствами і державою (наприклад, з нафтотрейдерами щодо цін на паливно-мастильні матеріали) тощо [1].

Суть прямих методів така: в умовах ринкової економіки підприємство-виробник самостійно встановлює ціни на свої вироби, однак при цьому воно має враховувати чинні державні законодавчі та нормативні акти. Відхилення від встановлених норм і правил проявляється у процесі взаємодії підприємства з партнерами, кредитно-фінансовою і банківською системою, податковою адміністрацією та ін. Пряме регулювання найчастіше здійснюється в періоди інфляції та дефіциту товарів. За цих умов держава втручається в діяльність підприємств, регулюючи ціни на найважливіші товари та послуги для населення, вживаючи антимонопольних заходів, намагаючись зменшити соціальне напруження в суспільстві. Пряме регулювання здійснюється в так званих галузях суспільного користування.

Непрямі методи державного впливу на ціноутворення переважають в умовах стабільної економіки, коли потенціал ринкового механізму регулювання діє на повну силу. Непряме регулювання досягається передусім через диференціацію рівнів оподаткування та кредитування, митну, акцизну політику тощо.

Непрямі методи передбачають зміну кон'юнктури, встановлення оптимального співвідношення між попитом та пропозицією. Вони здійснюються у різних формах – від державних замовлень до регулювання витрат підприємств через встановлення норм і нормативів. Ці методи не мають безпосередньої дії, але сприяють уповільненню підвищення цін в масштабах економіки [2].

З 1 жовтня 2016 року уряд запустив пілотний проект щодо зняття держконтролю з ціноутворення на товари і послуги у сфері виробництва та реалізації продовольчих товарів. Про це йдеться в затвердженій постанові Кабінету Міністрів «Про реалізацію пілотного проекту щодо тимчасового обмеження застосування постанови Кабміну № 1548 від 25 грудня 1996 року та постанови № 1222 від 17 жовтня 2007 року» [3]. Суть пілотного проекту полягає в тому, що з 1 жовтня припиняється дія низки норм постанов № 1548 та № 1222, якими регулюються, зокрема, граничні рівні рентабельності та торговельної надбавки (до 15%) на борошно, хліб, макаронні вироби, крупи, цукор, яловичину, свинину, м'ясо птиці, ковбаси, молоко, сир, сметану, вершкове масло і соняшникову олію, яйця.

Призупинення державного регулювання цін вводиться безстроково, але Державний комітет статистики та обласні держадміністрації повинні моніторити цінову ситуацію після введення мораторію та подати інформацію про моніторинг у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі.

Протягом 2017 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі має проаналізувати отриману інформацію та надати в Кабмін звіт про проведення пілотного проекту та пропозиції про удосконалення державного регулювання цін на продовольчі товари.

З 1 жовтня протягом трьох місяців буде вивчатися динаміка цін, та за результатами моніторингу буде прийнято рішення щодо скасування, обмеження або поновлення регулювання.

Теоретично держава має достатньо дієвих важелів впливу на формування цін національної економіки. Однак, практика господарської діяльності підприємств і домашніх господарств в умовах сучасної економічної кризи свідчить про те, що реальний рівень цін товарів і послуг, на жаль, не забезпечує поставлених цілей національного ціноутворення, що зумовлює їх перманентне підвищення, знижує і ділову активність підприємств, і споживчий попит.

Відомий економіст Дж. Гелбрейт наголошує, що особливий контроль за цінами з метою їх стабілізації держава повинна здійснювати в періоди інфляційного тиску. Оскільки рівновага, на думку Дж. Гелбрейта, відображає три ймовірних напрямки макроекономічного впливу – рівновага без контролю, нерівновага, яка спирається на контроль, а також доповнена контролем рівновага попиту та пропозиції. Забезпечення рівноваги без контролю, зазначає Дж. Гелбрейт, забезпечується податковою та фінансовою системами будь-якої національної економіки [4].

Аналіз результатів суспільного виробництва, законодавчо-правових документів свідчить про те, що в період розвитку ринкових відносин в Україні уряди віддавали перевагу ринковій рівновазі без контролю. Наслідком цього є те, що національний ринок і дотепер не набув цивілізованого рівня розвинених країн.

Визначальним фактором неефективного національного ціноутворення є реформована, однак неефективна в інтересах всього суспільства, податкова система України. Аналіз положень введеного в 2010 році Податкового кодексу свідчить про те, що структура податків і діючі ставки оподаткування недостатньо орієнтовані на подолання затяжної економічної кризи, виведення значної частини національної економіки з тіні, попередження ухилень від

сплати податків, удосконалення механізму ціноутворення та корелювання усіх суспільно-економічних інтересів. Ефективна податкова система повинна відповідати елементарним вимогам теорії оподаткування. Так, порівняльний аналіз індексів податкового навантаження деяких країн свідчить про надмірне оподаткування в Україні в умовах кризи, що зумовлює нерівномірний розподіл податкових зобов'язань між платниками податків і недотримання принципу їх рівності перед законом.

Крім того, в провідних країнах світу з метою рівномірного розподілу податкових зобов'язань застосовують прогресивне оподаткування, яке дозволяє зменшити обсяги «тіньових» доходів, рівень оподаткування платників податків з низьким рівнем доходів та підвищити загальний рівень доходів до бюджету [5].

Однак реформована податкова системи України значною мірою орієнтовна на задоволення інтересів держави, всупереч інтересам підприємницького класу та домогосподарств, оскільки зміна ставок оподаткування за новим Податковим кодексом суттєво не змінила ні величини податкових надходжень до Бюджету, ні надмірне податкове навантаження на платників податків.

Світова практика оптимізації лише податку на додану вартість свідчить про те, що з початком світової економічної кризи його зниження було оперативно здійснено урядами різних країн і виступило одним із кроків урядів щодо її подолання.

Водночас в Україні нині діючі податкові зобов'язання з податку на додану вартість становлять 20%, а їх зменшення планувалось з 1 січня 2014 року і повинно було складати 17%. Це зниження ставки ПДВ із року в рік відкладається. Тому, хоча й ПДВ залишається суттєвим джерелом наповнення Державного Бюджету, однак його рівень в умовах світової кризи та «хронічно нестабільного національного ринку» є одним із найбільших у світі. Це суттєво знижує ділову активність підприємницького класу та важким тягарем перекладається на споживача в ціні кожного товару.

Крім того, відповідно до нового Податкового кодексу в Україні базою оподаткування податком на додану вартість є не тільки прибуток і заробітна плата (реальні елементи новоствореної вартості), але й амортизаційні відрахування.

Необґрунтованим є й оподаткування одних податків іншими. Наприклад, з метою розширення податкової бази, обкладання мита й акцизу податком на додану вартість, які не мають відношення до новоствореної вартості. Внаслідок цього, податок на додану вартість втрачає свій економічний сенс і практично перетворюється на податок з продажу – певного виду багатократний податок з обороту.

Отже, діючі непрямі податки й водночас елементи ціни товару – мито, акциз і ПДВ як ціноутворюючі фактори суттєво підвищують рівень цін національної економіки, а сучасний адміністративно-правовий механізм формування ціни сприяє компенсації значного податкового тиску кінцевим споживачем товару. Зменшення «податкового тягара» в структурі ціни сприяло б її скороченню не менше ніж у 1,5–2 рази. Особливо це стосується підакцизних товарів.

Тому саме податок на додану вартість – потужний фактор зростання цін на всіх стадіях виробництва та реалізації товарів і послуг, – повинен стати основою підвищення ефективності ціноутворення в Україні та вдосконалення податкової політики в цілому. Для цього необхідно здійснювати поступове зниження діючих ставок. Оскільки миттєве законодавче зниження ставок оподаткування не стільки сприятиме зниженню цін товарів і послуг, скільки збільшенню прибутків продавців. Тому доцільно регламентувати співвідношення ціна/ставка оподаткування.

Прибуток як елемент ціни товару, також – об'єкт оподаткування. Однак в умовах затяжної економічної кризи підприємці прагнуть знизити інфляційні ризики, тому часто необґрунтовано та безконтрольно з боку держави вдаються до збільшення рівнів рентабельності продукції. При цьому частина податкових платежів з прибутку підприємства компенсується саме необґрунтованим і неконтрольованим зростанням вільних ринкових цін.

Це стосується і єдиного соціального внеску підприємств на фонд заробітної плати, які формують собівартість продукції та ціну.

Актуальність цієї проблеми зумовлюється потребою подолання диспропорцій різних підприємницьких сфер. Так, необґрунтовані й неконтрольовані державою рівні рентабельності різних видів підприємницької діяльності (виробничої, посередницької, комерційної тощо) зумовлюють недостатні прибутки виробничої сфери національної економіки в Україні та, водночас, надприбутки інших сфер підприємницької діяльності. При цьому надмірні ціни просто вихолощують саме поняття споживчого попиту.

Наслідками такої диспропорції є, по-перше, необґрунтоване підвищення цін значної кількості товарів національної економіки, яке суттєво знижує купівельну спроможність не тільки незабезпеченої частини суспільства та скорочує її споживчий попит, але й активно розширює цю частину суспільства, знижуючи загальний рівень життя активного працездатного населення, яке за інших умов могло б сформувати середній клас суспільства.

По-друге, більш глибокий аналіз проблеми дозволяє виявити іншу гальмівну суперечність суспільного виробництва в Україні. Безумовно, в умовах кризи кожний економічний суб'єкт знаходить власні шляхи виживання. Однак, сформовані деформації пропорцій рівнів рентабельності різних видів підприємницької діяльності в Україні набувають загрозливо несприятливих меж. Оскільки виробнича сфера з її перманентною потребою інноваційно-технологічного оновлення йде позаду посередницького та торгового бізнесу. При цьому багатократне підвищення рівнів рентабельності та загалом цін відбувається саме на торгово-посередницькому етапі просування товарів і послуг від виробника до споживача.

Соціальним наслідком цього є, наприклад, недоступність житла для більшості національних споживачів, надвисокий рівень цін на лікарські препарати тощо. Тоді як у розвинених країнах ціни ринку житла знаходяться під особливою увагою уряду, інвестиційних компаній та банків, а також державою дотуються значна кількість лікарських препаратів.

Діюча в Україні податкова система детермінує зростання податкових платежів пропорційно зростанню цін. Це вигідно для фіскального змісту системи, однак, неприйнятно з позицій обґрунтованості платників податку та, врешті, стабілізації цін національної економіки. Виникає суперечлива ілюзія зростання доходів національного бюджету, яка обумовлюється, передусім, інфляційними чинниками – зростанням цін, збільшенням податкової маси та дефіциту бюджету, оскільки інфляційні процеси значною мірою впливають на його витрати. Таким чином, діючий механізм ціноутворення відбиває реальний стан ефективності економіки в Україні. Остання залишається неадекватною економічним умовам і завданням розвитку та не сприяє подоланню сучасної економічної кризи на національному рівні.

У процесі формування ефективного ціноутворення в Україні недостатньо використовуються досвід і тенденції економічно розвинених країн. Так, досвід розвинених країн свідчить про те, що підвищенню ефективності ціноутворення та стабілізації внутрішніх та зовнішніх цін сприяють:

- простота та зручність системи оподаткування;
- мобільність і гнучкість податкової системи в умовах швидких соціально-економічних змін;
- обґрунтованість фінансових потреб держави (фіскальна достатність податкової системи);
- помірність оподаткування (потреби держави у фінансах не повинні знижувати зацікавленість платників податків у господарській діяльності, оскільки надмірні податки зменшують податкову базу, а значить, і податкові надходження та водночас породжують тенденції приховування прибутків платниками податків);
- відповідність податкової системи критеріям справедливості (прогресивне оподаткування, запобігання подвійному та багаторазовому оподаткуванню, мінімізація податкових пільг тощо);

– інтеграція цільових соціальних податків та їх реформування спираючись на ефективний світовий досвід (наприклад, Чилі).

Зниження податкового тиску на суб'єктів економіки, вдосконалення величини та структури оподаткування орієнтовно на рівень інфляції сприятимуть підвищенню ефективності ціноутворення, значній стабілізації цін, підвищенню реальних доходів як домашніх господарств, так і підприємницького сектора. Останні могли б стати додатковими внутрішніми інвестиційними ресурсами виробничої сфери національної економіки, яка для забезпечення зростання потребує суттєвого оновлення. Водночас, таке реформування сприяло б і збільшенню податкових надходжень до бюджету.

Вдосконаленню податкової системи в межах означеної проблеми сприяло б і надання пільг платникам податку на прибуток в частині зниження собівартості продукції. Вилучення цієї частини прибутку з бази оподаткування стимулювало б підприємства активніше шукати шляхи зниження собівартості, збільшувати заощадження для модернізації та розширення виробництва. А це сприяло б зростанню обсягів виробництва та, врешті, бази оподаткування.

Таким чином, потреба в оптимізації національного досвіду ціноутворення зумовлює необхідність обмеження урядом рівнів прибутків у торгово-посередницькій сфері. Однак таке регулювання повинно мати переважно рекомендаційний характер. Більш дієвим важелем оптимізації ціноутворення було б прогресивне оподаткування економічних суб'єктів з надприбутками та перерозподіл акумульованих у бюджеті засобів на розв'язання нагальних соціальних програм.

Іншим суттєвим недоліком діючої системи ціноутворення в Україні є те, що вона практично не стимулює формування визначальних пропорцій ефективного розвитку економіки, зокрема, співвідношення темпів зростання продуктивності праці та фонду споживання на макро- та мікроекономічному рівнях. Ціновий контроль держави – провідний інструмент ефективності планування промислового розвитку будь-якої економіки, який дозволяє реально впливати на задоволення потреб сучасних технологій в капіталах (ціни повинні бути достатньо низькими, щоб залучати споживачів і, водночас, достатньо високими, щоб забезпечувати достатні прибутки для фінансування розвитку підприємства).

І, врешті, випередження зростання продуктивності праці порівняно з фондом споживання підприємств – визначальна передумова як стабільного розвитку економіки, ефективний фактор управління інфляцією та скорочення дефіциту бюджету, так і перспективний важіль державного регулювання ціноутворення. При цьому забезпечення державою названих пропорцій податковими методами дозволило б підвищити не тільки ефективність формування цін в Україні, але й вивести значну частину економіки «з тіні».

На початку 2016 року в рамках податкової реформи прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» № 909-VIII від 24.12.2015 р. [6]. Згідно з цим законом Україна істотно скоротила ставку єдиного соціального внеску (ЄСВ) до 22% замість диференційованої ставки, яка досягала майже 50% від нарахованого доходу співробітникам залежно від класу ризику виробництва. Україна не самотня в цьому рішенні, адже багато європейських країн втілювали такі реформи раніше. Ідея цієї реформи полягає в зниженні витрат на робочу силу, щоб національні підприємства ставали більш конкурентоспроможними, збільшували експорт, інвестиції, реальну заробітну плату. Додатковим стимулом послужила необхідність знизити рівень тіньової економіки в країні. Зниження ставки ЄСВ скорочує виробничі витрати, викликаючи падіння цін, тому що ЄСВ включається підприємствами у собівартість реалізованої продукції. Скорочення бюджетних витрат, необхідних для компенсації зниження надходжень із-за зниження ставки ЄСВ, становить 2,1% ВВП (що менше скорочення надходжень від ЄСВ із-за компенсуючого збільшення інших доходів за рахунок зростання ВВП). Скорочення державних витрат призводить до зниження цін і скорочення ВВП (із-за зниження сукупного попиту). Таким чином, це здійснює підсилюючий ефект на ціни і протилежний ефект на ВВП.

Зазначимо, що в процесі ринкових реформ введенням неоподаткованого мінімуму була здійснена спроба вплинути на скорочення темпів зростання фонду споживання на підприємствах. Однак його величина (17 грн.) суттєво не вплинула на зростання продуктивності праці, а навпаки, спонукає підприємства приховувати реальний фонд заробітної плати та розподіляти його на значну кількість працівників. Таким чином, в межах національної економіки фактично стимулюється непродуктивна праця з мінімальною оплатою.

Підвищенню ефективності ціноутворення інвестиційних товарів (інноваційних технологій) та житла сприяло б і реформування банківської сфери. Зокрема, законодавчого зниження позикових кредитних відсотків, оскільки їх діюча величина не стимулює ні кількісне, ні якісне зростання як виробничої бази, так і ринку житла, формуючи практично подвійну ціну цих товарів. Процес «проїдання» основного промислового капіталу продовжується. Особливо це відбивається на підприємствах малого бізнесу, які найбільше потребують державної підтримки. Таким чином, зниження ставок кредитування та оподаткування прибутків банків у частині інвестиційного та житлового кредитування сприяли б підвищенню ділової активності та розв'язанню проблеми доступного житла.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, проведений аналіз проблеми підвищення ефективності ціноутворення в Україні дозволяє узагальнити низку висновків:

1. Процеси роздержавлення, розподілу капіталів, лібералізації цін довели неадекватність самопідтримки, самостимулювання, саморегулювання вільного ринку.
2. Економічна роль держави полягає в створенні інституційного поля ефективного ціноутворення.
3. Реформування податкової системи в Україні сприяло б підвищенню ефективності ціноутворення.
4. З метою підвищення ефективності національного ціноутворення в Україні, забезпечення інтересів виробників і споживачів доцільно розробити й законодавчо прийняти національну цінову стратегію.

Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності ціноутворення, зокрема, обґрунтування методологічних основ, модернізації механізму формування цін стратегічних та соціально значущих галузей економіки, які потребують державної підтримки.

Література

1. Андрусь О. І. Аналіз проблем сучасного ціноутворення в Україні та обґрунтування шляхів підвищення його ефективності // *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. – 2013. – № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2027>.
2. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення: навч. посіб. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Кондор, 2005. – 214 с.
3. Про реалізацію пілотного проекту щодо тимчасового обмеження застосування постанови Кабміну від 25 грудня 1996 року № 1548 та постанови від 17 жовтня 2007 року № 1222: Постанова Кабінету Міністрів України № 656 від 22.09.2016 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2016-n>.
4. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / пер. на рус. яз. Л. Я. Розовский, Ю. Б. Кочеврин, Б. П. Лухачёв, С. Л. Батасов // Центр гуманитарных технологий. – М., 2004. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5021>.
5. Луганська К. С. Досвід державного регулювання цін в розвинутих країнах та можливість його застосування в Україні // *Науковий клуб «SOPHUS»*. – Тернопіль, 2013. URL: http://sophus.at.ua/publ/2013_05_30_31_kampodilsk/ekonomichnij_blok_doslidzhen/dosvid_derzhavnogo_reguljuvannja_cin_v_rozvinutikh_krajinah_ta_mozhливист_jogo_zastosuvannj_a_v_ukrajini/31-1-0-658.

6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України № 909-VIII від 24.12.2015 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

References

1. Andrus, O. I. (2013). *Analysis of problems of modern pricing in Ukraine and ground of ways of increasing its efficiency [Analiz problem suchasnoho tsinoutvorennia v Ukraini ta obhruntuvannia shlyakhiv pidvyshchennia yoho efektyvnosti]*, *Efektivna ekonomika*, No. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2027> [in Ukrainian]
2. Shkvarchuk, L. O. (2005). *Prices and pricing*. 3rd ed. [Tsiny i tsinoutvorennia; 3-e vyd.], Kondor, Kyiv, 214 s. [in Ukrainian]
3. *On the implementation of a pilot project on the temporary limitation of the application of the Cabinet of Ministers of Ukraine resolution from 25.12.1996 No. 1548 and resolution from 17.10.2007 No. 1222: Law of Ukraine, No. 656, 22.09.2016 [Pro realizatsiiu pilotnoho proektu shchodo tymchasovoho obmezhenia zastosuvannia postanovy Kabminu vid 25 hrudnia 1996 roku No. 1548 ta postanovy vid 17 zhovtnia 2007 roku No. 1222: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy, No. 656, 22.09.2016]*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2016-n> [in Ukrainian]
4. Galbraith, J. (2004). *New industrial society*. Trans. from Rus. L. Ya. Rozovsky, Yu. B. Kochevrin, B. P. Likhachev, S. L. Batasov [Novoe industrialnoe obshchestvo; per. na rus. yazyk: L. Ya. Rozovskii, Yu. B. Kochevrin, B. P. Likhachev, S. L. Batasov], Tsentr humanitarnykh tekhnolohiy, Moskva, available at: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5021> [in Russian]
5. Luhanska, K. S. (2013). *Experience of state regulation of prices in developed countries and the possibility of its application in Ukraine [Dosvid derzhavnogo rehuliuvannia tsin v rozvynutykh krainakh ta mozhlyvist yoho zastosuvannia v Ukraini]*, *Naukovyi klub «SOPHUS»*, Ternopil, available at: http://sophus.at.ua/publ/2013_05_30_31_kampodilsk/ekonomichnij_blok_doslidzen/dosvid_derzhavnogo_reguljuvannja_cin_v_rozvinutikh_krajnakh_ta_mozhlyvist_jogo_zastosuvannja_v_ukrajini/31-1-0-658 [in Ukrainian]
6. *On amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine on ensuring the balance of budget revenues in 2016: Law of Ukraine, No. 909-VIII, 24.12.2015 [Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakyykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo zabezpechennia zbalansovanosti biudzhetsykh nadkhodzen u 2016 rotsi: Zakon Ukrainy, No. 909-VIII, 24.12.2015]*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/909-19> [in Ukrainian]

АВТОРИ СТАТЕЙ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

1. **Грималюк А. В.,** к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічних теорій Одеського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Одеса;
Продан Т. Я., к.е.н., доцент кафедри економічних теорій, декан фінансово-економічного факультету Одеського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Одеса;
Гура О. Л. к.е.н., доцент, директор Одеського фінансово-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету, м. Одеса;

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. **Поворозник М. Ю.** здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», м. Київ;
2. **Шиманська К. В.** к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Житомирського державного технологічного університету, м. Житомир;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

1. **Коваленко С. І.** к.е.н., доцент кафедри гуманітарних дисциплін Дунайського інституту Національного університету «Одеська морська академія», м. Ізмаїл;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1. **Гамма Т. М.,** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Бабій О. М. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2. **Устьян О. Ю.** аспірант кафедри комерційної діяльності та підприємництва ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава;
3. **Янковий О. Г.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Кошельок Г. В. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

1. **Богданова Т. І.,** к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Кривцова М. С. к.е.н., викладач кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

2. **Табанова А. І.** викладач кафедри управління персоналом та економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

1. **Свердан М. М.** к.е.н., доцент кафедри національної економіки та фінансів Університету економіки та права «КРОК», м. Київ;
2. **Сирчин О. Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
3. **Сташкевич Н. М.,** старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
- Красільнікова К. В.** викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
←—————→
SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць
Collection of scientific works

№ 2-3 (63-64) 2017

No. 2-3 (63-64) 2017

За загальною редакцією:

*д.е.н., проф. Звєрякова М. І., д.е.н., проф. Ковальова А. І.,
д.е.н., проф. Балджи М.Д., д.е.н., проф. Варлеско С. та ін.*

Edited by:

*Prof. Zveryakov M. I., Prof. Kovalyov A. I., Prof. Baldji M. D.,
Prof. Verlesco S. and others*

Підп. до друку 25.10.2017. Формат 84x108/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 17,4.
Наклад 100 прим. Зам. № 1825.

Signed to print 25.10.2017. Format 84×108/8.
Offset paper. Type: Times New Roman.
Conventional printed sheets 17,4.
Publication: 100 copies. Order № 1825.

Друкарня «Атлант» BOI COIY
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71, e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

Publisher «Atlant»
8, Olhiyivskyy spusk, Odessa, Ukraine, 65029
Phone: +38 (048) 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Certificate: 23179617

*Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців,
виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.*

*Certificate of inclusion edition publishing products in State Register of publishers, distributors
and manufacturers of printed products dated 31.08.2009. Series DK No. 3564.*