

Представлено дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби розв'язання зазначених проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. ван Рооджен, д-р наук, проф. (Велика Британія); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватєєв, канд. наук, проф. (РФ); Г. Заротіадіс, канд. наук, доц. (Греція); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); А. Москардіні, д-р наук, проф. (Велика Британія); С. Нате, канд. наук, проф. (Румунія); О. Погорлицький, д-р екон. наук, проф. (РФ); В. Поліменіс, д-р екон. наук, проф. (Греція); Н. І. Гражевська, д-р екон. наук, проф. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна)
Адреса редколегії	Економічний факультет, вул. Васильківська, 90-а, Київ-22, 03022 ☎ (38044) 521 32 27; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 22.10.19 (протокол № 5)
Атестовано	Атестовано Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	ВПЦ "Київський університет" (кімн. 43), 6-р Т. Шевченка, 14, Київ, Україна, 01030 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	ERIH PLUS, РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2018 = 100), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, WoS ESCI (under evaluation), Cabell's, Scopus (under evaluation) etc.

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

5(206)/2019

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

Представлено дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби розв'язання зазначених проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Grazhevskaya Nadezhda (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Moscardini Alfredo (UK); Prof. Nate Silviu (Romania); Prof. Naumenkova Svitlana (Ukraine); Prof. Pogorletskiy Alexandr (Russia); Prof. Polimenis Vassilis (Greece); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zarotiadis Grigoris (Greece); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, 03022, Kyiv, phone: +38 044 521-32-27; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine (Protocol #5 of 22th October 2019)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine # 241 of 09.03.2016)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv, Publishing house "Kyiv University". Certificate included in the State Register ДК № 1103 від 31.10.02
Address of publisher	Kyiv University Publishing and Printing Center (off. 43), 14, Taras Shevchenka blv., Kiev, 01030, Ukraine, ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; fax 239 31 28

ЗМІСТ

Баюра Д., Сахарук Б. Оцінка ефективності структурування акціонерного капіталу вітчизняних автомобілебудівних підприємств	6
Аль-Хаджрей Генерал, Москардіні А., Лоулер К. Осягнення великих систем.....	15
Мостепанюк А. Формування та розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності	22
Нестеренко О., Здвізова М. Поведінкова економічна теорія: методологічний прорив чи розширення меж пануючої ортодоксії?	28
Чала Н., Харламова Г., Маркішев Д. Індекс суверенності держави як індикатор прийняття державно-управлінських рішень	33
Чеберяко О., Клекота О. Бюджетна політика України у сфері видатків як базис перспективного економічного розвитку	41
Додаток 1 Анотація та література (латинізація)	48
Додаток 2 Інформація про авторів	53

СОДЕРЖАНИЕ

Баюра Д., Сахарук Б. Оценка эффективности структурирования акционерного капитала отечественных автомобилестроительных предприятий	6
Аль-Хаджрей Генерал, Москардини А., Лоулер К. Постижение больших систем.....	15
Мостепанюк А. Формирование и развитие концепции корпоративной социальной ответственности	22
Нестеренко О., Здвизова М. Поведенческая экономическая теория: методологический прорыв или расширение границ господствующей ортодоксии?.....	28
Чалая Н., Харламова Г., Маркишев Д. Индекс суверенности государства как индикатор принятия государственно-управленческих решений.....	33
Чеберяко О., Клекота Е. Бюджетная политика Украины в сфере расходов как базис перспективного экономического развития	41
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация).....	48
Приложение 2 Сведения об авторах.....	53

CONTENTS

Baiura D., Sakharuk B. Efficiency Mark of Structuring the Share Capital of Native Automakers	6
H Al-Hajrey General, Moscardini A.O., Lawler K. Understanding Large Systems	15
Mostepaniuk A. Formation and Development of Corporate Social Responsibility Concept	22
Nesterenko O., Zdvizova M. Behavioral Economic Theory: a Methodological Breakthrough or Extension of the Boundaries of Dominant Orthodoxy?.....	28
Chala N., Kharlamova G., Markishev D. State sovereignty index as an indicator of public decision-making.....	33
Cheberyako O., Klekota O. Budgetary Policy of Ukraine in the Sphere of Expenditure as a Basis for Prospective Economic Development.....	41
Annex 1 Extended abstract in English and References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription	48
Annex 2 Information about Authors (Meta-Data)	53

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано систему оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу вітчизняних підприємств, що складається із трьох рівнів. За даною системою оцінки проведено аналіз ефективності структурування акціонерного капіталу вітчизняних автомобілебудівних підприємств у динаміці за останні вісім років та виявлено основні причини економічного спаду в автомобілебудівній галузі України.

Ключові слова: акціонерний капітал, ефективність структурування акціонерного капіталу, ефект фінансового левериджу, реструктуризація боргу, чистий прибуток на одну просту акцію.

Постановка проблеми. Україна за роки незалежності виборола статус країни потужного автовиробника, однак наразі галузь переживає дуже скрутні часи. Акціонерні товариства, що за сучасних умов формують автомобілебудівну галузь України, не мають достатньої величини власного капіталу, необхідного для їх стійкої фінансової діяльності та дуже залежать від зовнішніх позикових джерел. Щоб вплинути на ситуацію і у подальшому підвищити показники ефективності використання акціонерного капіталу вітчизняних автомобілебудівних підприємств та оптимізувати його структуру, необхідно розробити ряд рекомендацій зі збільшення величини власного капіталу акціонерних товариств, ефективного залучення й використання позикових коштів, що можливо лише за попереднього аналізу і оцінки показників ефективності структурування їх акціонерного капіталу. Тому подальші дослідження шляхів удосконалення системи оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу вітчизняних підприємств є своєчасною та нагальною проблемою сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей функціонування акціонерного капіталу й ефективності його структурування присвячено значну кількість вітчизняних наукових праць, зокрема таких учених, як: В. Д. Базилевича, З. С. Варналія, Л. І. Воротиної, М. Гейця, О. М. Грицино [1], С. М. Грудницької, О. А. Грішнєвої, Н. М. Давиденко [2], С. Т. Дуди [3], Ю. І. Єханурова, В. Л. Осецького, О. М. Проволоцької, Н. Н. Пройда-Носик [4], Л. В. Петришинця [4], В. С. Ревенко [5], О. О. Сініцина [6], Н. П. Слободяник, Р. С. Сорочи [7], Р. І. Рондяк [7], А. О. Старостіної, О. В. Чайковської [8], Н. М. Чиж [9], Д. М. Черваньова, А. В. Шегди, В. М. Шелудько тощо.

Незважаючи на вагомий внесок сучасних учених у розвиток досліджуваного питання, їх праці не охоплюють усього кола проблем, пов'язаних із аналізом ефективності структурування акціонерного капіталу і раціонального використання отриманих у результаті аналітичних процедур даних автомобілебудівними підприємствами України.

Методологія дослідження. Теоретичну й методологічну основу дослідження становили результати фундаментальних вітчизняних і зарубіжних досліджень із оцінки показників ефективності структурування акціонерного капіталу, а також дані фінансової звітності автомобілебудівних підприємств. Дослідження базувалося на використанні методів: системного підходу – для вивчення зв'язків між явищами та процесами оцінки

ефективності структурування акціонерного капіталу досліджуваних підприємств; теоретичного узагальнення і порівняння – для розвитку понятійного апарату; діалектичного – для розгляду явищ у їх взаємозв'язку і розвитку, зокрема при розгляді процесів впливу кризових явищ в економіці на рентабельність підприємств; використання причинно-наслідкового методу дозволило зробити висновок про те, що від'ємна рентабельність активів та капіталу негативно впливає на структуру акціонерного капіталу.

Емпіричні дослідження здійснено на базі чотирьох найбільших автомобілебудівних підприємств. Апробація результатів дослідження проводилася в період із 2010 по 2017 рр. У процесі емпіричних досліджень застосовувались експертний, аналітично-розрахунковий та метод таксономічного аналізу.

Мета статті – розробка системи оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності й інвестиційної привабливості підприємства та її визначення на прикладі найбільших підприємств автомобілебудівної галузі України.

Результати. За результатами дослідження існуючих методик аналізу ефективності структури акціонерного капіталу підприємств пропонуємо власний підхід до оцінки ефективності структури акціонерного капіталу, який включає комплексну оцінку підприємства за групами аналізу рентабельності капіталу та загальної рентабельності, аналізу ліквідності і аналізу структури джерел засобів підприємства, відповідно до рівня наближення значень показників до нормативних. Особлива увага при визначенні ефективності структури капіталу у запропонованій системі відводиться розрахунку та аналізу ефекту фінансового левериджу, який показує додаткову рентабельність власного капіталу, отриману за рахунок використання позикових джерел, а отже є безпосереднім індикатором ефективності структурування капіталу акціонерного товариства. Кінцевим є дослідження змін інвестиційної привабливості підприємства на ринку цінних паперів шляхом аналізу динаміки чистого прибутку (збитку) підприємства на одну просту акцію (рис. 1).

Якщо ми говоримо про загальне поняття "ефективність", то під ним слід розуміти відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання. Стоєсно ефективності функціонування акціонерного капіталу, то вона пояснюється, у першу чергу, дією масштабу підприємств, наявністю у них можливостей використання інновацій, передових технологій та управлінських

рішень. Для аналізу ефективності структурування акціонерного капіталу були вибрані найбільші підприємства автомобілебудівної галузі України, сукупна частка яких у структурі виробництва становить близько 90 %, а саме ПАТ "АвтоКрАЗ", ПрАТ "Запорізький автомобілебудівний завод", ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс" і ПрАТ "Єврокар".

а саме ПАТ "АвтоКрАЗ", ПрАТ "Запорізький автомобілебудівний завод", ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс" і ПрАТ "Єврокар".

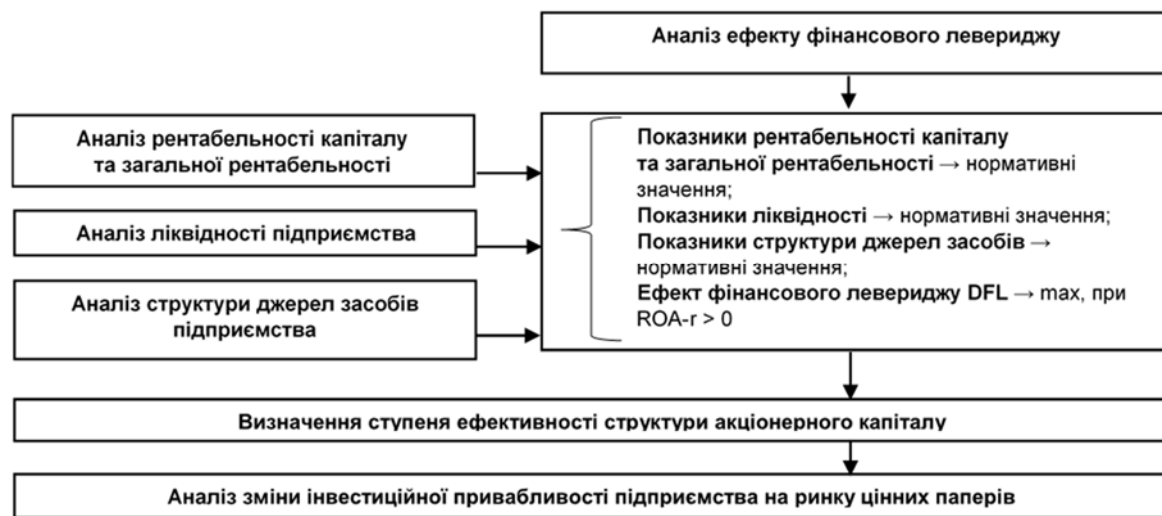


Рис. 1. Система оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу вітчизняних підприємств

Джерело: розроблено і побудовано авторами.

Відповідно до запропонованої системи, проведемо оцінку ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "АвтоКрАЗ". Результати та динаміку показників за 2010–2017 рр. відображено у табл. 1.

За результатами аналізу оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "АвтоКрАЗ" за трьома групами показників було виявлено, що найрентабельнішим підприємство було у 2010 та 2013 рр., у той же час слід зауважити, що у зазначені періоди за іншими двома групами (ліквідність підприємства та структура капіталу і фінансова незалежність) переважна більшість показників не відповідає рекомендованим межах, тобто підприємство є низьколіквідним та фінансово не стійким і залежним від позикових коштів.

Через кризові явища в економіці України з 2014 р. починається помітний спад рентабельності підприємства, що продовжується протягом останніх чотирьох років. Підтвердженням цього є динаміка коефіцієнта економічного росту акціонерного товариства, значення якого знизилось в десятки разів із позитивного 0,0546 у 2013 р. до негативного – 60,9414 – у 2017 р. Цей коефіцієнт указує на роль чистого прибутку в забезпеченні стабільного зростання власного капіталу і демонструє стійкість процесу зростання власного капіталу компанії. Хоча у 2017 р. підприємство за результатами основної діяльності і отримало прибуток, але ця сума була перекрита збитком від курсової різниці, отриманим у результаті кризової ситуації зі значним зростанням курсу валют, та збитком за рахунок значної суми нарахованих відсотків за кредитами, що були отримані підприємством ще у докризовому періоді.

Також погіршення економічної ситуації на підприємстві в останні чотири роки підтверджується різкою зміною коефіцієнта реінвестування у 2014 р. Даний показник рентабельності дає оцінку поточній політиці розподілу прибутку компанії. Високе її значення у 2013 р. (2,1015) означає те, що значна частина прибутку була реінвестована у підприємство, що стимулює інтенсифікацію виробничої та збутової діяльності, оновлення обладнання, заміщення найбільш дорогих джерел фінансування тощо. Однак із 2014 р. можливостей реінвестування прибутку в підприємства більше не залишилося, оскільки за

умов збиткової діяльності реінвестування є недоцільним і призведе до зниження рентабельності власного капіталу компанії. Разом із можливістю реінвестувати прибуток знизилася і можливість підприємства щодо покращення його ринкового становища і підвищення рівня збуту (здебільшого, через негативний вплив зовнішніх факторів), що підтверджується падінням показника чистої рентабельності реалізації на 0,0588 з нормативного значення 0,0268 у 2013 р. до від'ємного – 0,0856. Так, головною проблемою у даному контексті є нестача ресурсів, на програму виробництва ПрАТ "АвтоКрАЗ" заздалегідь укладає договори зі всіма постачальниками матеріальних ресурсів, але через виникнення проблем із постачаннями російських комплектуючих виробів у 2017 р. підприємство змушене займатися пошуком їхньої альтернативи в інших постачальників, а по окремих видах комплектуючих приймати рішення про освоєння власного виробництва. Усе це впливає на обсяги випуску готової продукції та, відповідно, планові обсяги реалізації.

Ситуація, що склалася на підприємстві з 2014 р., потребує негайних і серйозних заходів з питань попередження банкрутства та виведення підприємства із кризи. Такі заходи вже почали реалізовуватись підприємством (про це свідчить покращення показників ліквідності та структури капіталу акціонерного товариства з 2014 р., що яскраво показано в табл. 2.16). Так, за даними таблиці видно, що підприємство почало залучати довгострокові кошти для відновлення своєї діяльності, зокрема, це демонструє коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів, який зростає протягом останніх п'яти років. Зазначимо, що позитивна динаміка даного показника є суперечливою, адже чим далі, тим більше підприємство залежить від зовнішніх інвесторів. Однак західні економісти і практика ведення бізнесу зарубіжних підприємств показує, що активний розвиток за сучасних умов не можливий лише за рахунок власних коштів підприємства. Вдале залучення інвестицій та використання позикових коштів, особливо в такій високотехнологічній галузі, як автомобілебудування, є необхідною умовою.

**Таблиця 1. Аналіз системи показників для оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу
ПАТ "АвтоКрАЗ" за 2010–2017 рр.**

№ п/п	Назва показника	Межі показ-ника	Роки							
			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аналіз рентабельності капіталу та загальної підприємства										
1	Рентабельність власного капіталу	> 0	0,0064	-0,1326	0,0154	0,0263	-0,2336	-0,7138	-1,0260	-1,9409
2	Рентабельність оборотного капіталу	> 0	0,0067	0,0004	-0,0326	0,0304	0,1630	0,0879	0,0751	-0,0010
3	Коефіцієнт реінвестування	> 0	4,0211	0,8127	-23,4815	2,1015	0,8832*	0,9582*	0,9548*	0,9277*
4	Коефіцієнт економічного росту	> 0	0,0255	-0,1156	-0,4863	0,0546	-0,2334	-1,0635	-2,0105	-60,9414
5	Рентабельність активів	> 0	-0,0349	-0,0615	-0,0130	-0,0292	-0,0704	-0,1101	-0,0957	-0,0772
6	Рентабельність продукції	> 0	0,2366	0,0869	-0,0054	0,2391	0,3007	0,4372	0,4521	0,1058
7	Чиста рентабельність реалізації	> 0	0,0149	-0,2616	0,0247	0,0268	-0,0900	-0,1625	-0,1557	-0,0856
8	Коефіцієнт Бівера	0,17-0,4	0,0124	-0,0298	0,0112	0,0121	-0,0286	-0,0506	-0,0290	-0,0116
Аналіз ліквідності підприємства										
1	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	> 1	1,0076	0,9886	0,7639	0,7253	1,1493	1,1272	0,8493	1,2350
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,9295	0,9164	0,7018	0,6607	1,0799	1,0360	0,7448	1,1338
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,5	0,2169	0,2075	0,0008	0,0108	0,4197	0,2874	0,0019	0,4590
4	Маневреність робочого капіталу	>0,2	25,7033	-18,0426	-0,0016	-0,0197	2,5174	2,2046	-0,0061	1,9457
Аналіз структури джерел засобів підприємства										
1	Коефіцієнт фінансової автономії	>0,5	0,3040	0,3333	0,3640	0,3653	-0,2321	-0,3985	-0,4850	-0,4946
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	4,1782	4,5505	6,4988	6,2351	8,9613	21,6952	68,9875	5068,44
3	Коефіцієнт покриття відсотків	>0,1	-1,0435	-0,0179	-1,0780	-1,1210	0,0793	0,4255	-0,3751	-0,7714
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,0203	-0,0332	-1,0535	-1,1410	0,8488	1,8529	-7,2025	881,6537
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,0076	-0,0114	-0,2361	-0,2747	0,1493	0,1272	-0,1507	0,2350
6	Коефіцієнт довгостроко-вого залучення позикових засобів	0,25-0,5	0,1393	0,1627	0,2351	0,2695	0,3023	0,3519	0,4853	0,2840
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	≈ 0,6	0,6609	0,6128	0,4911	0,4804	0,3051	0,1403	0,0472	0,0008
8	Коефіцієнт інвестування власних та довгострокових залучень	0,4-0,9	0,9875	1,0220	1,5111	1,5423	0,7366	0,7359	1,3355	0,3259
9	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,25-1	0,5130	0,6317	1,0364	1,0815	2,2772	6,1293	20,1879	1316,1837
10	Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	< 0,5	0,7602	0,7795	0,8461	0,8396	0,8884	0,9539	0,9855	0,9998
11	Коефіцієнт фінансового ризику	0,5-1	3,1762	3,5472	5,4988	5,2351	7,9613	20,6952	67,9875	5067,4451
12	Коефіцієнт фінансової стабільності	1-1,5	0,3148	0,2819	0,1819	0,1910	0,1256	0,0483	0,0147	0,0002
13	Коефіцієнт страхування власного капіталу	> 0,1	0,0034	0,0043	0,0073	0,0071	0,0090	0,0190	0,0590	3,9348
Розрахунок ефекту фінансового левериджу та його впливу на рентабельність власного капіталу підприємства										
1	Ефект фінансового левериджу DFL, %	> 0	-1,9265	-2,2216	-0,4479	-1,0686	-1,0940	-0,6124	-0,1865	-0,0022
2	Рентабельність власного капіталу ROE, %	> 0	-1,9614	-2,2831	-0,4609	-1,0978	-1,1644	-0,7225	-0,2822	-0,0794

* – дане значення показника не враховується для аналізу, оскільки у результаті застосування правил математичних розрахунків отриманий результат є економічно некоректним.

Джерело. Складено і розраховано авторами на основі відомостей підприємств [10].

Однак, не дивлячись на активну політику керівництва, спрямовану на покращення економічного стану підприємства та удосконалення структури капіталу, ситуація на підприємстві залишається дуже складною, що підтверджується показниками третьої групи таблиці: із 13 коефіцієнтів, що характеризують ефективність структури капіталу підприємства, лише три належать до рекомендованих меж.

Розрахунок ефекту фінансового левериджу підприємства ПАТ "АвтоКрАЗ" також підтверджує, що структура капіталу акціонерного товариства є неефективною протягом усього досліджуваного періоду, однак наявна позитивна динаміка стосовно щорічного збільшення даного показника. Диференціал фінансового левериджу має негативне значення, за якого рентабельність власного капіталу знижується, тобто частка прибутку, що генерується влас-

ним капіталом підприємства, спрямовується на обслуговування позикового капіталу, який використовується за певними ставками відсотку. Зауважимо, що ставка відсотку за користування позиковими коштами у підприємства є невисокою (хоча має негативну тенденцію до зростання), а неспроможність підприємства обслуговувати кредитний портфель, тобто погашати відсотки з користування позиковим капіталом за рахунок прибутку, спричинена фізично великими обсягами залученого капіталу. Позитивним є також той фактор, що плече фінансового левериджу у підприємства є додатним, проте збільшення плеча фінансового левериджу доцільне за умови, що його диференціал більше нуля.

Тепер проаналізуємо ефективність структурування акціонерного капіталу ПАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" (табл. 2).

Таблиця 2. Аналіз системи показників для оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" за 2010–2017 рр.

№ п/п	Назва показника	Межі показника	Роки							
			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аналіз рентабельності капіталу та загальної рентабельності підприємства										
1	Рентабельність власного капіталу	> 0	0,0050	0,0582	0,0002	0,0015	-10,977	0,6630*	0,2230*	0,0907*
2	Рентабельність оборотного капіталу	> 0	0,0758	0,0773	0,1150	0,0819	-0,4462	-0,0785	-0,0546	-0,6279
3	Коефіцієнт реінвестування	> 0	-26,907	1,0000	-55,245	-10,000	1,0000*	1,0000*	1,0000*	1,0000*
4	Коефіцієнт економічного росту	> 0	-0,1478	0,0570	-0,0141	-0,0150	2,4084*	0,4979*	0,2007*	0,0861*
5	Рентабельність активів	> 0	0,0046	-0,0008	-0,0412	-0,0374	-1,0288	-0,8406	-0,7144	-0,3816
6	Рентабельність продукції	> 0	0,1248	0,0894	0,1598	0,1257	0,1331	0,4719	0,1572	0,0653
7	Чиста рентабельність реалізації	> 0	0,0034	0,0295	0,0001	0,0015	-2,1674	-1,8472	-1,1797	-0,6621
8	Коефіцієнт Бівера	0,17-0,4	0,0320	0,0933	0,0309	0,0241	-0,9489	-0,2951	-0,1413	-0,0603
Аналіз ліквідності підприємства										
1	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	> 1	1,2678	1,9258	3,0910	1,7469	0,5983	0,4145	0,1959	0,1486
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	1,0584	1,2967	2,2063	1,3579	0,4632	0,2230	0,0964	0,0688
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,5	0,0823	0,1712	0,7601	0,3628	0,1973	0,0075	0,0110	0,0035
4	Маневреність робочого капіталу	>0,2	0,0212	0,0056	0,1817	0,2429	-0,2488	-0,0064	-0,0069	-0,0021
Аналіз структури джерел засобів підприємства										
1	Коефіцієнт фінансової автономії	>0,5	0,4094	0,4542	0,4578	0,4336	-0,6828	-1,5360	-2,7413	-3,1816
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	2,4427	2,2018	2,1843	2,3064	-1,4645	-0,6511	-0,3648	-0,3143
3	Коефіцієнт покриття відсотків	>0,1	0,1785	-0,0301	-0,8192	-0,9801	-16,721	-6,0337	-2,6613	-3,2177
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,3104	0,5781	0,7375	0,5271	0,5700*	0,4644*	0,4305*	0,5103*
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,2678	0,9258	2,0910	0,7469	-0,4017	-0,5855	-0,8041	-0,8514
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів	0,25-0,5	0,1148	0,2621	0,3787	0,2536	-6,4168	-1,3056	-0,9396	-0,8080
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	≈ 0,6	0,7791	0,6340	0,5564	0,6372	-7,6403	8,6336*	6,3496*	3,8142*
8	Коефіцієнт інвестування власних і довгострокових залучень	0,4-0,9	0,7581	0,6335	0,5827	0,6606	5,2264	-2,9358	-1,6936	-0,8977
9	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,25-1	0,2835	0,5773	0,7973	0,5694	-1,1309	-0,8842	-0,8425	-0,7378
10	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5	0,5906	0,5458	0,5359	0,5619	1,6632	2,5085	3,7020	4,1039
11	Коефіцієнт фінансового ризику	0,5-1	1,4427	1,2018	1,1569	1,2854	-2,4071	-1,6153	-1,3361	-1,2655
12	Коефіцієнт фінансової стабільності	1-1,5	0,6932	0,8321	0,8660	0,7798	-0,3988	-0,6013	-0,7299	-0,7563
13	Коефіцієнт страхування власного капіталу	> 0,1	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Розрахунок ефекту фінансового левериджу та його впливу на рентабельність власного капіталу підприємств										
1	Ефект фінансового левериджу DFL, %	> 0	-2,296	-3,187	-9,538	-6,561	35,565*	44,380*	48,034*	25,487*
2	Рентабельність власного капіталу ROE, %	> 0	-2,292	-3,188	-9,579	-6,598	34,536*	43,539*	47,320*	25,105*

* – дане значення показника не враховується для аналізу, оскільки у результаті застосування правил математичних розрахунків, отриманий результат є економічно некоректним

Джерело: Складено і розраховано авторами на основі відомостей підприємств [10].

Оцінка ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" показала, що у 2010–2011 рр. підприємство активно розвивалося та було рентабельним, оскільки відповідало п'ятьом із восьми нормативним значенням коефіцієнтів у 2010 р. та шістьом із восьми – у 2011. Недостатніми були

лише значення коефіцієнта Бівера, згідно з яким підприємство мало загрозу банкрутства у перспективі, однак показники не були критичними, оскільки їхнє значення до 2014 р. було додатним. Крім того, у 2013 р. підприємству вдалося покращити свій рівень ліквідності (три із чотирьох показників задовольняли рекомендовані межі).

Також за результатами аналізу табл. 2 було виявлено, що до 2013 р. структура капіталу підприємства була доволі ефективною, хоча і не повною мірою досконалою. Протягом 2010–2013 рр. сім з 13-ти показників задовольняло рекомендовані межі. Серед тих, які не досягли нормативних значень, зазначимо такі: коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт концентрації позичкового капіталу, коефіцієнт фінансового ризику та коефіцієнт фінансової стабільності протягом зазначеного періоду були дуже близькі до рекомендованих меж і, за подальшої ефективної політики управління капіталом та нарощенням виробництва і збуту продукції, досягли б нормативного значення; коефіцієнт покриття відсотків, який показує ступінь залежності підприємства від організацій, що кредитують діяльність акціонерного товариства, також не відповідав рекомендованим межам. Це вказує на залежність компанії від наданих їй кредитних коштів, однак, як уже зазначалося, ця галузь є високотехнологічною, що змушує підприємства безперервно займатися науковими розробками та вдосконаленням продукції, а отже, залучати значний обсяг інвестицій та позичкового капіталу; коефіцієнт страхування власного капіталу протягом всього досліджуваного періоду дорівнює нулю, оскільки у структурі власного капіталу підприємства відсутній резервний капітал, що призначений для покриття непередбачених витрат, збитків, на сплату боргів на випадок ліквідації підприємства. Обсяг та цілі використання резервного капіталу в Україні регулюються керівництвом підприємств і його створення не є обов'язковою умовою діяльності акціонерного товариства, проте зауважимо, що в розвинених країнах, таких, як Велика Британія, Естонія, Німеччина, США, Франція законодавством установлюється мінімальна межа сукупного обсягу резервів. Так, наприклад, у Швейцарії мінімальний розмір обов'язкових резервів капіталу становить 20 % номінального капіталу. Отже, до 2013 р. структура капіталу підприємства ПрАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" була ефективною, хоч і мала певні недоліки.

Однак аналіз показників, починаючи із 2014 р., по всіх групах показує, що жоден коефіцієнт (окрім рентабельності продукції) не належав до рекомендованих меж. Крім того, більшість із цих коефіцієнтів протягом 2014–2017 рр. мала від'ємні значення, що характеризує глибoku кризу підприємства та його становище на межі банкрутства. За відповідних умов підприємство характеризується неефективною структурою капіталу та високою залежністю від зовнішніх джерел фінансування. У 2014 р. коефіцієнт покриття відсотків становив 16,7207. Це означає, що боргове навантаження за сплатою відсотків за кредити є дуже великим і підприємство не здатне за рахунок власного капіталу розраховуватися за користування кредитами. Станом на 2017 р. підприємство продовжує довготривалу збиткову діяльність, отримавши сукупний збиток у розмірі 287,748 тис. грн (хоча порівняно із 2016 р. становище компанії все ж трохи покращилось – 602,809 тис. грн збитків), накопичує негативний дисбаланс платоспроможності: сукупна вартість зобов'язань перевищує сукупну вартість активів на 3,340,489 тис. грн (у 2016 р. цей показник був майже на такому самому рівні – 3,003,987 тис. грн), а поточні зобов'язання перевищують оборотні активи на 1,662,039 тис. грн (у 2016 р. на 1,274,407 тис. грн). Таким чином, невиконання умови кредитних договорів та неспроможність обслуговувати наявні кредитні зобов'язання у процесі поточної операційної діяльності підприємства одночасно зі спадом фізичних об'ємів реалізації автомобілів до 1,918 шт. (у

2016 р. підприємством було реалізовано 2,738 шт.) та низьким платоспроможним споживчим попитом і загостренням конкурентного середовища спричиняє суттєву невизначеність стосовно подальшої здатності товариства безперервно продовжувати свою діяльність. За таких обставин підприємству, у першу чергу, необхідно провести реструктуризацію боргів та залучити державу для підтримки стратегічно важливого для економіки України об'єкта автомобілебудування, удосконалити структуру акціонерного капіталу підприємства.

Розрахунок ефекту фінансового левериджу підприємства ПрАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" також показав, що структура капіталу акціонерного товариства є неефективною протягом усього досліджуваного періоду. Однак зазначимо позитивний ефект у динаміці диференціалу фінансового левериджу, значення якого знизилось у 2017 р. у 2 рази порівняно із 2016 р. Основною причиною покращення ситуації на підприємстві послужило триразове зниження ставки відсотка за кредит у 2017 р. порівняно із попереднім.

Протягом 2010–2014 рр. ПАТ "АК "Богдан Моторс", як одна з найбільших автомобілебудівних компаній України, помітно відчувала погіршення фінансово-економічної ситуації в галузі вітчизняного машинобудування, що склалася внаслідок економічної кризи 2008–2009 рр., та продовжує погіршення позицій у результаті економічного спаду 2014 р. (табл. 3).

Оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс" за 2010–2017 рр. показала, що діяльність підприємства протягом зазначеного періоду є збитковою, усі показники рентабельності (окрім рентабельності продукції) характеризуються від'ємними значеннями, а коефіцієнт Бівера свідчить про настання банкрутства, оскільки фінансовий стан підприємства, на якому протягом тривалого часу (1,5–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищував 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка має бути спрямована на розвиток виробництва, характеризує формування незадовільної структури балансу. За таких умов підприємство починає працювати в борг, а коефіцієнт забезпечення власними коштами стає менш ніж 0,1.

Коефіцієнт поточної ліквідності має оптимальні значення протягом 2010–2016 рр. в основному за рахунок додатково вкладеного капіталу.

При цьому аналіз структури джерел засобів підприємства вказує на високу фінансову залежність від зовнішніх джерел фінансування підприємства та нездатність підприємства сплачувати відсотки по кредитах. Так, коефіцієнт фінансової залежності на ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс" у 2014 р., за нормативного значення від 1,67 до 2,5, становив -7,9309, і, хоча динаміка останніх років і характеризувалась позитивною тенденцією, однак станом на 2017 р. цей показник усе ще залишається від'ємним і становить -0,6905.

Дуже важкою є ситуація зі сплатою відсотків по кредитах підприємства. Так, у 2016 р., при нормативного значення коефіцієнта покриття відсотків більше 0,1, значення показника на підприємстві становило -253,4207. І хоча, після проведених заходів щодо реструктуризації боргу даний показник зменшився у 2017 р. до -5,8793, проте він усе ще залишається незадовільним, а при тому, що коефіцієнт концентрації позичкового капіталу із 2010 р. зріс більш ніж у 3 рази і у 2017 р. становив 2,4483 за нормативного значення менше 0,5, ситуація з накопиченням боргів по відсотках може повторитись.

Таблиця 3. Аналіз системи показників для оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс" за 2010–2017 рр.

№ п/п	Назва показника	Межі показника	Роки							
			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аналіз рентабельності капіталу та загальної рентабельності підприємства										
1	Рентабельність власного капіталу	> 0	-0,2105	-0,0066	-0,3439	-0,2792	-24,305	0,5389*	0,2955*	0,3264*
2	Рентабельність оборотного капіталу	> 0	-0,0105	0,0700	-0,0280	-0,0619	-0,3737	-0,1576	-0,1391	-0,3834
3	Коефіцієнт реінвестування	> 0	1,0000	0,8131*	1,0002*	1,000*	1,000*	1,000*	1,1401*	3,1343*
4	Коефіцієнт економічного росту	> 0	-0,2352	-0,0053	-0,4154	-0,3245	2,1793*	0,4245*	0,2883*	0,6768*
5	Рентабельність активів	> 0	-0,0976	-0,0424	-0,1066	-0,0540	-0,2767	-0,0940	-0,0810	-0,3182
6	Рентабельність продукції	> 0	0,1028	0,1721	0,0138	0,3237	0,1330	0,5065	0,4771	35,9895
7	Чиста рентабельність реалізації	> 0	-0,1496	-0,0018	-0,0961	-0,1809	-2,4343	-0,9087	-2,0180	-25,603
8	Коефіцієнт Бівера	0,17-0,4	-0,0126	0,0233	-0,0700	-0,0401	-0,2393	-0,0740	-0,0615	-0,1254
Аналіз ліквідності підприємства										
1	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	> 1	2,7689	3,2939	4,0617	3,8898	1,6088	1,6864	1,5498	0,5241
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	2,2426	2,5752	3,2762	3,5402	1,5359	1,5584	1,5483	0,5237
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,5	0,0620	0,0581	0,0398	0,0971	0,0997	0,0322	0,0002	0,0003
4	Маневреність робочого капіталу	> 0,2	0,0296	0,0214	0,0083	0,0328	0,0822	0,0238	0,0002	-0,0003
Аналіз структури джерел засобів підприємства										
1	Коефіцієнт фінансової автономії	> 0,5	0,2192	0,2184	0,1778	0,1399	-0,1261	-0,2200	-0,3420	-1,4483
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	4,5614	4,5793	5,6254	7,1473	-7,9309	-4,5454	-2,9239	-0,6905
3	Коефіцієнт покриття відсотків	> 0,1	-2,1182	-1,0180	-2,8047	-5,6427	-27,030	-106,05	-253,42	-5,8793
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0	1,4964	2,0304	2,4566	2,8959	-1,7639	-1,0851	-0,5894	0,3258*
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	> 0,1	1,7689	2,2939	3,0617	2,8898	0,6088	0,6864	0,5498	-0,4759
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів	0,25-0,5	0,8124	0,6881	0,8977	1,0505	1,6481	2,3796	4,3121	-1,5687
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	≈ 0,6	0,2691	0,2707	0,2073	0,1627	-0,1987	-0,3373	-0,5400	-171,31
8	Коефіцієнт інвестування власних і довгострокових залучень	0,4-0,9	0,5972	0,4503	0,4906	0,5287	0,6496	0,6340	0,6818	56,8152
9	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,25-1	2,7154	2,6941	3,8230	5,1452	-6,0337	-3,9645	-2,8519	-1,0058
10	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5	0,7808	0,7816	0,8222	0,8601	1,1261	1,2200	1,3420	2,4483
11	Коефіцієнт фінансового ризику	0,5-1	3,5614	3,5793	4,6254	6,1473	-8,9309	-5,5454	-3,9239	-1,6905
12	Коефіцієнт фінансової стабільності	1-1,5	0,2808	0,2794	0,2162	0,1627	-0,1120	-0,1803	-0,2548	-0,5916
13	Коефіцієнт страхування власного капіталу	> 0,1	0,0216	0,0212	0,0301	0,0398	-0,0470	-0,0270	-0,0192	-0,0062
Розрахунок ефекту фінансового левериджу та його впливу на рентабельність власного капіталу підприємств										
1	Ефект фінансового левериджу DFL, %	> 0	-3,2994	-2,0472	-2,6704	-0,8615	2,6273*	1,4005*	1,6976*	16,706*
2	Рентабельність власного капіталу ROE, %	> 0	-3,3970	-2,0896	-2,7770	-0,9155	2,3506*	1,3065*	1,6166*	16,3881*

* – дане значення показника не враховується для аналізу, оскільки у результаті застосування правил математичних розрахунків, отриманий результат є економічно некоректним

Примітка. Складено і розраховано авторами на основі відомостей підприємств [10].

Негативною тенденцією, що вказує на неефективну структуру капіталу акціонерного товариства, є також різке падіння коефіцієнту фінансової стабільності. Цей коефіцієнт є індикатором фінансової стійкості, який характеризує здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Його значення вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. Однак, виходячи із негативних показників даного коефіцієнта у 2014–2017 рр., можемо констатувати, що підприємство не може забезпечити свої зобов'язання власним капіталом.

Розрахунок ефекту фінансового левериджу підприємства ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс" також свідчить про неефективну структуру капіталу акціонерного товариства для досліджуваного періоду. Це підтверджується тим, що рентабельність власного капіталу дуже сильно падає за умови врахування ефекту фінансового левериджу. Зазначимо, що ставка відсотків за кредитом на підприємстві починаючи із 2013 р. є дуже низькою, тому можна зробити висновок, що негативний вплив на структуру акціонерного капіталу підприємства чинять великі розміри непокритого збитку компанії.

Аналіз показників ефективності структурування акціонерного капіталу ПАТ "Єврокар" у 2010–2017 рр. дає можливість сформулювати такі висновки. Найбільш рентабельною діяльністю підприємства була у 2012–2013 рр., коли шість із восьми показників рентабельності належали до рекомендованих меж. При цьому схильність до банкрутства у зазначені роки також знизилась, були отримані позитивні значення коефіцієнта Бівера, що свідчило про поступове покращення ситуації у післякризовий період (табл. 4).

Щодо показників структури капіталу, то найкращі їхні значення характерні для 2011–2012 рр., половина коефіцієнтів у даний період належала до рекомендованих меж. Якщо говорити про показники структури капіталу в період після 2013 р., то ситуація на підприємстві схожа із ситуацією, що склалася на ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс": переважаюча більшість показників набула від'ємних значень, що характеризує структуру капіталу підприємства як незадовільну. Однак, на відміну від ситуації на "Богдан Моторс", падіння показників відбулося у контрольованих межах, тобто за ефективної політики управління акціонерним капіталом, ситуацію у

найближчі декілька років можна виправити. Про це свідчить покращення таких показників, як: коефіцієнт фінансової автономії, який збільшився із -0,3798 у 2016 р. до -0,2803 – у 2017 р., коефіцієнт покриття відсотків, який зріс із -1,6804 у 2016 р. до -0,4517 у 2017 р., коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел із -0,6752 до -0,3625 відповідно у 2016 та 2017 рр., коефіцієнт концентрації позичкового капіталу, який зменшився із 1,3798 у 2016 р. до 1,2803 у 2017 р., коефіцієнт фінансової стабільності – із -0,2752 у 2016 до -0,2189 у 2017 р.

Крім того слід зазначити, що підприємство єдине серед досліджуваних намагається вести активну політику страхування власного капіталу, про що свідчить досягнення нормативного значення коефіцієнта страхування власного капіталу в 2014 р.

За важких економічних умов у автомобілебудівній галузі та скрутного фінансового становища інших виробни-

ків автомобілів в Україні ПрАТ "Єврокар" на сьогодні залишається чи не єдиною компанією, здатною випускати автомобілі. Це підтверджується вагомим покращенням рентабельності підприємства у 2017 р.: чотири із восьми показників підприємства були приведені до нормативних значень, інші три доволі відчутно покращилися і, за умов подальшої ефективної політики управління фінансовим станом підприємства, також досягнуть нормативних значень у найближчі роки. При цьому, у 2017 р. коефіцієнт Бівера отримав позитивне значення порівняно з негативним у 2016, а отже підприємству вдалося уникнути прямої загрози банкрутства і продовжити нарощувати свій економічний потенціал.

Провівши розрахунки ефекту фінансового левериджу підприємства ПрАТ "Єврокар", також було отримано негативну тенденцію ефективності структурування акціонерного капіталу.

Таблиця 4. Аналіз системи показників для оцінки ефективності структурування акціонерного капіталу ПрАТ "Єврокар" за 2010–2017 рр.

№ п/п	Назва показника	Межі показника	Роки							
			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аналіз рентабельності капіталу та загальної рентабельності підприємства										
1	Рентабельність власного капіталу	> 0	-0,0370	0,1701	0,0481	0,0324	-1,3650	2,9394*	0,1559*	-0,1495
2	Рентабельність оборотного капіталу	> 0	0,0298	0,2237	0,1987	0,1765	0,2758	0,1544	0,2772	0,2870
3	Коефіцієнт реінвестування	> 0	-8,9432	-1,3352	0,9067	1,0000	1,0168*	1,0000*	1,0000*	1,0000
4	Коефіцієнт економічного росту	> 0	0,2833	-0,2015	0,0423	0,0319	-4,5344	1,1902*	0,1447*	-0,1615*
5	Рентабельність активів	> 0	-0,0708	0,0629	-0,0357	-0,0393	-0,4019	-0,5521	-0,1453	-0,0402
6	Рентабельність продукції	> 0	0,0853	0,1540	0,1380	0,1524	0,2985	0,2255	0,1927	0,1738
7	Чиста рентабельність реалізації	> 0	-0,0100	0,0424	0,0113	0,0089	-0,3789	-0,6729	-0,0461	0,0276
8	Коефіцієнт Бівера	0,17-0,4	-0,0129	0,1392	0,0392	0,0366	-0,3427	-0,3195	-0,0364	0,0380
Аналіз ліквідності підприємства										
1	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	> 1	1,4599	1,3021	1,7791	0,8710	1,2712	0,8840	1,2670	2,7321
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	1,2489	0,9051	0,7867	0,4985	1,0325	0,6849	1,0538	1,9645
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,5	0,2544	0,0825	0,6503	0,1759	0,4930	0,1763	0,7807	0,4340
4	Маневреність робочого капіталу	>0,2	0,5519	0,2004	0,4455	-0,8637	1,0145	-0,7599	1,4619	0,1253
Аналіз структури джерел засобів підприємства										
1	Коефіцієнт фінансової автономії	>0,5	0,4310	0,4688	0,3957	0,4301	0,0728	-0,3745	-0,3798	-0,2803
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	2,3200	2,1329	2,5271	2,3250	13,7456	-2,6702	-2,6332	-3,5679
3	Коефіцієнт покриття відсотків	>0,1	-1,1622	1,6595	-0,5529	-0,6737	-6,0037	-5,4294	-1,6804	-0,4517
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,5563	0,2435	0,4873	-0,1429	1,3605	0,16871*	-0,3076	-1,4012
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,4599	0,3021	0,7791	-0,1290	0,2712	-0,1160	0,2670	1,7321
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів	0,25-0,5	0,0400	0,1595	0,4267	0,1105	1,0478	7,7690	5,3966	3,1060
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	≈ 0,6	0,9005	0,7536	0,5259	0,8216	0,1146	-0,8222	-0,6752	-0,3625
8	Коефіцієнт інвестування власних та довгострокових залучень	0,4-0,9	0,4991	0,8165	0,7437	1,1174	0,8442	1,1387	0,7923	0,4921
9	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,25-1	0,1105	0,3270	0,9016	0,2172	7,7295	-2,2162	-2,4811	-3,7589
10	Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	< 0,5	0,5690	0,5312	0,6043	0,5699	0,9272	1,3745	1,3798	1,2803
11	Коефіцієнт фінансового ризику	0,5-1	1,3200	1,1329	1,5271	1,3250	12,7456	-3,6702	-3,6332	-4,5679
12	Коефіцієнт фінансової стабільності	1-1,5	0,7576	0,8827	0,6549	0,7547	0,0785	-0,2725	-0,2752	-0,2189
13	Коефіцієнт страхування власного капіталу	> 0,1	0,0441	0,0342	0,0320	0,0310	0,1716	-0,0326	-0,0279	-0,0324
Розрахунок ефекту фінансового левериджу та його впливу на рентабельність власного капіталу підприємств										
1	Ефект фінансового левериджу DFL, %	> 0	-10,176	-0,193	-6,791	-8,815	-3,036	13,972*	4,599*	1,879*
2	Рентабельність власного капіталу ROE, %	> 0	-10,246	-0,130	-6,827	-8,855	-3,438	13,420*	4,454*	1,839*

* – дане значення показника не враховується для аналізу, оскільки у результаті застосування правил математичних розрахунків, отриманий результат є економічно некоректним

Примітка. Складено і розраховано авторами на основі відомостей підприємств [10].

Порівняно з іншими досліджуваними підприємствами, компанія "Єврокар" має найвищі відсотки з обслуговування кредитного портфеля протягом останніх чотирьох років, однак це не заважає тому, що на підприємстві спостерігається дуже динамічна позитивна тенденція до збільшення диференціалу фінансового левериджу в 2017 р. (так, значення даного показника порівняно із 2015 р. підвищилось на 52,06 %). Разом із тим у 2017 р. відбулося покращення і показника плеча фінансового левериджу. Таким чином, намічена позитивна тенденція до виходу підприємства із кризового стану в найближчі роки.

Аналізуючи динаміку показника прибутку на акцію і причини його зміни за даними, що розкриваються акціонерними товариствами, можна судити про небезпеку зменшення частки акціонерів в акціонерному капіталі компанії в результаті нового випуску акцій, які мають такий самий ранг, що і вже існуючі голосуючі акції. Розглянемо динаміку показників прибутковості акцій досліджуваних підприємств за останні вісім років (рис. 2).

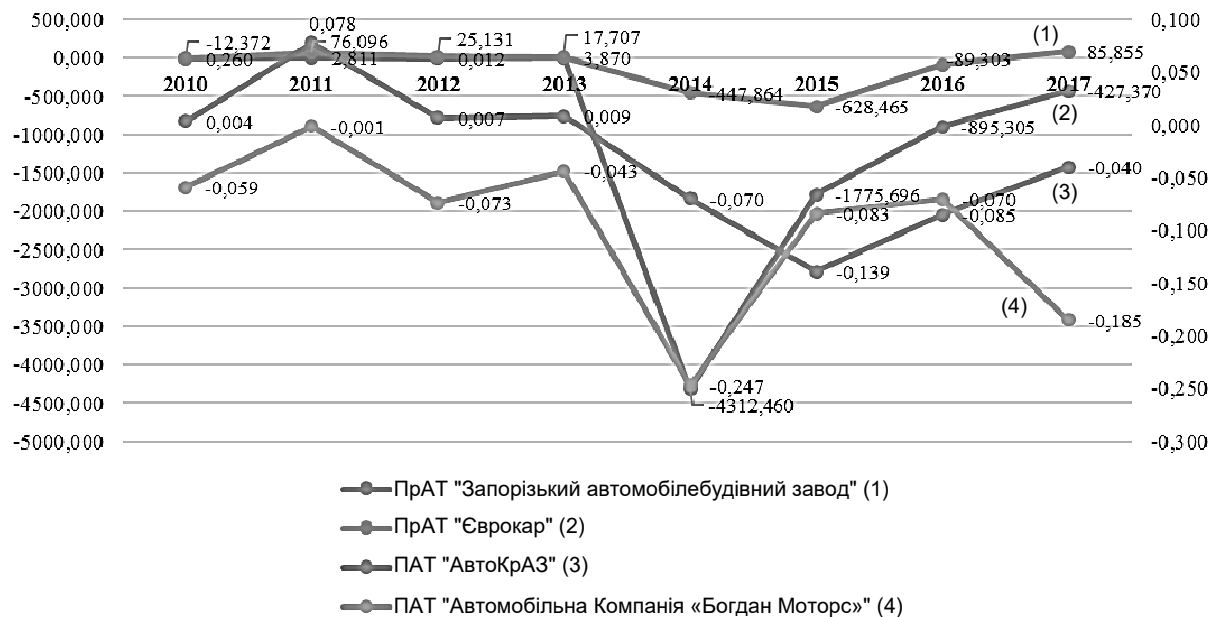


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію найбільших автомобілебудівних підприємств України у 2010–2017 рр., грн

Джерело: Побудовано авторами на основі відомостей підприємств [10].

За даними фінансової звітності автомобілебудівних підприємств України на всіх підприємствах, окрім ПАТ "Автомобільна Компанія "Богдан Моторс", в останні два роки відбувається покращення динаміки прибутковості акцій після різкого падіння показника у 2014 р., а підприємству ПрАТ "Єврокар" у 2017 р. навіть удалось досягти позитивного значення чистого прибутку на одну просту акцію.

Висновки та дискусія. Таким чином, за результатами проведеного аналізу ефективності структури акціонерного капіталу, на всіх досліджуваних підприємствах спостерігається ситуація, за якої рентабельність активів нижча від відсотків за користування позиками, у результаті чого рентабельність власного капіталу підприємств спадає і набуває від'ємних значень, при цьому рентабельність активів досліджуваних підприємств також є від'ємною, унаслідок чого рентабельність власного капіталу зі зростанням рівня заборгованості швидше набуває від'ємних значень. Така структура акціонерного капіталу є неефективною і незадовільною, оскільки неплатоспроможність підприємств настає разом із настанням термінів виконання зобов'язань.

Тому важливою умовою подальшого економічного розвитку вітчизняних автомобілебудівних підприємств є проведення заходів щодо удосконалення структури акціонерного капіталу та її оптимізації, оскільки за умов від-

сутності доступу до позикових коштів, діяльність компанії зупиниться. Вітчизняні автомобілебудівні підприємства гостро потребують значних обсягів іноземного інвестиційного капіталу, джерелом якого може бути лише залучення його з ринку акцій шляхом ефективного структурювання акціонерного капіталу та підвищення інвестиційної привабливості автомобілебудівних підприємств для зарубіжних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Грицино О. М. Оптимізація структури капіталу підприємств України / О. М. Грицино, В. В. Бусленко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. ; редкол.: В. М. Федосов (гол. ред.) та ін. – Київ : КНЕУ, 2017. – Вип. 1. – С. 77–97.
2. Давиденко Н.М. Оцінка оптимальності структури капіталу акціонерного товариства: проблеми та шляхи оптимізації / Н. М. Давиденко // Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 91–94.
3. Дуда С. Т. Узагальнення методичних підходів до оптимізації структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / С.Т. Дуда, В. А. Палько // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 227–233.
4. Пойда-Носик Н.Н. Оцінка ефективності й оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства / Н. Н. Пройда-Носик, Л. В. Петришинець // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 100–112.
5. Ревенко В.С. Розробка механізму управління фінансовим важелем і рентабельністю капіталу підприємства [Електронний ресурс] / В.С. Ревенко // XLV Наук.-техн. конф. факультету менеджменту НТКП ВНТУ. – 2016. – Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/610/312>.
6. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу / О. О. Сініцин // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – С. 1–3.

7. Сорока Р.С. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності / Р.С. Сорока, Р.І. Рондяк // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 353-357.

8. Чайковська О.В. Фінансовий левелінг як елемент політики формування позикового капіталу / О.В. Чайковська, Г.О. Ходова. // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2012. – №1. – С. 190–193.

9. Чиж Н.М. Структуризація власного капіталу акціонерних товариств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Чиж Наталія Михайлівна; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2008. – 20 с.

10. Річна фінансова звітність досліджуваних автомобілебудівних підприємств за 2010-2017 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>

Received: 18/02/19
1st Revision: 03/07/19
Accepted: 24/09/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Д. Баюра, д-р екон. наук, проф.,
Б. Сахарук, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предложена система оценки эффективности структурирования акционерного капитала отечественных предприятий, состоит из трех уровней. По данной системой оценки проведен анализ эффективности структурирования акционерного капитала отечественных автомобилестроительных предприятий в динамике за последние восемь лет и выявлены основные причины экономического спада в автомобилестроительной отрасли Украины.

Ключевые слова: акционерный капитал, эффективность структурирования акционерного капитала, эффект финансового левериджа, реструктуризация долга, чистая прибыль на одну простую акцию.

D. Baiura, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
B. Sakharuk, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

EFFICIENCY MARK OF STRUCTURING THE SHARE CAPITAL OF NATIVE AUTOMAKERS

The proposed system efficiency mark of structuring the share capital of domestic enterprises, consists of three levels. According to this evaluation system, the analysis of the efficiency of structuring the share capital of domestic automakers over the past eight years has been carried out and the main reasons for the economic downturn in the automotive industry of Ukraine have been identified. According to the analysis, at all investigated enterprises, the profitability of assets is lower than the interest on borrowing. The return on equity of enterprises decreases and acquires negative values, while the profitability of the assets of the investigated enterprises is also negative, as a result of which the profitability of equity with an increase in the level of debt quickly becomes negative. Such a structure of equity is inefficient and unsatisfactory, as the insolvency of enterprises comes along with the onset of obligations. Therefore, an important condition for further economic development of domestic automobile construction companies is the implementation of measures to improve the structure of share capital and optimize it.

Key words: share capital, efficiency of structuring of share capital, financial leverage effect, debt restructuring, net earnings per share.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription:

- Gricino O.M., Buslenko V.V., 2017. Optimization of the capital structure of Ukrainian enterprises [Optymizatsiya struktury kapitalu pidpryyemstv Ukrayiny]. Finance, accounting and auditing, 1, pp. 77–97.
- Davidenko N.M., 2014. Estimation of the optimality of the capital structure of the joint-stock company: problems and ways of optimization [Otsinka optymal'nosti struktury kapitalu aktsionernoho tovarystva: problemy ta shlyakhy optymizatsiyi]. Scientific herald of Uzhgorod University. Economics, 3, pp. 91-94.
- Duda S.T., 2014. Generalization of methodical approaches to optimization of enterprise capital structure [Uzahal'nennya metodychnykh pidkhodiv do optymizatsiyi struktury kapitalu pidpryyemstva]. Scientific herald of NLTU of Ukraine, 24.2, pp. 227-233. DOI: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2014/24_2/227_Dud.pdf.
- Proid-Nosik N.N., Petrishinets L.V., 2010. Estimation of efficiency and optimization of capital structure in the system of financial security of the enterprise [Otsinka efektyvnosti y optymizatsiya struktury kapitalu v systemi finansovoyi bezpeky pidpryyemstva]. Finances of Ukraine, 10, pp. 100-112.
- Revenko V.S., 2016. Development of the mechanism for managing the financial leverage and return on capital of the enterprise [Rozrobka mekhanizmu upravlinnya finansovym vazhelem i rentabel'nisty kapitalu pidpryyemstva]. XLV Scientific and Technical Conference of the Faculty of Management of NTKP VNTU. DOI: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/610/312>.
- Sinitsin O.O., 2014. Financial leverage in the management of capital structure [Finansovyy leverydzh v upravlinni strukturoyu kapitalu]. Effective economy, 9, pp. 1-3.
- Soroka R.S. Optimization of the structure of capital on the criterion of maximizing the level of financial profitability [Optymizatsiya struktury kapitalu za kryteriyem maksymizatsiyi rivnya finansovoyi rentabel'nosti]. Scientific herald of NLTU of Ukraine, 23.16, pp. 353-357.
- Tchaikovsky O.V., Hodova G.O., 2012. Financial leverage as an element of the policy of forming a debt capital [Finansovyy leverydzh yak element polityky formuvannya pozykovoho kapitalu]. Current problems of economic and social development of the region, 1, pp. 190-193.
- Chyzh N.M., 2008. Structuring of equity capital of joint-stock companies [Strukturyzatsiya vlasnoho kapitalu aktsionernykh tovarystv]: The dissertation author's abstract of the candidate of economic sciences: 08.00.08, p.20.
10. Annual financial statements of the investigated automotive enterprises for 2010-2017 years [Richna finansova zvitnist' doslidzhuvanykh avtomobilebudivnykh pidpryyemstv za 2010-2017 roky]. DOI: <http://smida.gov.ua/>.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 5(206): 15-22

УДК 330.161:330.31

JEL classification: D01, E710

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/2>

H Al-Hajrey General, Assistant Secretary General,
GCC, Saudi Arabia
ORCID ID-0000-0002-8242-5752,
A.O. Moscardini, Visiting Professor
ORCID ID 0000-0003-4951-0848
Cardiff Metropolitan University, Cardiff, UK,
K. Lawler, Professor
ORCID ID 0000-002-3409-6755
CBA, University of Kuwait, Kuwait

UNDERSTANDING LARGE SYSTEMS

Large systems are notoriously difficult to analyse. This paper explores how a combination of three proven systemic tools can be combined to provide a suitable framework for such analysis. It uses the Gulf Cooperation Council as a case study.

Keywords: Large Systems, SSM, Viable Models, Causal loop Diagrams.

1. Introduction

In the context of this paper, it is important to define what is meant by a "large system". The term will be used to cover large political systems (such as the United States of America, The Swiss Federation, the European Union and the Gulf Cooperation Council), large economics systems (such as free market systems, planned economies or socialist systems) and large business systems. (such as members of the FAANG group – Facebook, Amazon, Apple, Netflix and Google – which are extremely powerful especially in the Western hemisphere).

The word "system" is important as the authors are cyberneticians who use system thinking to view human organisations as complex adaptive systems rather than composites of individual parts. This is the definition of a system adopted by the authors. A system is a synthesis of interconnected parts which cannot be considered individually. All the examples quoted above can be considered as complex systems, in the sense that it is not possible to divide them into independent parts. It is not possible to completely and precisely predict their behaviour over time and indeed such behaviour is often emergent. There may be an extra level of complexity due to geographical distribution such as in multinational companies. These factors make it impossible to analyse and difficult to understand such entities and this paper suggests a combination of several system tools to do this task. It will use the Gulf Cooperation Council as a case study as the principle author is a high-ranking official in this organisation.

It is important for the modern world to have efficient multinational institutional bodies in order to integrate strategies. A multinational institution will be defined as an institution with branches, offices or production facilities in more than one country. Our definition is that any firm that derives at least one quarter of all its business abroad can be considered a multinational corporation. According to the United Nations, the largest 100 multinational corporations' control about 40% of global trade [26].

Political institutions are a special case and their structure has been debated as long as they have existed. Two possible (and contrasting) scenarios are a centrally controlled organisation with limited autonomy for the members or a looser federation of autonomous states with a nominal controlling body. Examples are the United States of America and the European Union which is discussed in section three

2. Problems associated with Large Organisations.

Three major problems that need to be resolved to understand any large organisation are the definition of its identity or purpose, its organisational structure and the collection and accuracy of empirical evidence data.

2.1. Identity.

The identity of an organisation is determined by what it does. Beer's famous dictum is

"a system is what a system does"

This means that to understand the system, one must examine its actions. This is not as simple as it seems as often there is a collective cognitive dissonance where the organisation thinks that it is behaving in a certain manner (and indeed may have been set up to behave that way) but actually is behaving differently. (i.e. keeping the peace by waging war or creating free trade agreements that economically cripple some of the participants). Identity is very much connected with "purpose". Cyberneticians place great emphasis on the teleological aspect of systems. Organisations are composed of people who have values. Values can be described as views of what is right or wrong. From these values, come principles which are the rules and regulations that permit the values to flourish. These principles then determine behaviour and the identity of the organisation. The first stage in understanding large systems is to establish a clear purpose for the system and then to correctly define its values, principles, behaviour and thus the identity of the system.

2.2. Organisational Structure.

Because of the size and complexity of the organisations under scrutiny, it is extremely difficult to begin any investigation. Cyberneticians believe that for intended behaviour to function, the organisation has to be structured in a certain way. There needs to be a structural coupling between organisation and behaviour. The initial insight of Weiner when he formed the area of cybernetics is that there exists a science of organisation i.e. all organisations (large or small. political or economic) all follow certain common rules. There are laws of organisation just as there are laws of physics or chemistry or mathematics, Stafford Beer formed a subset of Cybernetics called Management Cybernetics and created the Viable System Methodology (VSM) which is used in this paper to model the organisational structure of systems.

2.3. Data Collection

There are two problems with data- collection and bias

Many secondary sources will exist and can be accessed by detailed research. There is a potential problem that many sources will be outdated, and cognitive dissonance could exist. Still, these sources are useful as starting or reference points. Primary data can be accessed by means of questionnaires and interviews. The problem here is that of knowledge and bias. How much of the "big picture" do the people being interviewed possess and are their views coloured by their position in

the organisation. A major contributor to data is that of the participant-observer. A participant-observer is a person who has been working in the organisation in many roles for many years. He thus possesses two important attributes – knowledge of how things are actually done and also access to high quality qualitative data, ordinarily not available to outside researchers.

The key question is whether in such a situation, the results obtained can be classified as reliable in the sense of free from bias. Anthropological and sociological studies have been using participant -observation for over a century [9]. The term "ethnographic methods" has been coined to include qualitative methods of data collection such as observation, document analysis and interviewing. Observation methods are useful to researchers in a variety of ways. They provide researchers with ways to check for nonverbal expression of feelings, determine who interacts with whom, grasp how participants communicate with each other, and check for how much time is spent on various activities [21]. Polanyi described this as "tacit knowledge" which he defines as skills, ideas and experiences that people have but are not codified and may not necessarily be easily expressed [18]. With tacit knowledge, people are not often aware of the knowledge they possess or how it can be valuable to others. Effective transfer of tacit knowledge generally requires extensive personal contact, regular interaction and trust. Also, researchers who are participant -observers can be aware of the tensions in the system and elicit responses amongst interviewees which they would not share with an outsider. They would also know when opinions are just not true and be aware of distortions or inaccuracies in the responses.

DeWalt and DeWalt believe that "the goal for design of research using participant observation as a method is to develop a holistic understanding of the phenomena under study that is as objective and accurate as possible given the limitations of the method" [9]. They suggest that participant observation be used as a way to increase the validity of the study, as observations may help the researcher have a better understanding of the context and phenomenon under study. Validity is stronger with the use of additional strategies used with observation, such as interviewing, document analysis, or surveys, questionnaires, or other more quantitative methods. Participant observation can be used to help answer descriptive research questions, to build theory, or to generate or test hypotheses [9].

To summarise, a triangulation approach is recommended, combining multiple observers, theories, methods, and empirical materials. By this it is hoped to overcome any weaknesses or intrinsic biases and the problems that come from single method, single-observer, and single-theory studies. The contents of the case study are mainly based on practitioner-observer analysis of both tacit and explicit knowledge but are thoroughly grounded in primary and secondary data

3. Methodology.

Nowadays, the traditional organisational chart is considered a rather weak and unsatisfactory model of an organization [1]. This paper aims to show how a new combination of three well-established systemic methodologies can be used to diagnose and understand large organisations. The proposed methodology could be described as using a "mixed methods" research design which normally means that a combination of quantitative and qualitative methods is used. In this case, the mixed methods design uses a combination of the three received methodologies which are self-reinforcing on data generation, of the implications of the research question,

diagnostics and the final conclusion. Data can also be described as qualitative i.e. open-ended in the sense that responses cannot be predicted) or quantitative (where the responses fall under a prescribed range such as the Likert scale used in questionnaires).

The three major systemic tools in the new methodology are the Soft Systems methodology (SSM), the Viable System Model (VSM) and System Dynamics (SD). The details of these methodologies cannot be covered in this paper but interested readers can access the following [5, 6, 7, 13, 2,3,4, 11, 12, 20, 25]

The SSM can be described as a qualitative approach and is useful in taking a holistic view of the problem. [17, 23, 14] But, SSM can also use quantitative tools to elicit information such as questionnaires which it does in this research. The results from SSM will often provide a basis for a quantitative analysis to take place. In this research, the analysis will be provided by the VSM which again uses both qualitative and quantitative tools. There is considerable debate amongst managerial cyberneticians about the overall nature of the VSM. The diagnostic stage is subjective and can be argued to be qualitative, but the variety engineering is quantitative. System Dynamics uses both qualitative and quantitative approaches. The causal loop modelling is certainly qualitative and is intended to show the interconnections of the system and identify any counter-intuitive behaviour. Wolstenholme [25], and Pollack [19] System dynamics principles are highly useful in identifying and modelling complex management problems especially in predicting the impacts of decisions over time. Causal models show the dynamic interdependencies and causal relationships of the system. In constructing the SD model, the qualitative paradigm, as advocated by Wolstenholme and Pollack which uses flowcharts, interpretive epistemology, inductive reasoning, and exploratory, qualitative techniques as bases for building the SD model, was employed by this researcher. [25,19]

The effectiveness of the use of SSM as a guiding methodology in combination with other approaches such as cybernetics and system dynamics in identifying problematical situations in organisations and developing more viable models has been documented in recent empirical studies such as those conducted by [8, 15, 22, 21]. In particular, the present study drew salient methodological insight from the contribution of White [24] which enhanced SSM with cybernetic principles and applied the resulting methods to a case study of the London Ambulance Service (LAS).

Figure 1 shows a diagrammatic portrayal of the conceptual framework of the methodology (which is strongly related to the seven -stage approach of a SSM analysis) The application of SSM will provide a clearer picture of the purpose and identity of the organisation. The VSM will be used to construct an organisation structure. It can then use its diagnostic ability to identify organizational deficiencies and suggest organizational changes to correct these deficiencies. The qualitative aspect of SD using causal diagrams will provide a means of identifying the consequences of various actions discussing "what-if" scenarios.

The first stage involves the identification of the problematical situation in the organisation by using information gathered from formal data and qualitative methods. The second stage involves the expression of the problem situation as a *rich picture* in order to facilitate a more in-depth understanding of the problematical situation by the researcher The third stage involves developing succinct statements about the purpose of the various systems or processes, called 'root definitions' which can be formulated through a particular mnemonic – the CATWOE

mnemonic, which stands for *customers, actors, transformation, Weltanschauung, owners, and environment*.

The fourth stage involves the creation of a VSM of the GCC. The boundary separating stages 1 and 2 from stages 3 and 4 is drawn to indicate that the researcher has transposed from the 'real world' to a 'systems thinking world'. The fifth stage which is the evaluation of the conceptual models, involves the comparison of the conceptual model(s)

with the real world. Results of the evaluation of the conceptual models is envisaged to help facilitate the identification of the desirable changes that must be made to the models in order to take into account, the interests of the actors. In this paper, this stage consists of suggesting how various "organisational gaps" which were identified by the VSM can be filled. The sixth stage will use the Causal loops of System Dynamics to explore what-if scenarios.

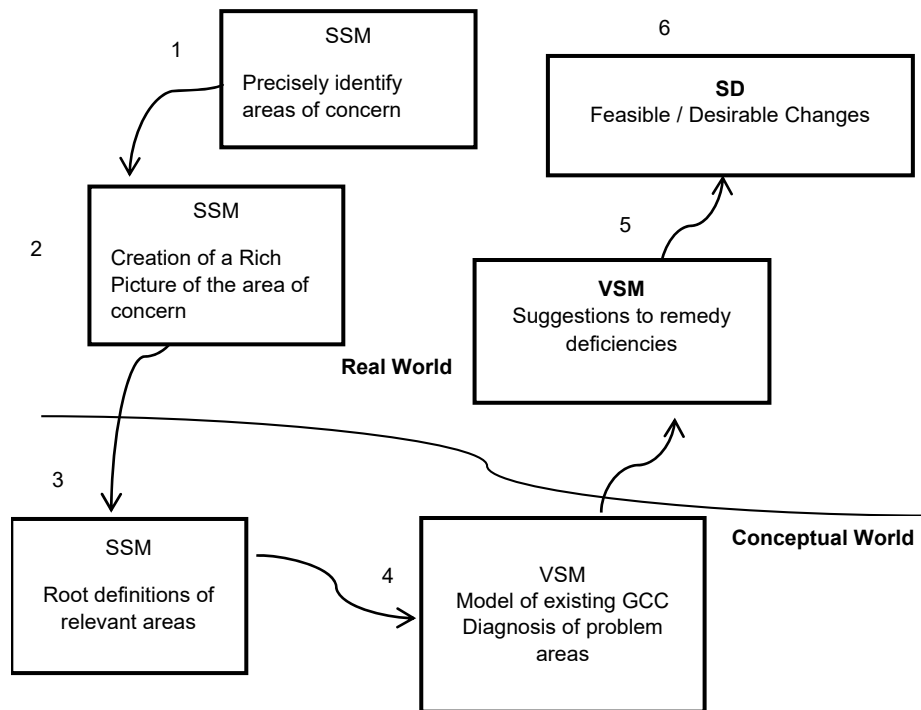


Fig.1. The Conceptual Framework

3.1. GCC as a Case Study.

The GCC was chosen as a suitable case study as the principal author has been there since its inception. Has had many roles and is now in a senior position. He is thus able to do the data triangularisation that is mentioned in section 2.3.

The background to the GCC is as follows. Six Gulf states make up the GCC (see figure 2). They have many features

in common. They all follow the same religion and share a common culture and language. They all have large hydrocarbon reserves which forms the basis of a carbon intensive production industry. They all have a harsh, dry and humid climate and scarce water resources. There are however differences as demonstrated by the current blockade of Qatar by Saudi Arabia and the UAE.



Fig. 2. The geography of the GCC

The founding charter of the GCC (The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, 1981) stipulates that the objectives of the GCC are to facilitate "coordination, cooperation and integration between" member states "in all fields." Specifically, the founding charter enumerates the following objectives of the GCC:

1. To effect coordination, integration and inter-connection between Member States in all fields in order to achieve unity between them.

2. To deepen and strengthen relations, links and areas of cooperation now prevailing between their peoples in various fields.

3. To formulate similar regulations in various fields including the following:

a. Economic and financial affairs

b. Commerce, customs and communications c.

Education and culture

4. To stimulate scientific and technological progress in the fields of industry, mining, agriculture, water and animal resources; to establish scientific research; to establish joint ventures and encourage cooperation by the private sector for the good of their peoples. (The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, 1981).

The data collection methods included the following:

- Participant-Observer knowledge
- Using the Literature reviews
- Existing Documentation (Archival)
- Questionnaires, Interviews.

3.2. Use of the SSM.

The research process lasted the five years. The researcher's firsthand experience with the GCC, his background in management and his interests served as precursors for adopting SSM as the guiding or dominant methodology. A series of interviews together with selected reading and personal experience formed the basis for stages 1 – 3. A root definition was constructed as:

The GCC is a political, economic, social, regional cooperation organisation owned by the leaders of the GCC member states established to "effect coordination, integration, and interconnection among members states in all fields in order to achieve unity among them" by formulating and implementing relevant policies, resolutions and agreements in accordance with the legal instruments and limits set by its Charter.

From this the Rich Picture shown in figure 3 was constructed. This shows several problem areas that need to be addressed in stage 4.

3.3. Use of the VSM.

The VSM was used in three ways:

- To build an organisational model of the GCC,
- To identify deficiencies in the present structure and
- To suggest improvements.

Building a Viable System Model has been thoroughly described by Beer especially in his book "Diagnosing the System" Beer solves the problem of the inter-connectiveness by concentrating on roles not people and he also uses the principle of recursion. In Beer's view one must first identify five sub-systems in the organisation (termed system 1,2,3,4

and 5). Each of these sub-systems has certain roles and is connected recursively to the other subsystems. The greatest problem is in identifying the System Ones. These are the systems that actually do the work i.e. define the identity and purpose of the organisation. A complex organisation can be split in many ways – it is a subjective process, but the guideline is always – what is the system doing? The final model for the GCC is shown in Figure 4 Once the subsystems and the level of recursion are identified, Beer quotes four laws of organisation. These control the flow of information between the subsystems and follow Ashby's law where the variety of the controller must at least equal the variety of that which is being controlled. By examining the variety passing between the systems, suggestions can be made how to correct deficiencies.

3.4. Use of SD.

In any action there are always unintended consequences and the improvements suggested by the VSM are not exempt. Here the power of System Dynamics can be fully revealed. At this stage, causal diagrams were constructed, and unexpected feedbacks were examined. The combination of these three systems methodologies contributed to a greater understanding of the GCC and form a powerful tool with which to understand complex and large systems.

4. Results.

The VSM diagnosis of the GCC revealed many instances where the subsystems did not follow the four Laws of Organisation laid down by Beer. This allowed the researchers to suggest changes in the organisational structure that addressed the problem areas revealed in the Rich Picture. As an illustration of these suggestions, let us consider one area that was identified as a major problem in the SSM stage. This is the question "can the GCC act as a supranational body". This is an interesting question because it can be raised with regard to the three political examples quoted in the introduction. It reflects the basic issue of the balance between control and autonomy. To sue VSM terminology, it reflects on the roles of the System Ones and System Five and the levels of recursion in the System.

In the original USA constitution, the individual states were the system ones and they existed in a loose union where only major decisions (Such as War) were made by the System Five (the president). This is known as the Hamiltonian or Jefferson model. After the civil war, Lincoln wanted much more central control and he changed the role of the system Five to its present role where the president has much more power and the autonomy of the states are reduced. In the case of Switzerland, there are four system ones (the four cantons) and they have a more Hamiltonian structure. In the case of the European Union, the UK claims that it entered a Hamiltonian structure which has evolved over time into a Lincolnian structure which severely limits the autonomy of the UK.

With regard to the GCC, the VSM shows that it does not have the requisite variety to make supranational decisions. In fact, its present structure precludes this. To do so would require an alternative structure (shown in figure 5) where the six member states are themselves the system ones of a new structure. In this way, a supreme council would be able to influence decisions. It would depend on the will of the individual states whether this would morph into a Hamiltonian or Lincolnian version.

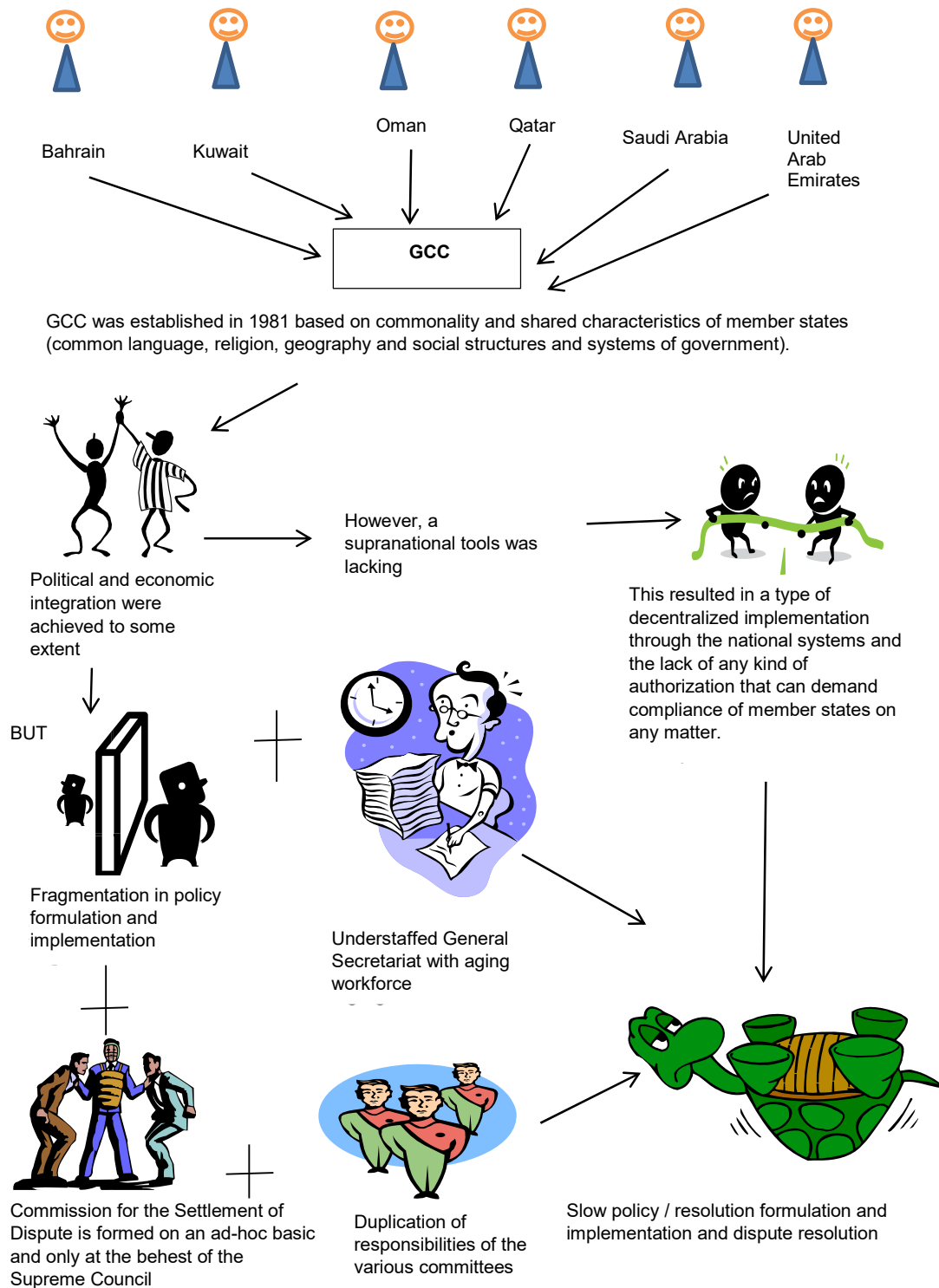


Fig. 3. Rich Picture for the GCC

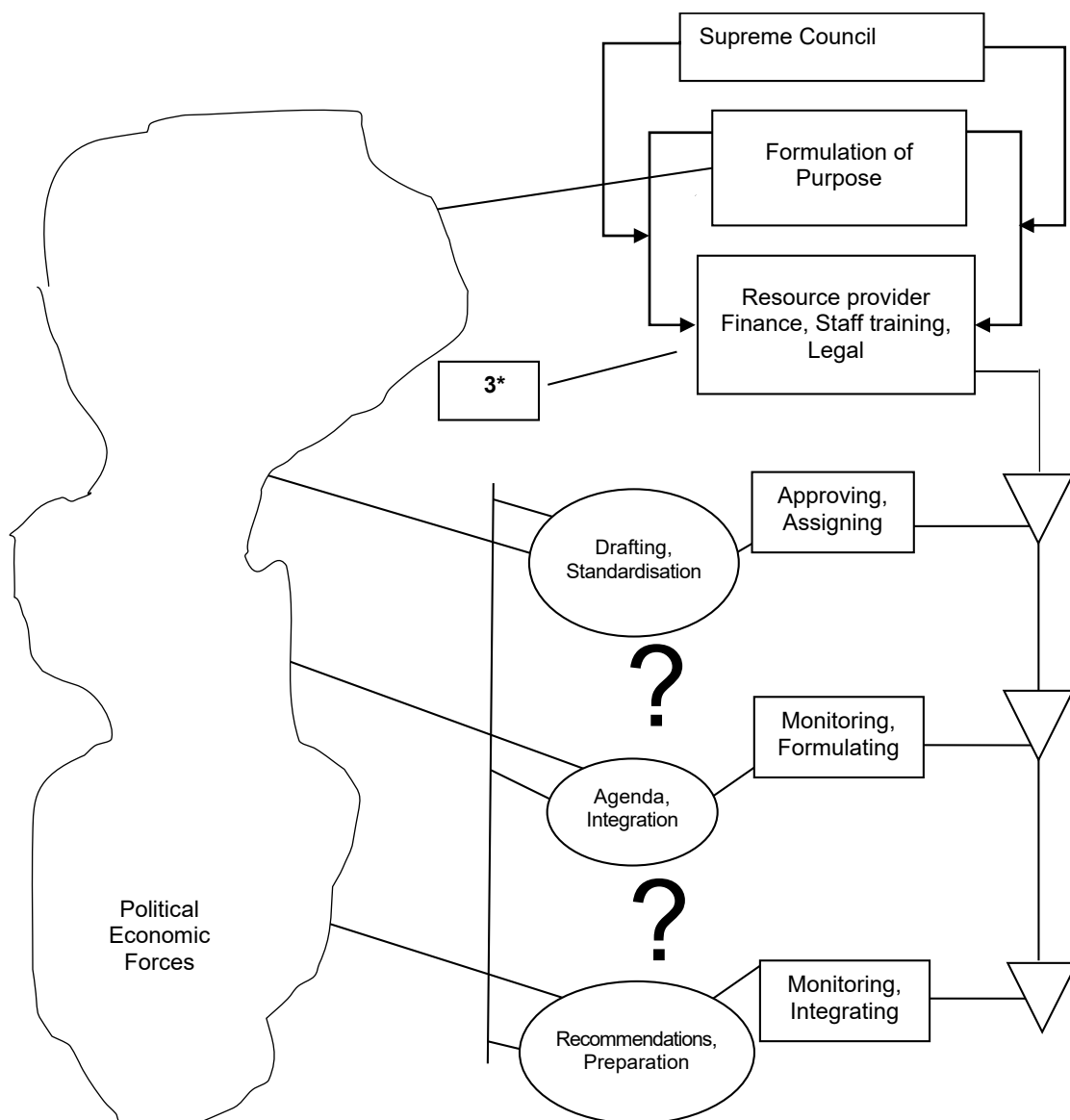


Fig. 4. Viable System Model of GCC

5. Conclusion.

This paper addresses the problems of large organisations and suggests a new methodology for doing so. The three methodologies are SSM, VSM and SD. It is assumed that the reader has previous knowledge of these methodologies, but ample references are given in the text. To illustrate the methodology, the GCC has been chosen as a case study.

The results show that the aim of becoming a supranational body was defeated at the inception of the GCC in the way that it was structurally assembled. To obtain the original vision, a new structure would be needed.

In the authors opinion, a hypothesis or new idea can make a contribution to knowledge in three ways – support evidence, provide a logical and coherent explanation or be useful. Because of the complex interactions inherent in a large organisation, it is extremely difficult to use an empirical approach. Any evidence (if it exists) is not guaranteed to be reliable as it may not (indeed will not) include ALL the facts and will be coloured by vested interests. As such the results are not falsifiable (in the Popperian sense) or verifiable (in the Kuhnian sense) This is a common criticism of social

science or economic modelling but can be answered. The authors use the Abduction philosophy proposed by C.S. Peirce [16] which can be roughly summarized by "if there is no reason to disbelieve then believe" The traditional way is to use empirical observation to construct models that fit. Einstein reversed this trend and sought truth in the models and let reality catch up! In this paper we do not ignore empirical observation and indeed insist on a triangulation of empiricism, primary and secondary data. The methodology uses tried and tested tools and is logical and coherent. It is also useful as any attempt to unravel the workings of such systems or organisations adds to the general understanding of the problems and provides a debating platform for further improvement. This echoes the views of Feyerabend who states that "the most important criterion is that a theory should be useful" [10]. Science is done by people. Some of these are empiricists, some are rationalists, some are pragmatists and however "validity" is defined, there will be exceptions. The authors submit that this new methodology is a valuable contribution to knowledge and in the particular case of the GCC has provided insights that they are now considering.

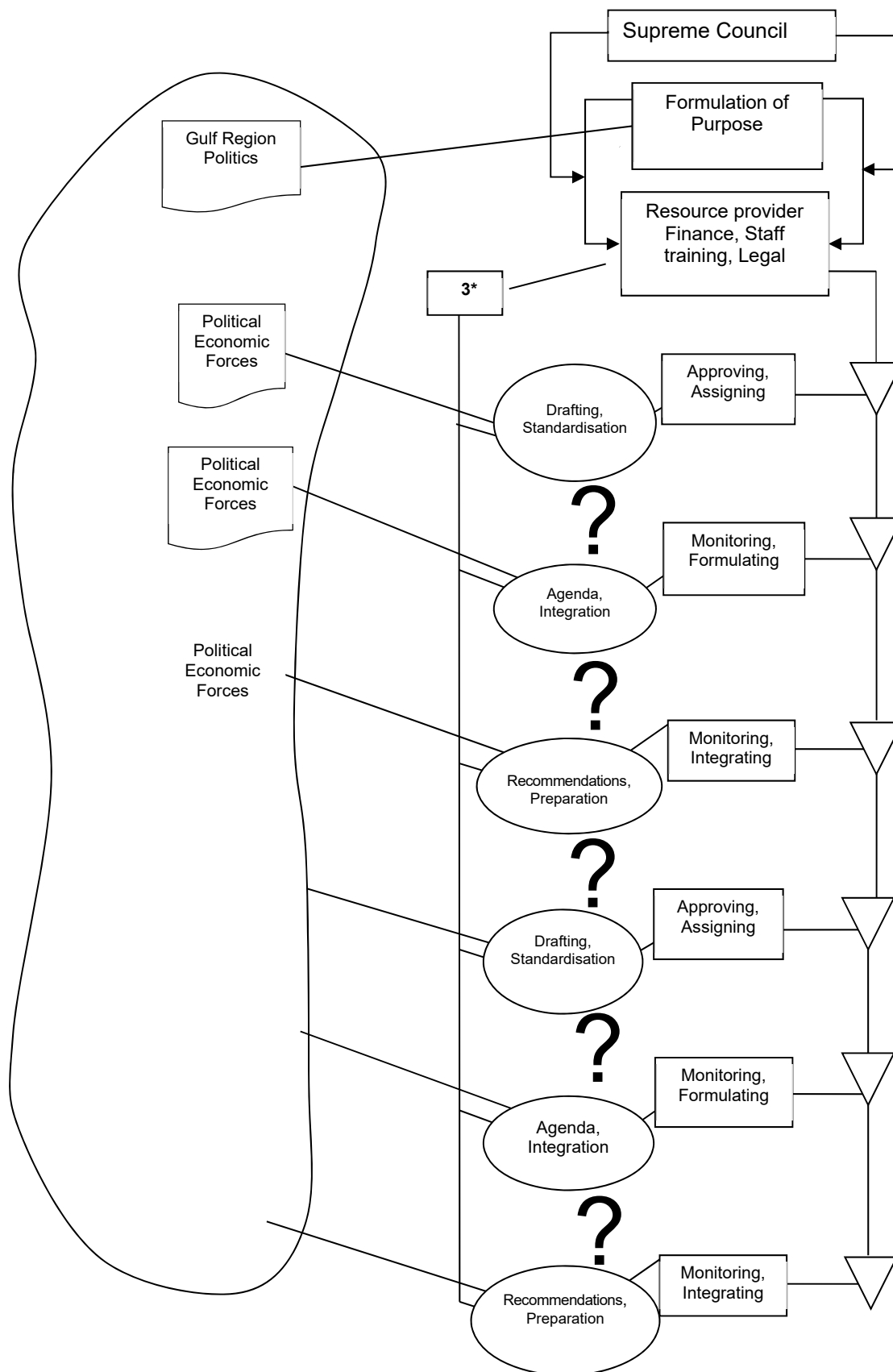


Fig. 5. Alternative structure for the GCC

References:

1. Assimakopoulos, N. & Dimitriou, N. 2006. "A cybernetic framework for viable virtual enterprises: The use of VSM and PSM systemic methodologies" *Kybernetika*, 35 5, pp. 653-667.
2. Beer, S. 1985. "Diagnosing the system for organisations" John Wiley & Sons.
3. Beer, S. 1979. "Platform for Change" John Wiley & Sons.
4. Beer, S. 1974. "Decision and Control" John Wiley & Sons.
5. Checkland, P.B. 2000. "Soft systems Methodology: A thirty-year retrospective" *Systems Research and Behavioral Science*, 17, pp. 11-58.
6. Checkland, P.B. & Poulter, J. 2006. "Learning for action: A short definitive account of soft systems methodology and its use for practitioners, teachers and students" John Wiley & Sons.

7. Checkland, P. B. & Scholes, J. 1990. "Soft systems methodology in action" John Wiley & Sons.
8. Delbridge, R. 2008. "An illustrative application of soft systems methodology SSM in a library and information service context process and outcome" Library Management, 29 6/7.
9. DeWalt, K.M. & DeWalt, B.R. 2002. "Participant observation: A guide for fieldworkers" Walnut Creek, AltaMira Press.
10. Feyerabend, P. 1975. "Against method" Verso Books
11. Forrester, J.W. 1969. "Urban Dynamics" MIT Press: Cambridge, MA.
12. Forrester, J.W. 2007. "System dynamics: the next fifty years" System Dynamics Review.
13. Jackson, M.C. 2006. "Creative holism: A critical systems approach to complex problem situations" Systems Research and Behavioural Science, 235, pp. 647-657
14. Kayrooz, C. & Trevitt, C. 2005. "Research in organisations and communities: Tales from the real world" Allen & Unwin
15. Page, T. 2008. "Soft systems modelling of the new project development process – A case study" Journal on Management, 3 2, pp. 34-39.
16. Peirce, C.S. 1903. "Pragmatism as the Logic of Abduction. Collected Papers" Harvard Press
17. Platt, A. & Warwick, S. 1995. "Review of soft systems methodology" Industrial Management and Data Systems, 954, pp. 19-21.
18. Polanyi, M. 1967. "The Tacit Dimension" New York. Anchor Books.
19. Pollack, J. 2007. "The changing paradigms of project management" International Journal of Project Management, 25 3, pp. 266-247.

20. Richmond, B. 1993. "Systems thinking: Critical thinking, skills for the 1990s and beyond" System Dynamics Review, 9, pp. 113-133.
21. Schmuck, R. A. 2006. "Practical Action Research for Change" Corwin Press.
22. Staadt, J. 2012. "Redesigning a project-oriented organization in a complex system. A soft systems methodology approach" International Journal of Managing Projects in Business.
23. Tsoi, H. 2004. "Logical soft systems methodology for education programme development" Issues in Informing Science & Information Technology, 1, pp. 1027-1032.
24. White, S.M. 2012. "Using cybernetics with soft systems methodology in complex system development" Institute of Electrical and Electronics Engineers.
25. Wolstenholme, E.F. 1999. "Qualitative versus quantitative modelling: the evolving balance" Special issue on system dynamics of Journal of the Operational Research Society.
26. <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/multinational-company/>

Received: 13/05/2019

1st Revision: 27/05/2019

Accepted: 02/09/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Аль-Хаджрей Генерал, Помічник Генерального секретаря
Рада співробітництва арабських держав Перської затоки, Саудівська Аравія,
А. О. Москардіні, запрошений проф.
Університет Кардіф Метрополітан, Кардіф, Велика Британія
К. Лоулер, проф.
Університет Кувейту, Кувейт

ОСЯГНЕННЯ ВЕЛИКИХ СИСТЕМ

Великі системи, як відомо, важко аналізувати. Досліджено, як комбінування трьох надійних системних інструментів може створити підходящу основу для такого аналізу. Для прикладу вивчається Рада співробітництва арабських держав Перської затоки.

Ключові слова: великі системи, методологія м'яких систем, прийнятні моделі, схеми причинно-наслідкових зв'язків.

Аль-Хаджри Генерал, Помощник Генерального секретаря
Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, Саудовская Аравия,
А. О. Москардини, приглашенный проф.,
Университет Кардифф Метрополитан, Кардифф, Великобритания,
К. Лоулер, проф.
Университет Кувейта, Кувейт

ПОСТИЖЕНИЕ БОЛЬШИХ СИСТЕМ

Большие системы, как известно, трудно анализировать. Данная статья исследует, как комбинирование трех надёжных системных инструментов может создать подходящую основу для подобного анализа. Для примера изучается Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива.

Ключевые слова: большие системы, методология мягких систем, приемлемые модели, схемы причинно-следственных связей.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 5(206): 22-28

УДК 330.8

JEL classification: B1

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/3>

А. Мостепанюк, канд. екон. наук, докторант

ORCID 0000-0001-5327-2534

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Досліджено формування та подальший розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано особливості трансформації цієї концепції відповідно до соціально-економічних змін, очікувань суспільства та інтересів бізнесу. На основі наявних наукових розробок систематизовано відповідний понятійно-категоріальний апарат, виокремлено основні принципи функціонування, комплексні моделі, потенційні можливості та загрози соціальної діяльності бізнесу за сучасних умов.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність; соціальна діяльність бізнесу; моделі корпоративної соціальної діяльності; принципи корпоративної соціальної відповідальності.

Постановка проблеми. Нині перед глобальним суспільством постали гострі соціально-економічні проблеми, критичними серед яких є такі: деградація й забруднення навколишнього середовища, спричинені надмірним виробництвом та споживанням; старіння населення і міграція, що підвищують економічний тиск на держав-

ний сектор, який постає перед необхідністю надавати соціальні послуги у більшому обсязі за умови обмежених податкових надходжень. Одним із напрямів вирішення зазначеної проблеми є практика корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що є механізмом перенесення державних соціальних функцій на приватний бізнес. Як відомо, зазначені практики в розвинених країнах

спрямовані на забезпечення та захист прав споживачів і працівників, охорону довкілля, мінімізацію негативних наслідків діяльності приватного сектору, вирішення глобальних соціальних проблем, зокрема бідності та голоду. Разом із тим, ефективне застосування практик КСВ у країнах із ринками, що формуються, загострює потребу в глибокому теоретичному дослідженні історичних передумов виникнення та подальшого розвитку концепції КСВ з метою узагальнення відповідних наукових напрацювань, уточнення понятійно-категоріального апарату, виокремлення основних принципів КСВ і визначення її потенційного впливу на економіку та суспільство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних науковців, що досліджували зазначену проблематику, слід зазначити праці Е. Карнегі [1], Х. Боуена [2], А. Керрола [3], Д. Вуд [4], присвячені висвітленню сутності й форм КСВ та частковому аналізу процесу історичного формування даної концепції. Ідеться про обґрунтування необхідності соціальної відповідальності бізнесу в період індустріалізації [1], дослідження сутності КСВ та впливу рішень, ухвалених бізнесом, на соціальне середовище [2], теоретичне осмислення поняття КСВ та її складових, формування тривимірної моделі корпоративної соціальної діяльності [3], аналіз теоретичних основ і принципів КСВ, визначення її основних наслідків для суспільства [4] тощо. Дослідженню сутності поняття та принципів КСВ присвячені праці таких вітчизняних учених, як: О. Пархоменко, який дослідив поняття й основні принципи КСВ [5]; А. Бурковської та Т. Лункіної, які визначили сутність КСВ через призму фінансової привабливості, вказуючи, що формування "соціального іміджу" компанії приводить до додаткових фінансових надходжень у формі інвестицій [6]. Разом із тим, Н. Яневич та О. Грішнова, І. Магдич досліджують КСВ як соціальну інвестицію, спрямовану на створення позитивного іміджу компанії та формування людського капіталу шляхом охорони здоров'я та тренування працівників, що підвищує продуктивність праці й прибутковість бізнесу [7; 8]. Н. Гражевська розглядає КСВ як чинник нагромадження соціального капіталу [9], Д. Баюра трактує практику КСВ як механізм підвищення ефективності корпоративного управління [10; 11], С. Фірсова досліджує КСВ як маркетингову стратегію бізнесу [12]. Водночас, З. Галушка аналізує КСВ як соціальну інновацію, що сприяє розвитку економічних відносин та модернізації [13].

Розвитку теоретичних і практичних засад КСВ присвячені праці таких учених: А. Колота (проаналізував і систематизував наукові засади формування концепції КСВ) [14], Н. Марущак (дослідила процес реформування КСВ починаючи від одиноких випадків добровільних рішень до формування загальної прийнятої стратегії ведення бізнесу) [15]. Водночас, незважаючи на наявність глибоких наукових досліджень теорії та практики КСВ, історичні передумови формування й генезис відповідної концепції висвітлені в науковій літературі не повною мірою.

Метою статті є дослідження історичних передумов та особливостей формування концепції КСВ з метою систематизації й узагальнення існуючих теоретичних підходів і наукових розробок, що сприятиме впорядкуванню понятійно-категоріального апарату та може бути використано представниками бізнесу й державного сектору в процесі інституціоналізації практики КСВ.

Методологія. Використано загальнонаукові методи пізнання, а саме: аналізу та синтезу, метод наукової абстракції, логічний, історичний, метод узагальнення та причинно-наслідкового аналізу, системний та історико-економічний підходи.

Результати. Аналіз наявної наукової літератури вказує, що першим, хто звернув увагу на необхідність соціальної відповідальності у формі доброчинності був американський учений Ендрю Карнегі, який у праці "Багатство" (1889) окреслив проблему нерівномірного розподілу багатства та обґрунтував шляхи подолання такої нерівності. На думку дослідника, до початку індустріальної революції, більшість виробництв створювалися на основі родинних зв'язків, де головний майстер і підмайстри ділили отриманий дохід та мали однакові умови проживання, що свідчило про рівномірний розподіл доходів. За умов індустріалізації, характерною ознакою якої є поширення найманої праці, розподіл доходів між власниками капіталів і найманими робітниками став украй нерівномірним. За цих обставин актуалізувалася проблема подолання нерівності й забезпечення рівномірного розподілу багатства, яке перебуває у руках меншості [1].

Задля вирішення даної проблеми, Е. Карнегі запропонував реалізувати державну політику, за якої накопичені багатства будуть спрямовуватися на соціальні потреби. При цьому особливу увагу вчений приділив питанню ефективності перерозподілу багатства, зазначаючи, що багатство, розділене серед усього бідного населення у вигляді благодійності, буде витрачено виключно на задоволення потреб. Отже, "найбільш ефективним для громади є розміщення в межах її досяжності "сходів", на які прагнуть піднятися люди – парків та зон відпочинку, за допомогою яких люди відновлюють тіло і розум; творів мистецтва, які приносять задоволення й покращуватимуть суспільний смак, різноманітних громадських установ, які підвищать рівень життя людей. Таким чином, повернення надлишкового багатства масі своїх співгромадян у зазначених формах, розраховане на довгострокове користування такими благами" [1]. На думку дослідника, саме таким чином багата людина має піклуватися "про бідних братів, використовуючи на їхню користь свою мудрість, досвід і вміння управляти, роблячи для них більше, ніж вони могли б зробити для себе" [1].

Важливим практичним кроком на шляху залучення додаткових коштів до вирішення суспільних проблем стало створення першого "Фонду Громади" в Америці у 1914 р. Основними функціями цього фонду стали: перерозподіл багатства та спрямування благодійних внесків у сферу суспільного життя, що потребують інвестицій, відповідно до обставин. Зауважимо, що за наявності надлишку коштів, "Фонд Громади" мав змогу інвестувати ці кошти, а акумульований таким чином капітал використовувати на потреби громади [16].

Уперше термін "соціальна відповідальність" був використаний американським ученим Х. Боуеном у праці "Соціальна відповідальність бізнесмена" (1953), у якій автор наголосив на особливому впливі рішень, ухвалених підприємцем щодо виробництва певних товарів або послуг, застосування певних технологій на рівень безробіття, розподіл доходів, економічне зростання країни, рівень добробуту населення, використання природних ресурсів, спосіб споживання, торгівлю й міжнародні відносини [2]. Аналізуючи широкий спектр наслідків, спричинених рішеннями бізнесу, автор поставив питання: чи зобов'язаний бізнес зважати на соціальні наслідки ухвалення власних рішень? Відповідь, на думку автора, є однозначною: так. У зазначеній праці Х. Боуен піднімає ряд інших важливих питань, а саме: яка поведінка бізнесу може бути визначена як соціально відповідальна? Чи повинна соціальна відповідальність бізнесу бути визначеною на законодавчому рівні? Як співвідносяться довгострокові цілі бізнесу та суспільства? Підкреслимо, що соціальна відповідальність бізнесу, на думку дослідника, може бути оцінена

такими критеріями, як корисність ухваленого рішення для суспільства, спрямованість його на досягнення прогресу та підвищення якості життя населення [2].

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу праця відомого американського економіста М. Фрідмана "Соціальна відповідальність бізнесу полягає у збільшенні його прибутку" (1970), у якій автор зазначає, що "в системі вільної підприємницької діяльності та приватної власності керівник корпорації є найманим працівником власників бізнесу. Він несе пряму відповідальність перед своїми роботодавцями. Ця відповідальність полягає в тому, щоб вести бізнес відповідно до їхніх бажань, які, як правило, полягають у тому, щоб заробити якомога більше грошей, дотримуючись основних норм суспільства, як тих, що втілюються у законі, так і тих, що втілені в етичних нормах" [17]. На думку вченого, коли бізнес є соціально відповідальним та бере участь у вирішенні соціально важливих проблем, "керівник корпорації витрачає чужі гроші, а саме: збільшення витрат призводять до зменшення прибутку акціонерів, тобто він витрачає гроші акціонерів; підвищуються ціни для клієнтів, тобто він витрачає гроші клієнтів; зменшується заробітна плата деяких працівників, тобто він витрачає їхні гроші" [17]. Щодо соціальної відповідальності у традиційному розумінні, то на думку М. Фрідмана, лише люди мають певну відповідальність перед суспільством, що виявляється в їхньому праві розпоряджатися власним доходом на користь доброчинності чи інших соціально важливих проектів на власний розсуд. Відтак учений стверджує, що вирішення соціальних проблем є функцією державного сектору, на фінансування яких приватний сектор сплачує податки, а концепція КСВ перетворює економіку на соціалізм, що суперечить усім принципам вільного ринку та конкуренції [17].

Зауважимо, що процес інституціоналізації КСВ розпочався в Америці, де Комітет з економічного розвитку в 1971 р. задекларував політику щодо корпоративної соціальної відповідальності бізнесу з метою визначення ролі бізнесу за умов постійної зміни соціальних потреб населення. У документі зазначалося, що з економічним розвитком, збільшенням доходів населення та покращенням умов життя суспільство ставить вищі вимоги до власників та управлінців бізнес-корпорацій. При цьому було виокремлено такі три основні кола відповідальності бізнесу: (1) внутрішнє – економічні функції: виробництво, працевлаштування, економічне зростання; (2) середнє – соціальні цінності: збереження довкілля, налагодження взаємовідносин із працівниками, надання достовірної інформації, забезпечення рівних прав та захист від виробничих ушкоджень; (3) зовнішнє – соціальне середовище: подолання бідності та занепаду міст. Отже, починаючи з 1960-х років, державний сектор Америки заохочував приватні корпорації виконувати соціальні функції, що раніше надавалися виключно державним сектором, такі, як: тренування людей з обмеженими можливостями, допомога представникам меншин відкривати власний бізнес тощо. Оскільки приватні компанії витрачали власні ресурси на реалізацію соціальних функцій, державний сектор надавав їм певні фінансові переваги у вигляді субсидій, позик із кращими умовами, податкових пільг, державних гарантій тощо [18]. Такі тенденції отримали назву "приватизація" державного сектору.

Визначальним у зазначеному підході стало те, що держава створювала "ринкові умови" виконання соціально значущих функцій/проектів для корпорацій. Ідеться про те, що на конкурентній основі найефективніші корпорації отримували право укласти з державою контракт стосовно виконання проекту з отриманням певних державних пільг (позик, субсидій тощо) [18]. За цих обставин державний сектор не виконував соціальні функції, а на

контрактній основі передавав право надавати такі послуги більш ефективним приватним корпораціям.

Незважаючи на широке поширення практики КСВ у розвинених країнах, доцільність залучення бізнесу до вирішення соціальних проблем досі залишається дискусійним питанням. Показовою в цьому плані є праця американського економіста К. Девіса "Аргументи за і проти соціальної відповідальності бізнесу" (1973). У ній учений виокремив такі аргументи на підтримку КСВ:

- задоволення власних інтересів у довгостроковій перспективі. За умови залучення до вирішення соціально важливих проблем місцевої громади бізнес здатен підвищити прибутки у довгостроковій перспективі шляхом зменшення плинності кадрів, зменшення рівня злочинності тощо;

- формування іміджу компанії. Кожна приватна компанія прагне побудувати позитивний імідж серед працівників, споживачів та постачальників. У цьому контексті надання соціальних послуг або залучення до важливих соціальних проектів перетворюються на пріоритетний шлях побудови іміджу компанії;

- життєздатність бізнесу. Приватні компанії продовжують функціонувати доти, доки вони задовольняють потреби споживачів і відповідають їхнім очікуванням щодо соціальної спрямованості діяльності бізнесу. З метою виконання бізнесом своєї соціальної ролі та утримання влади, він повинен надавати суспільству те, що від нього очікують;

- уникнення надмірного державного регулювання. Якщо бізнес за власним бажанням бере участь у вирішенні соціально важливих проблем, це попереджує запровадження державним сектором нормативно-правових норм стосовно обов'язковості його залучення до соціальних проектів;

- соціокультурні норми. Бізнес обмежений соціокультурними нормами поведінки. Відповідно при зміні суспільних норм його поведінка змінюватиметься, а саме: за умови зміни соціальних норм стосовно КСВ бізнес буде сприймати ці зміни разом з іншими громадянами;

- задоволення інтересів акціонерів. Якщо за умови втручання у соціально значущі проекти прибутки компанії зростуть, то у такій ситуації бізнес має бути соціально відповідальним в інтересах акціонерів;

- спроба вирішити соціальні проблеми. Оскільки державні організації не у змозі вирішити актуальні соціальні проблеми, суспільство покладає надію на приватний сектор, та перекладає таким чином на нього певні державні функції, які не були надані повною мірою;

- наявність ресурсів. Як відомо, у приватному секторі особливу роль відіграють управлінські та інноваційні уміння й навички, тому залучення професійних управлінців, що працевлаштовані у приватному секторі, та інноваційних підходів у вирішенні соціальних проблем у формі КСВ, є взаємовигідним для обох секторів;

- зростання прибутку. За умови наслідування принципів КСВ компанії можуть збільшити свої прибутки. Так, рішення щодо запобігання забрудненню довкілля може призвести до вторинного використання відходів виробництва, що зменшить витрати. Так само продаж відходів може підвищити прибуток компанії тощо;

- запобігання, а не боротьба з наслідками. Якщо бізнес буде відкладати на потім вирішення соціально важливих проблем, настане час соціальної кризи, коли бізнес буде постійно зайнятий вирішенням соціальних конфліктів та не матиме часу на свою комерційну діяльність.

Водночас серед основних аргументів проти соціальної відповідальності бізнесу К. Девіс виділяє такі:

- максимізація прибутку. Відомо, що головною функцією бізнесу є отримання прибутку, крім того, менеджер є найманим працівником та має діяти відповідно до

інтересів роботодавці (власників бізнесу), тобто максимізувати прибуток бізнесу. Отже, прямі обов'язки управлінців не стосуються дій, спрямованих на вирішення соціальних проблем;

- витрати на соціальні проекти. Як правило, приватні компанії прагнуть використовувати наявні ресурси з максимальною економічною віддачею. Однак кошти, інвестовані у соціальні проекти, не дають очікуваного підвищення прибутку. Крім того, технології з меншим негативним впливом на навколишнє середовище коштують дорожче, що може в окремих випадках призвести до збитковості бізнесу;

- недостатність знань та навичок для надання соціальних функцій. Ідеться про професійні навички управлінців, а саме: їх орієнтованість на економічну, технічну й інноваційну діяльність та відсутність підготовки й навичок у галузі надання соціальних функцій, що знижує ефективність їхніх рішень, спрямованих на вирішення соціальних важливих проблем;

- послаблення комерційної ефективності. За умови залучення бізнесу до вирішення соціальних проблем та пов'язаних із цим додаткових витрат, економічна ефективність знижується, що, у свою чергу, може призвести до конфлікту інтересів акціонерів/власників та послаблення позиції бізнесу на ринку, погіршення іміджу компанії та втрати привабливості для споживачів і працівників;

- послаблення міжнародної торгівлі. Бізнес, що бере участь у вирішенні соціальних проблем, має вищі витрати, а відповідно і вищі ціни. Відтак він утрачає конкурентні переваги. За цих обставин компанії з нижчими цінами (які не є соціально відповідальними) отримають конкурентні переваги на міжнародному ринку;

- концентрація влади. Потужні приватні компанії мають значну владу у виробництві, споживанні, працевлаштуванні, ціноутворенні, оплаті праці, вони здатні впливати на рішення законодавчої влади та закладів освіти. За цих умов надання бізнесу ще й соціальної влади призведе до концентрації влади в "одних руках", що породжує певні ризики для суспільства;

- відсутність механізмів підзвітності. За умови відсутності системи підзвітності бізнесу перед суспільством щодо КСВ така діяльність втрачає сенс і уможливорює "недобросовісне" наслідування принципів КСВ;

- відсутність широкої підтримки. Нині відсутня єдина позиція щодо необхідності та ефективності КСВ серед представників бізнесу, науковців і представників державної влади, що у довгостроковій перспективі

може розділити суспільство на прибічників та противників такої політики. Задля ефективного впровадження принципів КСВ суспільство має бути поінформованим, а "обов'язковість" або "добровільність" проектів КСВ повинна бути визначена законодавством [19].

Важливий крок на шляху формування концепції КСВ був зроблений А. Керролом у праці "Тривимірна концептуальна модель корпоративної діяльності" (1979), де автор систематизував наявні наукові та практичні підходи до визначення сутності КСВ, її форм, шляхів задоволення соціальних потреб населення та бізнес-цілей корпорацій, сформулював нову тривимірну матрицю корпоративної діяльності приватного бізнесу (рис. 1). Учений виділив та обґрунтував чотири основні категорії корпоративної відповідальності, серед яких: перша – економічна (виробництво товарів і послуг та їх реалізація з метою отримання прибутку); друга – юридична (ведення бізнесу відповідно до чинного законодавства); третя – етична (надання правдивої інформації щодо продукції, захист прав споживачів, працівників, забезпечення рівності прав представників різних національностей, релігій тощо); четверта – добровільна (благодійність, волонтерство, перепідготовка безробітних, облаштування центрів з догляду за дитиною працюючим матерям тощо). Другою складовою матриці є шість основних соціальних проблем, до вирішення яких приватний сектор може долучитися, а саме: 1) консюмеризм; 2) захист навколишнього середовища; 3) подолання дискримінації; 4) безпечність продукції; 5) безпека на робочому місці; 6) інтереси власників/акціонерів. На думку дослідника, соціальні проблеми, які потребують вирішення, різняться для країн та змінюються з часом. Крім того, вони залежать від економічної сфери, у якій функціонує підприємство. Так, для великих індустріальних компаній проблема захисту довкілля буде більш актуальною порівняно зі страховими компаніями та банківськими установами тощо. Останньою складовою запропонованої А. Керролом концептуальної матриці корпоративної діяльності є стратегія або "відповідь" приватної компанії на виклики суспільства щодо участі у вирішенні соціальних важливих проблем. "Відповіді" можуть бути такими: (0) – відсутність "відповіді" (неприйняття бізнесом соціальної відповідальності); (I) – ознайомлення та реакція бізнесу на проблему; (II) – виправдання та оборона компанії; (III) – погодження з наявними проблемами та усвідомлення необхідності участі у їх вирішенні, планування подальших дій; (IV) – активне залучення бізнесу до вирішення соціальних проблем [3].

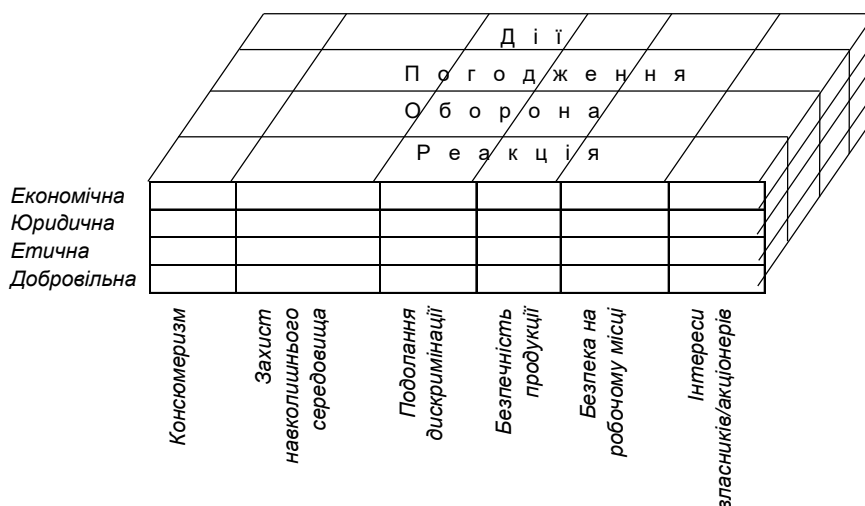


Рис. 1. Концептуальна тривимірна модель корпоративної соціальної діяльності за А. Керролом

Джерело: розроблено автором на основі [3].

Подальшого розвитку зазначена модель набула у праці Донни Вуд "Переосмислення корпоративної соціальної діяльності" (1991), де автор доопрацювала тривимірну модель А. Керрола (рис. 2) [4].

Складові КСВ			
Економічна	Юридична	Етична	Добровільна
Принципи КСВ			
Легітимність (інституційний рівень)			
Публічна відповідальність (організаційний рівень)			
Свобода дій управлінця (індивідуальний рівень)			
НАСЛІДКИ			
Соціальний вплив			
Створення та удосконалення форм КСВ			
Формування політики КСВ			

Рис. 2. Модель соціальної діяльності бізнесу за Д. Вуд

Джерело: розроблено автором на основі [4].

Важливо зауважити, що Д. Вуд уперше виокремила такі основні принципи КСВ: (1) легітимність, що визначається як відповідальність бізнесу як соціальної інституції за запобігання зловживання владою; (2) публічна відповідальність, що полягає у долученні бізнесу до вирішення соціальних проблем, які виникли в результаті діяльності компанії (забруднення довкілля, безпечність товарів та умов праці тощо) та/або збігаються з інтересами бізнесу; (3) свобода дій управлінця, що характеризується відповідальністю менеджера за ухвалення рішень стосовно участі в соціально важливих проектах. Крім того, Д. Вуд визначає основні наслідки КСВ, а саме: соціальний вплив, розвиток форм і програм, які корпорації використовують для досягнення своїх соціальних цілей, формування політики упорядкування власних інтересів бізнесу та соціальних інтересів [4].

Таким чином, протягом XIX–XX ст. відбулося становлення та розвиток концепції КСВ, яка зазнала значних змін і трансформацій. Разом із тим, основна ідея цієї концепції залишилася незмінною, а саме: перенесення певних соціальних функцій із державного сектору в приватний.

Висновки та дискусія. Розвиток теоретичних уявлень щодо соціальної відповідальності бізнесу сприяв поглибленню розуміння необхідності та сутності КСВ, уточненню понятійно-категоріального апарату й інституціоналізації взаємодії державного сектору та представників бізнесу з метою покращення соціального середовища та вирішення актуальних проблем. Концепція КСВ почала формуватися наприкінці XIX ст. Уважалося, що основною метою такої відповідальності був перерозподіл багатства, що концентрувався у руках меншості, задля фінансової допомоги бідному населенню. Дотепер концепція КСВ еволюціонувала й нині вченими сформовані її комплексні концептуальні моделі, а саме: тривимірна модель А. Керрола, що поєднує основні види відповідальності, об'єкти, на які спрямована КСВ та бізнес стратегії, якими керуються компанії; модель Д. Вуд, що містить основні принципи й очікувані наслідки КСВ тощо.

КСВ нині трактується як добровільне рішення бізнесу стосовно взяття на себе додаткової відповідальності перед суспільством понад норми, закріпленої на законодавчому рівні, що головним чином орієнтоване на забезпечення і захист прав споживачів, працівників та інших зацікавлених осіб; подолання бідності та голоду на глобальному рівні; недопущення дискримінації та утиску прав меншин. Основними принципами корпоративної соціальної відповідальності є принципи легітимності, публічної відповідальності, тобто долучення до вирішення проблем, спричинених функціонуванням бізнесу, а також ін-

дивідуальної відповідальності управлінця, оскільки рішення щодо участі у вирішенні соціальних проблем приймаються на індивідуальному рівні. Серед очікуваних наслідків КСВ головними є такі: подолання соціальних проблем і формування соціально орієнтованої стратегії ведення бізнесу, що у довгостроковій перспективі здатна запобігти глобальній соціальній кризі.

Незважаючи на теоретичну обґрунтованість та широке практичне залучення приватного бізнесу до вирішення соціально важливих проблем, проблема доцільності КСВ у ринковій економіці залишається дискусійною. Зокрема, М. Фрідман рішуче критикує таку практику, вказуючи, що єдиною метою власників бізнесу є максимізація прибутку, що передбачає раціональне використання ресурсів на комерційну діяльність, а не надання їм у вигляді доброчинності на задоволення потреб суспільства. На думку дослідника, така доброчинність прямо впливає на добробут працівників і споживачів, а саме: витрати на соціальні проекти знижують дохід працівників та підвищують ціни. Узагальнення зазначеної дискусії знайшло відображення в праці К. Девіса "Аргументи за і проти соціальної відповідальності бізнесу" (1973), де автор наголосив, що завжди існуватимуть критичні думки стосовно доцільності КСВ серед представників бізнесу та суспільства. Вирішенню цього конфлікту, на думку дослідника, сприятиме закріплення правил соціальної поведінки бізнесу на законодавчому рівні й розробка прозорих механізмів підзвітності такої діяльності. Як показує практика сьогодення, ці інституційні проблеми залишаються невирішеними й до сьогодні, хоча пройшло майже 50 років із часу публікації зазначеної праці.

Беручи до уваги принципи функціонування "Фонду Громади" в Америці та аргументи, запропоновані К. Девісом щодо відсутності знань і навичок соціально відповідальної діяльності у представників бізнесу, загрози концентрації влади в руках потужних корпорацій, ефективним інструментом інституційного врегулювання цих проблем, на наш погляд, є надання права розпоряджатися соціальними внесками бізнесу окремій організації, яка буде підзвітною бізнесу і громаді та спрямовуватиме кошти в соціальні галузі, які дійсно потребують інвестицій, однак не є привабливими для бізнесу. У такому випадку, бізнес буде не у змозі одноосібно вирішувати у який проект інвестувати, що в довготривалій перспективі зменшить імовірність отримання бізнесом необмеженої соціальної влади. Саме тому подальші зусилля науковців та представників бізнесу і державного сектору мають бути спрямовані на формування та апробацію дієвих механізмів підзвітності соціальної діяльності компаній і методів визначення ефективності проектів КСВ.

Список використаних джерел:

1. Carnegie A. Wealth. / A. Carnegie // North American Review. – 1889. – № 148 (391). – С. 653-664.
2. Bowen H. Social responsibilities of the businessman / H. Bowen. – New York: Harper&Row, 1953. – 270 p.
3. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance / A. B. Carroll // Academy of Management Review. – 1979. – № 4(4). – С. 497-505.
4. Wood D. Corporate Social Performance Revisited / D. Wood // Academy of Management Review. – 1991. – № 16(4). – С. 691-718.
5. Пархоменко О. С. Чинники і напрями розвитку політики корпоративної соціальної відповідальності українських компаній / О. С. Пархоменко // Ефективна економіка. – 2014. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3003/>
6. Бурковська А. В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні / А. В. Бурковська, Т. І. Лункіна // Вісн. аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – № 4. – С. 38-43.
7. Яневич Н. Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н. Я. Яневич. – Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2010.
8. Грішнова О. Економічна доцільність та пріоритетні напрями активізації соціальних інвестицій підприємств / О. Грішнова, І. Мардич // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2016. – № 5 (182). – С. 13-18.
9. Гражевська Н. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник нагромадження новітніх форм капіталу в сучасній ринковій економіці / Н. Гражевська, А. Мостепанюк // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2018. – № 2 (197). – С. 12-19. DOI: 10.17721/1728-2667.2019/206-2/2.
10. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність як складова підвищення ефективності системи корпоративного управління / Д. Баюра // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2009. – № 113-114. – С. 60-63.
11. Баюра Д. Формування систем корпоративного управління на закладах соціальної відповідальності / Д. Баюра // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2013. – № 10 (151). – С. 18-22.
12. Фірсова С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: маркетинговий аспект / С. Фірсова // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2011. – № 121-122. – С. 73-76.
13. Галушка З. Вплив соціальних інновацій на модернізацію економічних відносин / З. Галушка // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2019. – № 2(203). – С. 6-11.
14. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5-26.
15. Марущак Н. В. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності / Н. В. Марущак // Європейські перспективи. – 2012. – № 2(1). – С. 213-221.
16. The Cleveland Foundation. Goff's Vision [Електронний ресурс]. – Режим доступу: _
17. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits / M. Friedman // New York Times Magazine. – 1970. – № 13 (32-33). – С. 122-124.
18. Committee for economic development. Social responsibilities of business corporations, 1971 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ced.org/pdf/Social_Responsibilities_of_Business_Corporations.pdf.
19. Davis K. The Case for and against Business Assumption of Social Responsibilities / K. Davis // Academy of Management Journal. – 1973. – № 16. – С. 312-323.

Received: 07/07/19
1st Revision: 25/07/19
Accepted: 26/09/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

А. Мостепанюк, канд. экон. наук, докторант
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Исследованы исторические предпосылки возникновения и дальнейшего формирования теоретической концепции корпоративной социальной ответственности. Кроме того, проанализированы особенности трансформации понятия корпоративной социальной ответственности в соответствии с экономико-социальными изменениями, ожиданиями общества и интересов бизнеса. На основе имеющихся научных разработок, обобщено понятийно-категориальный аппарат, основные принципы функционирования, комплексные модели, потенциальные возможности и угрозы социальной деятельности бизнеса.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; социальная деятельность бизнеса; модели корпоративной социальной деятельности; принципы корпоративной социальной ответственности.

A. Mostepaniuk, PhD in Economics, Doctoral Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FORMATION AND DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT

The article provides the conceptual study on the emerging and further development of the corporate social responsibility (CSR) starting from the late 1880s. The paper covers the most important transformations of the concept, starting from its understanding as a mechanism of redistribution of the wealth and continuing till the formation of the modern business strategy. The study investigates the main principles of CSR, the key arguments for and against the social performance of business, potential positive impact on society and challenges of CSR. The study concludes that key goals of CSR are modifying with other economic and social changes, shifts in public needs and requirements towards business, the possibility of public sector to provide and support basic human rights etc. The outcomes of the research are useful for business in order to implement correctly principles of CSR and avoid possible challenges, to impact positively social life and standards, as well as public sector while the process of institutionalization and forming the legal background of CSR.

Keywords: corporate social responsibility; corporate social performance; models of corporate social performance; principles of corporate social responsibility.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

1. Carnegie, A., 1889. Wealth. North American Review, 148 (391), pp. 653-664.
2. Bowen, H., 1953. Social responsibilities of the businessman. New York: Harper&Row, 270 p.
3. Carroll, A. B., 1979. A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management Review, 4(4), pp. 497-505.
4. Wood, D., 1991. Corporate Social Performance Revisited. Academy of Management Review, 16(4), pp. 691-718.
5. Parhomenko, O. S., 2014. Factors and directions of development of corporate social responsibility policy of Ukrainian companies. Effective Economics, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3003>.
6. Burkovska, A. V., 2015. Development of Corporate Social Responsibility in Ukraine. Bulletin of Agrarian Science of the Black Sea, 4, pp. 38-43.
7. Yanevich, N. Y., 2010. Social investments: essence and classification. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House.
8. Grishnova, O., Magdych, I., 2016. Economic feasibility and priority directions of activation of social investments of enterprises. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 5 (182), pp. 13-18.
9. Grazhevska, N., Mostepaniuk, A., 2018. Corporate social responsibility as a factor of accumulation of novel forms of capital in the contemporary market economy. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 2 (197), pp. 12-19. DOI: 10.17721/1728-2667.2018 / 197-2 / 2
10. Bayura, D., 2009. Corporate social responsibility as a component of improving the effectiveness of the corporate governance system. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 113-114, pp. 60-63.
11. Bayura, D., 2013. Formation of corporate governance principles for social responsibility. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 10 (151), pp. 18-22.
12. Firsova, S., 2011. Social responsibility of business in Ukraine: marketing aspect. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 121-122, pp. 73-76.

13. Galushka, Z., 2019. Influence of social innovations on modernization of economic relations. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 2 (203), pp. 6-11. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/203-2/1>
14. Kolot, A. M., 2013. Corporate Social Responsibility: The Evolution and Development of Theoretical Views. Economic Theory, 4, pp. 5-26.
15. Marushchak, N. V., 2012. The evolution of the concept of corporate social responsibility. European perspectives, 2 (1), pp. 213-221.
16. The Cleveland Foundation. Goff's Vision. Retrieved from: <https://www.clevelandfoundation100.org/foundation-of-change/invention/goffs-vision/>
17. Friedman, M., 1970. The social responsibility of business is to increase its profits. New York Times Magazine, 13 (32-33), pp. 122-124.
18. Committee for economic development. 1971. Social responsibilities of business corporations. Retrieved from: https://www.ced.org/pdf/Social_Responsibilities_of_Business_Corporations.pdf
19. Davis, K., 1973. The Case for and against Business Assumption of Social Responsibilities. Academy of Management Journal, 16, pp. 312-323.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 5(206): 28-33

УДК 330.88

JEL classification: B 29

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/4>

O. Nesterenko, PhD in Economics, Associate Professor

ORCID ID 0000-0003-0886-8173,

M. Zdvizova, economist

ORCID ID 0000-0003-1838-1115

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

BEHAVIORAL ECONOMIC THEORY: A METHODOLOGICAL BREAKTHROUGH OR EXTENSION OF THE BOUNDARIES OF DOMINANT ORTHODOXY?

The article is devoted to the analysis of the place of behavioral approach in the structure of modern economic study. The evolution of views on the essence of economic behavior of individuals is described and the peculiarities of approaches to its definition of different economic schools are analyzed. The comparative analysis of behavioral and neoclassical approaches is presented; the peculiarity of the used method is the presentation of the neoclassical direction not in the aggregate, but as two main branches – cardinal and ordinal, which allowed for a more detailed analysis. The analysis revealed differences and some similarity of these directions of research. According to the findings, it is concluded that the behavioral approach is not the complete opposite of the neoclassical, but has a significant number of features close to the ideas of ordinary people, so it can be considered as a natural continuation of established ideas deepened through the use of an interdisciplinary approach. The article also outlines possible options for the development of neoclassical and behavioral approaches and the current issues for further research.

Key words: *behavioral economics; economic behavior; rationality; individual decision-making process.*

Introduction. The problem of determining the nature of economic behavior remains one of the most relevant areas of economic research today, as each individual makes many economic decisions every day and chooses among several alternatives. It is such a daily choice of each person that shapes the specificity of consumption at the macro level, which has a significant impact on both the national economy and the global economy.

Studies of individual behavior began a long time ago, the first substantial concept of economic behavior was the model "Homo economicus" by A. Smith, which has long been the basis of many further studies. Subsequently, many anomalies and inconsistencies were identified in the consumer choice process, which could not be explained by this approach. This led to the emergence of other concepts of economic behavior that took into account social, religious or mental factors and studied the consumer in various aspects. However, the most profound questions about consumer behavior and economic decision-making have been explored by behavioral school representatives, who have taken into account not only economic but also psychological factors, finding that in practice consumers are overwhelmingly irrational.

Behavioral economic theory has always been defined as an alternative to the neoclassical direction, a fundamentally opposite approach. However, at the present stage, more and more scientists are assuming the possibility of synthesis of two directions in the near future. Despite all the differences in methodology, views on rationality and economic behavior, behaviorism has every chance of integrating with the teachings of the neoclassicists and contributing to the development of the economic mainstream.

Literature review. Supporters of the cardinal approach (including A. Marshall [1]) and supporters of the ordinal approach worked on the development of the neoclassical model of individual behavior. The basis of the behavioral direction was the research of H. Simon [2] and G. Catona [3], which were developed by D. Kahneman and A. Tversky [4]. Modern researchers of the human model in economics are K. Binmore [5], R. Thaler [6], D. Ariely [7]. Among Ukrainian scientists who have been researching economic choice and behavior, S. Slukhay [8], P. Illiashenko [9], O. Dluhopolsky [10].

The purpose of the paper is exploring the neoclassical and behavioral approaches, their common and distinctive features, as well as linking directions in the context of developing views on the nature of economic behavior, and analyzing possible ways of developing and further interacting approaches.

Research methodology. To achieve the purpose of the paper and solve certain problems, we used general scientific and special methods of scientific knowledge: comparative analysis – to identify the strengths and weaknesses of neoclassical and behavioral approaches; historical method – for a retrospective analysis of approaches to determine the features of individual choice; cluster analysis – to identify features of ordinal, cardinal and behavioral approaches, establish commonality and distinctive features; analysis and synthesis – to develop suggestions for further interaction of directions. An interdisciplinary approach is used to determine the nature of behavioral economic theory and to explain the characteristics of individual decisions.

The main results. Economists for centuries have been searching for the answer to the question of the role of individual in the economy, offering new hypotheses about

the nature of its economic behavior. However, there is still no definite opinion. The attitude to determining the role of the consumer in the economy is formed in accordance with the basic assumptions made within each direction or school of economic theory.

The classical concept of the human behavior model was based on the theoretical concept of "Homo economicus", proposed by Adam Smith, which became one of the first attempts to study the nature of economic behavior and was established as a basic model for a long period. According to its model, the individual is endowed with such innate qualities: rationality, selfishness, individual economic interest, propensity to exchange and independence from the actions of other individuals. A. Smith also believed that each person clearly defined and followed their own interests. That is, the classical school of political economy views a person as an active economic subject, whose behavior is dependent on his own selfishness and satisfaction of his own needs in condition of the free choice. A. Smith's theory was the basis of many further developments, but it should be noted that it had a number of disadvantages and did not cover the full range of factors that influence the economic decision-making process.

An interesting fact is that the "father" of the concept of economic man A. Smith is also considered one of the first behavioral economists. Analyzing the earlier work of the scientist, "The Theory of Moral Sentiments" (1759), researchers N. Ashraf, K. Camerer, and J. Loewenstein write: "Adam Smith's actors in The Theory of Moral Sentiments are driven by an internal struggle between their impulsive, fickle and indispensable passions, and the impartial spectator. They weigh out-of-pocket costs more than opportunity costs, have self-control problems and are overconfident. They display erratic patterns of sympathy but are consistently concerned about fairness and justice. They are motivated by ego more than by any kind of direct pleasure from consumption and, though they don't anticipate it, ultimately derive little pleasure from either. In short, Adam Smith's world is not inhabited by dispassionate rational purely self-interested agents, but rather by multidimensional and realistic human beings" [11]. Such ideas of A. Smith were too progressive for the scientific community of the time, and the factors that he considered in explaining the economic behavior of man, were again investigated by economists only two hundred years later.

At the beginning of the XIX century, within the doctrine of utilitarianism became famous the teachings of English philosopher and sociologist I. Bentham, which is based on the study of utility. Exploring the principles of usefulness, the scientist not only sought an explanation for human behavior, but also gave it a normative value. The Bentham Man is guided by the principles of selfishness and oriented toward consumption rather than labor, unlike the economic man A. Smith. The usefulness of any decision is defined as an assessment of the degree of its morality, and the level of positive or negative results of the decision as the level of happiness or suffering of the individual.

Representatives of the new history school considered it necessary to take into account psychological factors in the study of economics, considering the person as a capitalist entrepreneur, seeking self-determination and power. M. Weber, exploring different spheres of social life, concluded that religious and ethical values are the cause, and economic behavior of man is the consequence. It is ethical values that are an important factor in economic development. It should be noted that the representatives of the German historical school of Economics were sharp opponents of the concept of economic man.

A fundamentally new approach to explaining human behavior is applied to the theory of marginalism that emerges in the last third of the XIX century. There is a new method – the method of "Robinson economy", according to which the simulation of the situation where the individual is a solitary economic entity with a limited number of goods. That is, for the first time in economic science, the personal desires and needs of the consumer are studied, and a combination of psychology and economic theory is formed, which becomes the first step to a deeper study of both the needs of the individual and the essence of his choice and behavioral motives.

An important step in making sense of the economic decision-making process is the theory of rational expectations, formulated by J. Muth in 1965 and later developed by R. Lucas. Unlike adaptive expectations, which are based on past experience, rational expectations are based on scientific assumptions that take into account the functioning of the real economic model. According to proponents of the theory of rational expectations, economic agents can predict the consequences of influence on the economy, based on knowledge of the laws of its functioning, accordingly, shaping economic behavior. They predict their activity, and these forecasts are usually closer to reality than those obtained through modeling.

Each step of the previous research has become an important component in the formation of two predominant directions that study individual economic choice and economic behavior – *neoclassical and behavioral*. To analyze the interaction and possible integration of the achievements of two alternative directions, let us consider each of them.

The methodology of *neoclassical economic theory*, as well as the basis of classical political economy, is based on the concept of rational behavior of economic subjects, although compared to the classics, they view individual as the subject of study of economic science. The neoclassical school of economic theory has made a significant contribution by formalizing the concept of "economic man" for use in mathematical models. In the future, a simplified version is used – a comparison of a person with a factor of production. However, neoclassicals made some attempts to make the consumer model more convincing.

For example, A. Marshall, the founder of the neoclassical school, believed that habits and irrational behavior underlie many human actions, and noted that not only economic but also religious factors influence the decisions of the individual [12]. The scientist has brought the human model closer to the behavior model of real economic agents – managers. A. Marshall wrote that attempts were made to construct a certain abstract science of the actions of an "economic man", free from moral principles, which earns money methodically and selfishly [1]. The model of human behavior, created by A. Marshall, became the basis of the model of modern economic man in neoclassical economic theory.

In exploring the problem of consumer choice, proponents of neoclassical theory are guided by the principles of utilitarian doctrine, meaning that every consumer, when making a choice, distributes the budget in such a way as to maximize utility. However, in order for the consumer to decide which choice maximizes utility, it must be measured. That is why, within the neoclassical approach, two concepts of utility have emerged – the cardinal and the ordinal.

A cardinal (quantitative) approach to determining utility was proposed in the last third of the nineteenth century by W. Jevons, K. Menger, and L. Walras. The theory is based

on the hypothesis that the utility of various benefits can be measured [13]. Adherents to this approach also became A. Marshall, but theory received much criticism from F. Edgeworth, W. Pareto, and I. Fisher, who later developed their own alternative utility theory. In addition, the research of cardinal utility theory was based on the following hypotheses: the consumer distributes the budget so as to obtain maximum satisfaction (utility); the consumer is able to quantify the measure of satisfaction of his own needs with a specific economic benefit in special utility units – *utils*; in the consumption of each good can be calculated total and marginal utility [13]. In addition, the approach provides an explanation of the individual's attitude to the value of a particular good, depending on the change in its quantity, as well as an explanation of the wishes of the participants of the exchange. With the satisfaction of the needs of certain goods, their value falls; each participant strives to maximize the benefits by distributing their funds between different purchases. He intends to receive the same satisfaction from each amount of money spent on each of the goods he wants to buy. The cardinal approach has received much criticism because the basis of the theory – the assumption of the possibility of measuring utility, which is in fact subjective, cannot be universally calculated for every good and cannot be objectively assessed by the individual.

The main difference between the ordinal and the cardinal approaches is the assumption that the individual does not need to quantify the usefulness of each good, but to order the good according to the degree of usefulness received. Proponents of the ordinal approach were F. Edgeworth, W. Pareto, S. Fisher, J. Hicks, and E. Slutsky. According to this approach, the consumer seeks to maximize utility and make choices based on axioms of complete orderliness, transitivity, saturation, and independence. Rationality of the consumer over time has caused some inconsistencies in practice and has proven the imperfection of the model. As we can see, the ordinal approach has many advantages over the cardinal – it is less subjective. However, the ordinal approach has significant drawbacks, because it does not take into account the influence of external factors that influence the formation of consumer choice, as proved later. In general, the behavior of individuals is considered quite generalized, the main factors that affect it are the price of the product and budget constraints, personal preferences and the influence of external factors are virtually unknown.

The imperfection of neoclassical theory has led to the emergence of a new direction in the study of economic behavior and consumer choice – behavioral economics, which is the result of the combination of the achievements of economic science, psychology, sociology and cognitive science. The new trend was not accepted by most of researchers of that time, because it completely contradicted the canons of the economic mainstream.

Behavioral scientists believe that consumers are predominantly irrational subjects, which is constantly manifested in their economic behavior. H. Simon, who proposed the theory of bounded rationality, laid the basis for research in this direction. According to this theory, in the minds of every consumer there is a certain "level of requirements" or a bar, which is a conditional standard and with which he compares every possible option. To make a decision, only an idea of the location of the goods relative to the "bar" is sufficient [2]. Simon was the first who pointed out that economic entities seek to satisfy desire, not maximize utility. That is, most individuals will stop by finding an option that satisfies their desires and will not continue to search for the most useful option.

Significant contribution to the development of the direction was made by D. Kahneman and A. Tversky.

Scientists have developed a theory of perspectives that has greatly expanded understanding of consumer choice and decision-making. According to the theory of prospects, the choice depends on the initial conditions, consumers often try to avoid costs instead of receiving greater benefits and are prone to distortions of probability [4]. The Prospect Theory is a continuation of research in economic theory of choice, which includes the use of psychology in economic science. In it, D. Kahneman and A. Tversky rely on 4 basic properties of risk assessment processes that are characteristic of individuals when choosing between alternatives:

- *Dependency on the initial state* – shows that the value of all future "winnings" and "losses" is estimated relative to the starting point.
- *Loss avoidance* – proves that people are more afraid of negative changes in their own wealth than wanting positive ones. For example, the experience of losing a certain amount of money seems more significant than the experience of receiving or winning the same amount.
- *Decreasing sensitivity* – indicates that the marginal value of wins and losses decreases as their size increases.
- *Probability distortion* – it is common for people to give incorrect estimation of probability of occurrence of certain phenomena in conditions of uncertainty and risk [4].

The theory of perspectives explains the large number of behavioral phenomena that have been identified through research and cannot be substantiated within the framework of standard theories. The theory has been based on years of research into heuristics – individual judgments and deviations from the standard adopted in economic theory. D. Kahneman and A. Tversky completely denied the accepted model of classical economic theory *Homo economicus* – a creature of rational and hyperreflective, which is not only endowed with the ability to order benefits, phenomenal memory and other positive qualities of "machine for consumption", but also such, unable to act "by suggestion" [14]. In practice, people behave differently, guided not by rational but intuitive considerations, as defined by D. Kahneman and A. Tversky as "behavioral heuristics." Therefore, the main conclusion of this theory is that in the decision-making process, individuals tend to repel the risk of a potential loss than for a potential gain. Such a feature can be successfully used in practice as one of the levers of influence on consumer choice.

The laureate of the Nobel Prize in Economics in 2017 is once again a representative of behavioral direction – R. Thaler, who was awarded "for his contribution to the behavioral economics". His main area of research is behavioral finance. An American scientist argues that a person is not endowed with the ability to act reasonably (rationally) when making an economic decision. Particular attention in studies of Thaler pays attention to motives that induce a person to choose one of the alternatives what he calls *nudge* [6]. An important contribution of R. Thaler is not only the development of behavioral economic theory, but also the study of the application of his "impulses" studied in various fields: the real estate market, insurance, reform, etc. In addition, R. Thaler used behavioral factors for more global phenomena. For example, a scientist considered the possibility of avoiding the economic crisis of 2008 through the influence of properly applied "shocks" [15].

D. Ariely also explored the problems of irrational behavior and consumer choice. Applying the experimental method, the scientist examined the actual behavior of people in the market and compared their behavior with how they would behave if they were completely rational. The subject of his research has been such everyday situations and actions such as the purchase of goods and refusal, savings and waste, ordering food in restaurants, savings,

dishonesty and decision-making under the influence of various emotional states, etc. Modern behavioral scientists' works are characterized mainly by descriptive nature, lack of complex scientific terminology, case studies. That is, teaching becomes more accessible to non-scientific community, and there is popularization of direction.

Behavioral economists have been able to "softly" abandon the model of "economic man" in favor of studying the real economic behavior of individuals. Realism and an interdisciplinary approach allowed to implement the revealed deviations from rational behavior (behavioral errors, biases, inclinations, social effects, frames) to the modern economic theory. Behavioral economists do not stop at the stage of ascertaining the facts of irrational economic behavior, which is widely represented in the writings of predecessors. They attempt to fruitfully use the deviations found in order to predict the future actions of individuals, to search for incentives for economic behavior, to introduce specific measures of economic impetus (so-called libertarian paternalism) to actions in which individuals themselves are interested. The recurrent consequences of individual actions have been identified, which in turn systematically influence individuals' decision-making and performance in the market. Therefore, the influence of cognitive, social, psychological, emotional factors on the process of choice and decision-making is not

only stated, but also actively used for directing the activity of economic entities.

On the other hand, the works of behavioral economists end the era of rational economic subject, undermining the foundations of the dominant neoclassical paradigm. After all, not only the "protective belt" is modified, but also the key elements of the "hard core" of the neoclassic, in particular the model of rational choice and stability of individual preferences. Full rationality usually involved a mechanistic consideration of the maximizing behavior of the economic entity on the basis of an orderly endogenous set of sustainable benefits. That is why this premise was and remains the most vulnerable element of the "hard core" of the neoclassical research program.

Proponents of behavioral economics have drawn attention to factors that were not taken into account when studying consumer choices: culture, society, traditions, religion, stereotypes, imitation, behavior of other consumers, individual interests and preferences, etc. Comparing behavioral and neoclassical approaches, scientists argue that behavioral economics is a direction that is fundamentally different from the neoclassical one. However, if one compares the behavioral trend separately with the ordinal approach and the cardinal approach, one can see both differences and some similarities. This comparison is presented in table 1.

Table 1. Comparison of cardinal, ordinal and behavioral approach

Characteristics	Neoclassical economic theory		Behavioral economic theory
	Cardinal approach	Ordinal approach	
Utility measure	Quantitative	Qualitative	Qualitative
The moment of decision making	An immediate point of choice, later research takes into account expectations		Previous experience and context of the selection are taken into account
Evaluation of goods	Quantitative	Ranging	Analysis of the place of the good relative to the "level of requirements" according to irrational behavioral factors
Profits and losses analysis	Total and marginal utility analysis	Utility analysis using indifference curves	Analysis of profits and losses depending on baseline
Analysis of individual actions	Abstracted from previous circumstances		According to baseline, previous experience
Properties of goods	There are sets of goods with the same level of utility, goods can replace each other		The decision is made on the basis of the properties of a particular product
Factors influencing choice	Subjective quantitative evaluation	Personal preference	A significant number of factors (advertising, mass behavior, fashion, stereotypes)
Characteristics of consumer evaluation	The consumer is able to adequately (rationally) assess the level of utility of the good		Consumer estimates are predominantly irrational
Consumer dependence level	Consumers are completely independent entities		Consumers are dependent on the behavior of other entities
The presence of deviations in economic behavior	It is not recognized, the study of standardized situations prevails		It is recognized, anomalies, paradoxes and more are being studied
Research methods	Mostly mathematical		Empirical, statistical (experiment, survey)

Source: compiled by the authors.

Comparing both of approaches, it should be noted that, within behavioral theory, the subject of research is not only the result of economic choice, but also the process and factors that influence it. An in-depth interdisciplinary analysis of the psychological basis of economic decision-making has been conducted, the results of which challenge the hypotheses of rationality and independence of economic actors. Such a difference in approaches may also be due to the historical events and economic conditions that accompanied the development of these economic schools. The behavioral approach is more reflective of the current situation: the diversity of product range, the intensification of competition between

manufacturers (as result is numerous promotional campaigns, deep discounts, aggressive marketing, etc.), the development of technologies for deeper research, etc.

Obviously, the behavioral approach is generally different from the neoclassical one, but it should be noted that it has some similarities to the ordinal approach. The basic similarity is that ordinalists assume that the consumer can streamline sets of goods, and behaviorists believe that the individual can determine the location of goods relative to the "level of requirements" and make a decision in accordance with what is similar to the principle of ranking. However, the difference is the desire to satisfy needs, not to maximize utility. It should also be noted that for the first time since the

era of the marginal revolution, the study of consumer motivation and psychology has been generalized to the level of methodologically relevant and practically applied provisions of economic theory.

An important component of research is the benefit and losses analysis. Within the framework of the cardinal approach, the notion of marginal utility – the additional utility of each successive unit of good – is explored. Since marginal utility can also be negative, consumption of each subsequent good can be seen as both a benefit and a loss. Ordinaryists tend to analyze the location of sets of goods on indifference curves, using the fundamental principle of direction – ranking. It should be noted that both cardinals and ordinalists are guided by the quantitative characteristics of benefits and losses, as well as by operating the concept of "utility". Behavioral scientists analyze the losses and benefits of the individual not in isolation, but starting from the initial state of the individual and through the lens of psychological characteristics of individuals' perception of certain changes. Through this analysis, they argue that people are more afraid of losing existing resources rather than seeking new ones. Therefore, they are often afraid to take risks, do not receive possible benefits, and therefore behave irrationally.

In addition, in the ordinal approach, the usefulness of good is determined on the basis of consumer preferences, which are broadly analyzed by representatives of behavioral economic theory. Of course, the behavioral approach is broader and takes into account a much larger number of psychological and cognitive factors that influence consumer behavior; however, it complicates generalization. The behavioral approach can be considered as a natural continuation of the doctrines arising from the development of psychology and cognitive science, as well as the application of an interdisciplinary approach.

There are several options for developing neoclassical and behavioral theory at this stage of economic doctrine development. First, a further parallel development in which each direction develops as an alternative to the other. Second, integration, a combination of both directions, is a neoclassical analytic apparatus, complemented by cognitive research. Third, the displacement of the neoclassical direction by behavioral approach. However, this variant is rather unlikely, since behavioral economic theory does not have a developed categorical and methodological apparatus, mostly examines specific cases, does not produce generalized unified results.

Conclusions and discussion. Modern economic science, the further movement of which is an indeterminate single isolated scientific advancement, is now the search for the most successful and acceptable solutions to current problems in the theory and practice of scientific knowledge of economics. The behavioral school has made a significant contribution to the study of consumer behavior and decision-making through the integration of multiple disciplines. Thus, the old problem of reconciling economic theory and the psychological process of making individual decisions has partly found its solution.

Behavioral studies demonstrate a new approach to the study of decision-making, which is why most researchers consider them to be the exact opposite of established views on the problem of economic choice and economic behavior, noting their inability to enter the economic mainstream. However, according to research, behavioral approach can be considered (to some extent) as a continuation of the idea of an ordinal approach,

deepened by the use of an interdisciplinary approach and the achievements of psychology.

At this stage, the question arises: can the behavioral approach completely replace the neoclassical approach to modeling human behavior? Behaviorism is, for the most part, a positive approach and not too mathematized, which makes it possible to apply it in a rather limited number of cases and determines a complexity of generalization. Therefore, in our view, the behavioral approach requires further development and a certain synthesis of the neoclassical approach in order to refine the methodological framework and strengthen the hypotheses. Further areas of research include identifying the degree of integration of modified behavioral prerequisites into the dominant neoclassical "disciplinary matrix", which would give a more in-depth understanding of the economic behavior of individuals embodied in specific mathematical models.

We suppose that the most productive but also the most difficult way for the economic mainstream is to combine the two conflicting trends. After all, representatives of both directions have deep expertise in various complementary fields: neoclassics are able to provide a reasoned basis for a new direction, to hypothesize and to build appropriate mathematical models, generalizations, etc; behaviorists are known for conducting experiments, investigating the psychological characteristics of individual choice, motivation, and so on.

Another argument for the unification of directions is that in the history of economic science there was already a combination of neoclassics with its alternative direction – Keynesianism, which resulted in the emergence of Keynesian-neoclassical synthesis, which at one time greatly enriched economic science and still has a large number of followers.

Thus, the problem of integration/disintegration of economic theories, including neoclassical and behavioral ones, will remain relevant and debatable over a period of time. It seems to us that the synthesis of the pioneering explorations in the theory of economic behavior and the developed and refined methodological tools of neoclassical theory is capable of producing a significant synergistic effect in further economic research. The combination of studies of rational and irrational economic choices, the impact on it of economic and psychological factors, the study of the relationship of processes of subjectivization and objectification of economic life as a whole, will determine the further need for joint application of the achievements of neoclassical and behavioral economic theories.

References:

1. Marshall A., 1890. Principles of Economics. 8th ed. London: MacMillan and Co.
2. Simon H., 1978. Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*, 68(2), pp. 1-16.
3. Katona G., 1951. Psychological analysis of economic behavior. New York: McGraw-Hill.
4. Kahneman D., Tversky A., 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), pp. 263-292.
5. Binmore K. 2009., Rational Decisions. Princeton: Princeton University Press.
6. Thaler R., Sunstein C., 2009. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New York: Penguin.
7. Ariely D., 2012. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. 2nd ed. New-York: HarperCollins.
8. Slukhay S., 2012. Behavioral economic theory as an alternative to the neoclassical paradigm in consumer choice theory. In: Taras Shevchenko National University of Kyiv, 3rd International Scientific-Practical Conference: Paradigm Shifts in Economic Theory of the 21st Century. Kyiv, Ukraine, 15-16 November 2012. Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv.
9. Illiashenko P., 2016. Behavioral finance: A historical overview and basics. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 239, pp. 30-57.

10. Dluhopolsky O., Ivashuk Y., 2014. Experimental and behavioral economics: from Vernon Smith to Daniel Kahneman. Bulletin of the Ternopil National Economic University, 1, pp. 180-193.

11. Ashraf N., Camerer C., Loewenstein G., 2005. Adam Smith, behavioral economist. Journal of Economic Perspectives, 3(19), pp. 131-145.

12. Seligman B., 1962. Main Currents in Modern Economics. Glencoe: Free Press of Glencoe.

13. Halperin V., Ignatiev S., Morgunov V., 1999. Microeconomics. Saint Petersburg: Economic school.

14. Belianin A., 2003. Daniel Kahneman and Vernon Smith: An Economic Analysis of Human Behavior. Issues of Economy, 1, pp. 4-23.

15. Fletcher N., 2017. chard Thaler wins 2017 Nobel prize in economics – as it happened. The Guardian [online] 1 October. Available at: <https://www.theguardian.com/business/live/2017/oct/09/nobel-prize-in-economics-due-to-be-unveiled-business-live> [Accessed 20 October 2019].

Received: 08/09/19

1st Revision: 10/10/19

Accepted: 20/10/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

О. Нестеренко, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID 0000-0003-0886-8173,

М. Здви́зова, економіст

ORCID ID 0000-0003-1838-1115

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПРОРИВ ЧИ РОЗШИРЕННЯ МЕЖ ПАНУЮЧОЇ ОРТОДОКСІЇ?

Присвячено аналізу місця поведінкового підходу в структурі сучасних економічних учень. Досліджено еволюцію поглядів на сутність економічної поведінки та проведено порівняльний аналіз поведінкового й неокласичного підходів до економічної поведінки, причому останній представлено окремо ординалістською та кардиналістською версіями. Виявлено їх відмінності та спільні риси, а також окреслено можливі варіанти розвитку і взаємодії неокласичної та поведінкової економічних теорій.

Ключові слова: поведінкова економіка; економічна поведінка; раціональність; процес ухвалення рішень.

Е. Нестеренко, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID 0000-0003-0886-8173,

М. Здви́зова, економіст

ORCID ID 0000-0003-1838-1115

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ ИЛИ РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ ГОСПОДСТВУЮЩЕЙ ОРТОДОКСИИ?

Посвящено анализу места поведенческого подхода в структуре современных экономических учений. Исследована эволюция взглядов на сущность экономического поведения, проведен сравнительный анализ поведенческого и неоклассического подходов к экономическому поведению, причем последний представлен отдельно ординалистской и кардиналистской версиями. Выявлены их различия и общие черты, а также определены возможные варианты развития и взаимодействия неоклассической и поведенческой экономических теорий.

Ключевые слова: поведенческая экономика; экономическое поведение; рациональность; процесс принятия решений.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 5(206): 33-40

УДК 338

JEL classification: C01, F6

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/5>

Н. Чала, д-р наук держ. упр., проф.

ORCID ID 0000-0002-0356-9003

Національний університет "Києво-Могилянська академія", Київ, Україна,

Г. Харламова, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID 0000-0003-3614-712X

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна,

Д. Маркішев, магістр

ORCID ID 0000-0002-3328-1238

Національна академія державного управління при Президентові України, Київ, Україна

ИНДЕКС СУВЕРЕННОСТИ ДЕРЖАВИ ЯК ІНДИКАТОР ПРИЙНЯТТЯ ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Світова спільнота та уряди країн постійно перебувають у пошуку дієвого мірила для країн: мірила їх успішності чи неуспішності, захищеності та вразливості, якості життя в них, відкритості тощо. Усі індекси за своєю природою є об'єктивними інтеграторами суб'єктивно-об'єктивних показників, і довіра до індексу базується саме на врівноваженості цих категорій. У цьому дослідженні автори зробили спробу оцінити за допомогою об'єктивності, яку може внести в розрахунок потужний економетричний апарат, ступінь суверенності країн світу, і України зокрема. Підбір, нормалізація, оцінка стаціонарності та кореляційний аналіз дозволили звести базу з більш ніж 40 статистичних показників для країн світу до узагальненого індексу та прогнозу розвитку його динаміки на майбутнє. Пропонується, що Індекс суверенності країни є інтегральним і має шкалу від 0 до 100. Для більш наочного представлення результатів запропоновано шкалу індексу суверенності для країн, із визначенням країни умовно відносно незалежної від впливу і рекомендацій зовнішніх міжнародних організацій чи суб'єктів. Виявилося, що загалом усі досліджувані країни мали схожу тенденцію розвитку явища, що підтверджує ефект глобалізації та синергію в зовнішній активності цих країн. Даний індекс у подальшому може стати мірилом успішності та неуспішності урядової політики та інструментом обрання напряму розвитку країни.

Ключові слова. Індекс, рейтинг, прогноз, Україна.

Вступ та постановка проблеми. Використання індексів для оцінки та порівняння різних аспектів діяльності країн, регіонів і міст є доволі привабливим інструментом для аналізу та прийняття управлінських рішень, у т. ч. і державних [1]. На сьогодні існує велика кількість

різних індексів та рейтингів: глобальних і локальних; комплексних та спеціалізованих. Більшість індексів мають публічний характер, а їх автори самі зацікавлені у просуванні своїх напрацювань.

Загалом глобальні рейтинги допомагають оцінювати країну зовнішнім спостерігачам, інвесторам, політикам, виступаючи певним дзеркалом економічного, соціального й політичного здоров'я. За цими рейтингами розробляються рекомендації та стандартні політичні рішення, які озвучують наднаціональні інституції (такі, як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд тощо). Вибір конкретних показників для розрахунку індексів навіть одного і того самого рейтингу не тільки суттєво різниться, але й існують суттєві розбіжності у тому, на які саме індикатори можна спиратися через недовіру до коректності їхнього статистичного виміру. Доволі часто для оцінки управлінських рішень на локальному рівні використовують таку саму методику та набір індикаторів, як і на глобальному рівні, що є не коректним. Окремим питанням є усереднення та шкалювання показників за допомогою аналітичних методів чи експертним шляхом, простою арифметичною чи середньою геометричною. Також, при рейтингуванні зовсім нівелюється такий момент, коли країна має сильну позицію в одній із складових індексу, але при цьому "пасе задніх" в інших, або взагалі має нульову позицію по одному зі складових індикаторів. Отже, надзвичайно важливо розуміти сутність індексу та вміти правильно тлумачити результати індексу.

Саме через некоректне використання і не достатнє розуміння методології складання індексів виникають помилкові управлінські рішення, звинувачення в упередженості, з'являються гіпотези щодо існування світового центру управління та впровадження політик. Використання методів соціологічного опитування при оцінці субіндексів додає до індексів, що розраховуються, деякої суб'єктивності. В Україні найяскравішими прикладами звинувачення в упередженості міжнародних досліджень є дослідження Світового банку щодо стану системи охорони здоров'я та освіти. Дослідження "Як працює система? Новий підхід до аналізу і оцінки процесів управління в системі охорони здоров'я України" Світового банку 2015 р. лягло в основу рішень стосовно реформування системи охорони здоров'я України і призвело до протистояння представників медичної спільноти й міжнародних експертів. В оцінках Світового економічного форуму за складовою "Охорона здоров'я" у рейтингу конкурентоспроможності за цей період Україна "спустилася" із 45 місця (звіт 2015 р.) на 101 місце (звіт 2019 р.).

Більшість глобальних індексів (напр., Індекс глобальної конкурентоспроможності та Рейтинг легкості ведення бізнесу) серед показників містять аналогічні субіндекси, які оцінюють. Більшість рейтингів у своїй динаміці діють синергічно, що ще більше підкріплює міркування суб'єктивності та стандартизації політик. Країни, які звертаються за фінансовим ресурсом до наднаціональних організацій, вимушені слідувати стандартним рекомендаціям і впроваджувати в життя ці стандартні рішення. Водночас, більш глибоке дослідження методик і звітів наднаціональних структур указують на "тунельне мислення" їх експертів і непоодинокі ігнорування місцевої специфіки, нерозуміння нюансів локальної статистичної звітності, її розбіжності з даними міжнародних статистичних інституцій. Власне тому важливо визначити, наскільки державний менеджмент країни є самостійним і незалежним суб'єктом у прийнятті управлінських рішень (як внутрішніх, так і зовнішніх).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ідея управління за показниками виникла ще у П. Друкера як пропозиція інструменту підвищення ефективності діяльності підрозділів організації. Пізніше було розроблено методику ключових показників ефективності (KPI), але і сьогодні багато керівників незадоволені існуючою на їх

підприємстві системою оцінки ефективності. Індекси можна розглядати як інструмент оцінки державного менеджменту. Про це йдеться у роботах К. Девіса, А. Фішер, Б. Кінгсбері, С. Меррі [2], які вивчали використання показників як методу глобального управління. Ці дослідники на прикладах таких глобальних індексів, як Оцінка легкості ведення бізнесу (the World Bank's Doing Business Indicators), Індекс належного управління (the World Bank's Good Governance Indicators), індикаторів, які розробляються Transparency International та ООН, показали правові, політичні та нормативні можливості використання індексів як інструменту публічного управління.

Роботи К. Девіса, А. Фішер, Б. Кінгсбері та С. Меррі [2] присвячені аналізу розробки Індексу крихкості держави (Index of state fragility), який розраховується Агенцією міжнародного розвитку США. Цей індекс спрямований на вимірювання стану державності. Науковці показують через аналіз методики недосконалість кількісної оцінки цього індексу, водночас указують на важливість уведення наукових розробок у цьому напрямі.

Науковці А. Гані, К. Локарт, М. Карнан [3] у своїй роботі вказують на необхідність узгоджувати механізми управління в різних країнах, окремо зазначають на необхідності глобального управління з метою досягнення Цілей сталого розвитку ООН і забезпечення глобального захисту від виявів тероризму. Автори зокрема зауважують, що лише правового визнання недостатньо для визначення суверенітету держави. Багато урядів, які юридично визнані суверенними, послідовно не відповідають цьому, оскільки між де-юре і де-факто існує чіткий розрив: обмеження суверенітету, яке передбачається, коли, наприклад, підписуються міжнародні договори. На сьогодні консенсус із глобальних економічних, військових та політичних інститутів свідчить про те, що цей розрив між суверенітетом де-юре та суверенітетом де-факто має бути спрямованим на забезпечення глобальної безпеки та процвітання.

Наведені публікації свідчать, що науковці неодноразові у своєму ставленні до адекватності рейтингових оцінок та індексів, а питання обмеженості суверенітету держави заради досягнення вищого ступеня глобального розвитку викликає дискусію. Українські наукові розвідки більше зосереджені на дослідженні методик складання глобальних індексів та поясненні їх результатів. Серед вітчизняних публікацій варто пригадати дослідження Національного інституту стратегічних досліджень, де ставиться під сумнів можливість використання глобальних індексів для прийняття рішень, оскільки вони складаються за даними минулих періодів і не описують актуальний стан упроваджуваних політик. Публікації Фонду ефективного управління [4] описують методику складання найпопулярніших індексів, таких, як Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс легкості ведення бізнесу, Індекс економічної свободи, Індекс готовності мереж, Індекс сприяння торгівлі. Ця публікація спрямована на адекватне використання індексів при оцінці політик.

Авторський колектив Доктрини збалансованого розвитку "Україна-2030" [5, с. 63], базуючись на тезі Дж. Стігліца, А. Сена, Ж.-П. Фітуссі [6], що ВВП не дає можливість оцінити прогрес і розвиток економіки країни, пропонує використовувати систему глобальних індексів для оцінки збалансованого розвитку України. Автори розглядають збалансований розвиток України за трьома компонентами: "життя, здоров'я, добробут", "наука, освіта, культура", "свобода, рівність, безпека". Відповідно пропонують для моніторингу та оцінки використовувати такі показники, як Індекс щастя (the Happiness Index), Індекс

людського розвитку (the Human development Index), Індекс здоров'я (за рекомендаціями ВООЗ), Індекс добробуту (the Legatum prosperity Index), Глобальний індекс інновацій (the Global Innovation Index), Індекс легкості ведення бізнесу (the Doing Business Index) тощо.

Світовий економічний форум також активно удосконалює власний інструментарій оцінки й порівняння успішності державних політик, про що свідчить уведення у 2018 р. нового Індeksu інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index [7]). Індекс інклюзивного розвитку – це проект ініціативи Всесвітнього економічного форуму щодо майбутнього економічного прогресу, який має на меті інформувати міжнародну спільноту і забезпечити стійкий та всеохоплюючий економічний прогрес через поглиблене державно-приватне партнерство шляхом продуманого лідерства й аналізу, стратегічного діалогу та кооперації, включаючи активізацію соціального впливу корпоративних дій.

Дискусії, які точаться науковцями довкола вже існуючих індексів, постійне удосконалення методики розрахунку найпопулярнішого Індeksu конкурентоспроможності (the Global Competitiveness Index), а також поява нових індексів, зокрема Індeksu готовності до змін (the Change readiness Index [8]), Індeksu гарної країни (the Good Country Index [9, 10]) та інших свідчать про актуальність наукових розвідок у цій царині та бажання наукової спільноти "оцифровувати" все більшу кількість показників, які характеризують людську поведінку, господарянина та прийняття управлінських рішень.

Невирішені частини проблеми. Виходячи з цього, автори бачать необхідність оцінити самостійність прийняття управлінських рішень у державному управлінні, зокрема чи рішення приймаються виходячи з національних інтересів, чи рішення приймаються на користь зовнішніх суб'єктів. Для такої оцінки автори рекомендують використовувати Індекс суверенності країни (the Sovereignty index). В аспекті методології автори пропонують об'єктивний математичний підхід до оцінки індексів, уникаючи суб'єктивного опитування та експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пропонується, що Індекс суверенності країни є інтегральним і має шкалу від 0 до 100. Для більш наочного представлення результатів пропонується розробити шкалу Індeksu суверенності для порівняння країн, із визначенням країни умовно відносно незалежної від впливу і рекомендацій зовнішніх міжнародних організацій чи суб'єктів. Робочими гіпотезами розробки Індeksu суверенності країни є таке:

1. У сучасному глобалізованому світі не може існувати країни, яка є повністю абсолютно незалежною від інших країн. Усі країни пов'язані одна з одною через світову торгівлю, міграційні потоки, епідеміологічну та екологічну ситуації. Отже, при визначенні Індeksu суверенності країни можемо визначити тільки відносну незалежність, яка відображається у прийнятих державою самостійних рішень, що базуються на національних інтересах країни.

2. Незалежність країни виявляється у прийнятті державно-управлінських рішень, які забезпечують реалізацію національних інтересів, рівень національної безпеки і сприяють сталому розвитку країни як на короткостроковому, так і довгостроковому часовому горизонті.

3. Наявні в країні ресурси та конкурентоспроможні продукти, які виробляє національна економіка, забезпечують економічну потужність і незалежність прийняття державних управлінських рішень.

4. Участь країни у міжнародних союзах та альянсах, з одного боку, є її суб'єктивізація на міжнародному полі-

тичному татамі, з іншого – певним обмеженням суверенності через необхідність приймати зважені на позицію сусідів та інших членів угруповання рішення.

Виходячи з цього, Індекс суверенності країни має складатися із:

– *економічної складової*, зокрема для її оцінки можливі до аналізу такі показники, як-то: рівень ВВП на душу населення, рівень державного боргу на душу населення; рівень надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у співвідношенні до ВВП; рівень інвестування за межами країни (відплив ПІІ у співвідношенні до ВВП);

– *соціально-демографічної складової*, у дзеркалі такого можливого набору показників, як-то: рівень бідності у країні (% населення, що живуть за межею бідності; % населення, що живе за менш ніж 5 дол. США на добу), рівень освіти населення (% залучення соціально-незахищених верств; інклюзивність освіти), рівень доступності до медичної допомоги та медичних послуг, середній вік населення, середня тривалість якісного життя;

– *підприємницької складової*, зокрема представлений через рівень розвитку бізнесу, підприємницький потенціал, рівень конкуренції;

– *екологічної складової*, включаючи раціональне використання природних ресурсів та їх видобутку, "зелена енергетика", рівень переробки відходів;

– *інноваційна складова*, а саме: готовність населення до змін, упровадження інновацій, винахідництва, кількість стартапів; рівень розвитку венчурів;

– *безпекова складова*, яка у широкому сенсі включає національну безпеку, інформаційну безпеку, ресурсну незалежність;

– *розвиток промисловості* відповідно до VI промислової революції, включаючи виробництво озброєння, техніки, тощо.

Однак, набір факторів для об'єктивної оцінки упирається в наявність відповідних показників у державній та міжнародній статистиці, ретроспективність їх історії накопичення та загалом уведення статистичного обліку за напрямом в аналізованій країні, зокрема в Україні. Тому, для безпосереднього розрахунку Індeksu станом на 2019 р., цей фактор був урахований та перелік показників був значно модифікований, ураховуючи їх наявність, глибину спостережень та зіставність з іншими країнами.

Методика розрахунку. Загалом, існують три найбільш відомі та основні групи методів, що застосовуються для створення комплексних індексів.

Перша група – це експертні методи оцінки, що більшою мірою базуються на суб'єктивній думці кваліфікованих експертів стосовно певних факторів.

Друга група методів включає в себе методи нормування та стандартизації вхідних факторів, що в подальшому використовуються для розрахунку комплексних індексів.

І остання, третя група – це змішані методи оцінки, що поєднують в собі методи із двох вищевказаних груп.

Стосовно розрахунку інтегрального Індeksu суверенності (ІС), то було б доцільно використати методи другої групи, а саме методи нормування і стандартизації вхідних факторів. Адаже перевагою цього методу є те, що відбувається врахування такої проблеми, як непорівнянність факторів, які характеризують майбутній індекс. Це досягається шляхом проведення процедури стандартизації та, у свою чергу, робить вхідні показники порівнянними і дозволяє визначати цілісну оцінку майбутнього інтегрованого Індeksu [11].

Тож розрахунок інтегрального ІС на основі даної методики передбачає такі етапи:

1. Стандартизація показників, що характеризують незалежність у країні.

2. Визначення інтегральних оцінок.
3. Визначення комплексної оцінки ІС для країни.

Першим кроком є стандартизація показників на основі арифметичного середнього значення для кожного із субіндексів:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\bar{a}_j}$$

де a_{ij} – значення j -го показника i -того року; $\bar{a}_j$ – середнє значення j -го показника за роками.

На другому етапі розраховуються інтегральні оцінки субіндексів як середнє арифметичне значень стандартних показників:

$$X_i^* = \frac{X_{i1} + X_{i2} + \dots + X_{ij} + \dots + X_{in}}{n},$$

де n – загальна кількість показників, що характеризують i -тий рік; X_{ij} – розраховані раніше стандартизовані значення j -го показника.

Далі розраховується оцінка i -того ІС країни на основі вже розрахованих оцінок.

Для початку визначається "верхній полюс" ("upper pole") – це об'єкт, який має найкращі показники.

$$X_j^0 = \max_i \{X_{1j}, X_{2j}, \dots, X_{ij} + \dots + X_{mj}\}, \quad j = \overline{1, n}$$

$$\max_i \{X_{ij}\} = X_{kj} = X_j^0$$

$$X_o^* = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n X_{kj}$$

де X_j^0 – значення j -го фактора "верхнього полюса"; X_o^* – інтегральна оцінка "верхнього полюса".

$$\beta_i = \frac{X_i^*}{X_o^*}$$

$$\beta = \frac{\sum_{i=1}^m X_i^*}{m \cdot X_o^*}$$

де β_i – інтегральна оцінка i -того рівня; β – інтегральна оцінка i -того ІЕД країни; m – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску показника в інтегральний індекс.

І останній етап – це розрахунок індексу, що складається з індексів субіндексів:

$$I = \sum_j \beta_j \cdot k_j,$$

де β_j – інтегральна оцінка j -того субіндексу ІС країни; k_j – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску показника/субіндексу в інтегральний індекс суверенності.

Верифікація статистичних показників. Для оціночної роботи із зібраними показниками необхідно зробити ряд перевірок. А саме – провести кореляційний аналіз та перевірку цих часових рядів на стаціонарність. Крім того, треба класифікувати наявні статистичні показники на позитивні й негативні фактори у співвідношенні окремо до субіндексів та ІС країни в цілому.

Перевірка часових рядів на стаціонарність. Значимо, що стаціонарний ряд у загальному представляється як ряд, що має постійну середню. А значення ряду коливаються навколо цієї середньої. Властивості стаціонарних рядів не змінюються при зміні початку відліку часу [12]. Методика, яку використовують у прикладній статистиці та економетриці, для перевірки часових рядів на стаціонарність, називається тест Дікі-Фулера, або ADF-тест. Даний тест перевіряє часовий ряд на наявність одиничного кореня. Часовий ряд має одиничний корінь, або порядок інтеграції один, якщо його перші різниці утворюють стаціонарний ряд. За допомогою цього тесту перевіряють значення коефіцієнта a в авторегресійному рівнянні першого порядку AR (1):

$$y_t = ay_{t-1} + \varepsilon_t$$

де y_t – часовий ряд, а ε_t – похибка.

Якщо $a = 1$, то процес має одиничний корінь, у цьому випадку ряд y_t не є стаціонарним, а є інтегрованим тимчасовим рядом першого порядку – $I(1)$. Якщо ж $|a| < 1$, то ряд стаціонарний – $I(0)$.

Статистика тесту (DF-статистика) – це звичайна t -статистика для перевірки значущості коефіцієнтів лінійної регресії. Проте розподіл даної статистики відрізняється від класичного розподілу t -статистики (розподіл Стюдента). Розподіл DF-статистики виражається через вінеровський процес і називається розподілом Дікі – Фуллера.

За допомогою засобів EViews було проведено перевірку всіх часових рядів за першою версією тесту, а саме без константи і тренду.

Для того, щоб виявити негативні й позитивні внутрішні чинники, які впливають на ІС країни, необхідно провести класифікацію обраних раніше статистичних показників. Класифікація проводилася враховуючи при цьому отримані результати кореляційного аналізу. Також зазначимо, що при визначенні деструктивних та конструктивних факторів було враховано їх динаміку за 2000–2016 рр. і тенденцію до зростання та спадання відповідно.

Отже, як джерело даних, було обрано такі показники, відкриті в офіційному доступі на наявні для всіх аналізованих країн:

- Індекс екології: викиди основних забруднювальних речовин на одиницю площі (мг на м²), побутовий мусор (кг на душу населення), площа лісів (% загальної площі), споживання відновлювальної енергії (% від загального кінцевого споживання енергії);
- соціальна нерівність: частка населення, що живе на менш ніж 5,5 \$ на день, коефіцієнт Джині, населення, Sex ratio (відношення чисельності чоловіків до жінок), густина населення (км²), віковий склад населення, середній вік, очікувана середня тривалість життя чоловіків, очікувана середня тривалість життя жінок, очікувана середня тривалість життя, вікова структура, %: 0–14, 15–64, 65 і >, кількість безробітних, чистий рівень заміщення безробіття, державне утримання пенсіонерів;
- освіта: кількість навчальних закладів, кількість студентів, діти, що не навчаються, %, кількість населення на один заклад, частка безробітних, %, частка неактивного населення, кількість учнів на одного вчителя (початкова та середня школа), осіб, державні витрати на освіту (% від державних витрат), показник набору в перший клас початкової школи (% від відповідної вікової групи), частка населення з освітнім рівнем "бакалавр" (або еквівалент) у віці 25+ (% від відповідної вікової групи);
- охорона здоров'я: загальні витрати на охорону здоров'я (дол. на душу населення), лікарі (на 1000 жителів), фармацевтичні витрати (% від ВВП), лікарняне місце (на 1000 жителів);
- економічні показники: експортна квота, імпортна квота, частка експорту до країн ЄС у загальному експорті, боргове навантаження, % до ВВП, розмір внутрішнього ринку, кінцеві витрати споживання, % до ВВП, інфляція, %;
- культура: загальна зайнятість у культурі, експорт товарів культури (у тисячах EUR), імпорт товарів культури (у тисячах EUR);
- збройні сили: чисельність збройних сил, частка жінок у ЗС, частка чоловіків у ЗС, частка осіб офіцерського складу у ЗС, частка осіб рядового складу в ЗС, витрати на оборону, % до ВВП;
- інфраструктура: обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку, млн. грн, рівень дорожніх пасажирських перевезень, %, легкові ав-

томобілі на 1000 жителів, тис., абоненти мобільного зв'язку (на 100 осіб), населення, яке користується інтернетом, %, підписки на широкошумовий мобільний зв'язок на 100 жителів, обсяг транспортних перевезень, млн. т;

- енергетика: енергопродуктивність, євро за кг у нафтовому еквіваленті, частка твердого викопного палива в загальному запасі енергії, %, кінцеве споживання енергії в домогосподарствах на душу населення, кг у нафтовому еквіваленті, кількість виробленої електроенергії, млрд. кВт/год;

- виборчий процес: населення старше 18 років, довіра до влади, %, явка на виборах;

- міжнародна інтеграція: двосторонні договори, членство в міжнародних організаціях, чисті припливи

прямих іноземних інвестицій, кількість укладених міжнародних угод;

- інноваційність: зареєстровані патенти, нерезиденти, зареєстровані патенти, резиденти, комп'ютерні патенти, винаходи та розробки, витрати на R&D у % до ВВП, кількість науково-дослідного персоналу, млн. осіб, обсяг виробництва продуктів креативних індустрій, тис., обсяг експорту продуктів креативних індустрій, тис., експорт високотехнологічної продукції, % (% промислового експорту), кількість договорів із оформлення права інтелектуальної власності.

Джерело даних: відповідні статистичні агенції держав, Світовий банк, Євростат.

Як приклад наведемо розрахунок нормування показників для складової "охорона здоров'я" (Велика Британія) (табл. 1).

Таблиця 1. Нормування показників для розрахунку однієї зі складових ІС (за даними Великої Британії)

Нормування										Індекс
Рік	Чисельність населення	Середній вік	Очікувана середня тривалість життя			Загальні витрати на охорону здоров'я (дол. на душу населення)	Лікарі (на 1000 жителів)	Фармацевтичні витрати (% від ВВП)	Лікарняне місце (на 1000 жителів)	
			чоловіки	жінки	всього					
2010	- 1,12	-1,56	- 0,08	-1,75	- 0,39	- 1,18	-1,53	1,12	1,46	0,51
2011	- 1,24	-1,21	0,16	-0,03	0,16	- 1,10	-0,96	- 1,33	1,18	0,82
2012	- 0,97	-0,81	0,21	-0,60	0,11	- 0,98	-0,81	0,42	0,79	0,35
2013	- 0,71	-0,44	0,26	-0,32	0,21	0,27	-0,67	- 1,33	0,50	0,43
2014	- 0,41	-0,09	0,41	0,55	0,51	0,47	-0,10	0,42	0,34	0,14
2015	0,36	0,22	0,26	-0,60	0,16	0,54	0,18	- 0,28	- 0,34	0,14
2016	0,63	0,57	0,26	-0,60	0,16	0,81	0,33	0,77	- 0,56	0,50
2017	0,90	0,82	0,51	0,55	0,62	1,04	0,75	1,12	- 0,73	0,80
2018	1,15	1,11	- 2,77	1,12	- 2,63	1,30	1,32	- 1,33	- 1,15	0,20
2019	1,39	1,40	0,77	1,70	1,08	- 1,18	1,47	0,42	- 1,48	0,74

Джерело: авторські розрахунки на базі <https://data.oecd.org/united-kingdom.htm#profile-health>, <https://populationstat.com/united-kingdom/>

Результати. За допомогою описаної методики було розраховано Індекс суверенності для Великої Британії, України, ЄС, США та РФ, що подано на рис. 1–5.

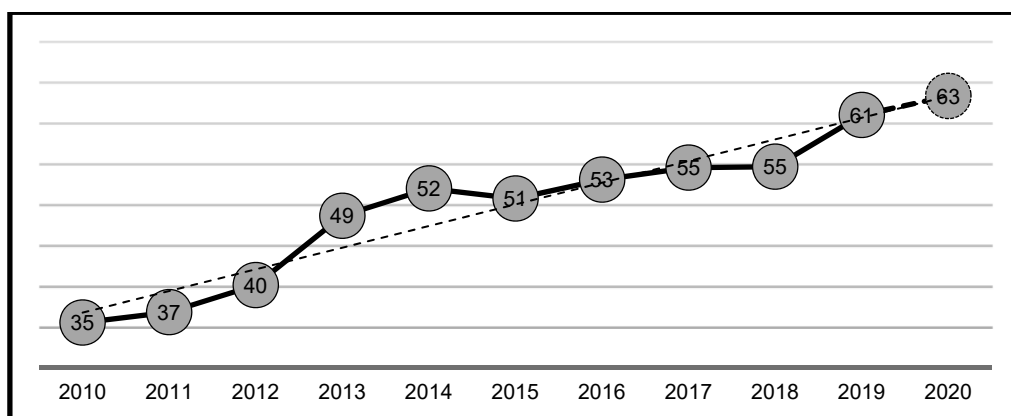


Рис. 1. Динаміка Індексу суверенності для Великої Британії та прогноз

Джерело: авторські розрахунки

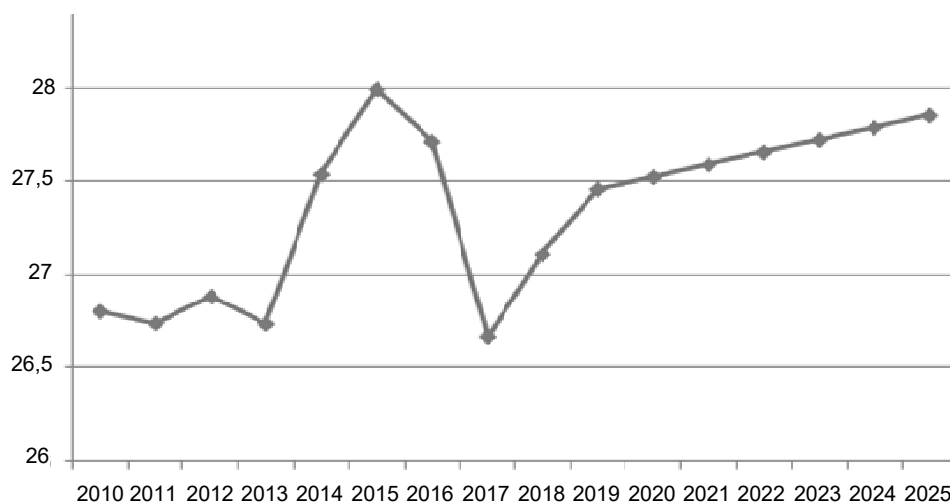


Рис. 2. Динаміка Індексу суверенності для України та прогноз

Джерело: авторські розрахунки

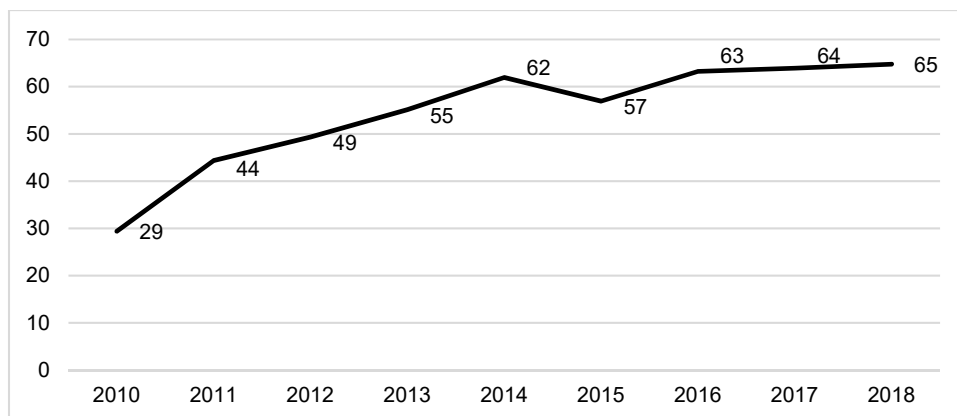


Рис. 3. Динаміка Індексу суверенності для ЄС та прогноз (очікуваний прогноз на 2020 – 65 балів)

Джерело: авторські розрахунки



Рис. 4. Динаміка Індексу суверенності для США та прогноз

Джерело: авторські розрахунки

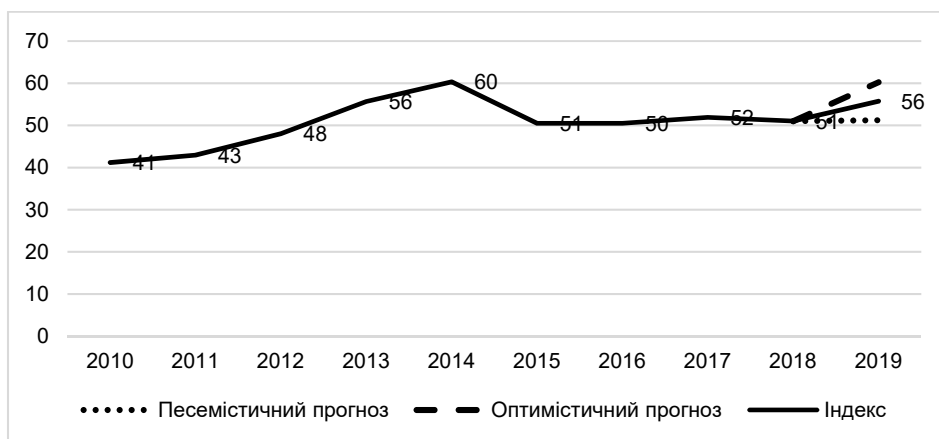


Рис. 5. Динаміка Індексу суверенності для РФ та прогноз

Джерело: авторські розрахунки

Оскільки в методиці розрахунку одним із чинників був участь у міжнародних угрупованнях, то можна спостерігати, як зростає суверенність Великої Британії (а саме – самостійність і незалежність прийняття державних управлінських рішень) у міру просування процедур Брексіду. Щодо розрахунку Індексу суверенності України, то можемо спостерігати його коливання на рівні 26,5 – 28 %, порівняно з Великою Британією можемо характеризувати як країну, залежну у прийнятті державно-управлінських рішень. Якщо аналізувати пікове зростання та пікове падіння, то вони припадають на період Революції гідності (2014–2015) та реструктуризацію державного боргу, а також проведення реформ за рахунок кредитів Світового банку (2017–2018).

Дискусії та напрями подальших досліджень. Як дискусійні ми вважаємо такі питання для подальших досліджень, які на сьогодні є вузькими місцями даної методики:

- відсутність адекватних ретроспективних і об'єктивних показників для характеристики такого важливого ланцюгового елемента індексу, як Рівень розвитку інститутів і Право голосування;

- ми виходили з гіпотези, що всі фактори рівнозначні й однаково впливають на Індекс суверенності. Але як показав кореляційно регресійний аналіз, у рамках складових фактори мають не однаково значущий вплив, тому значення брали відповідно до отриманих коефіцієнтів кореляції. Загалом, коли ми в подальшому оцінили вплив кожного фактора на Індекс суверенності, то отримали схожі за величиною коефіцієнти кореляції;

- звичайно, виходячи із позицій розуміння суверенності, у нашому аналізі ми брали складові, які демонструють, що країна, яка має високий потенціал у зазначених категоріях, може мати силу бути суверенною та незалежною від зовнішнього впливу, але загалом підбір саме таких складових залишається суб'єктивним, як, у принципі, у всіх інших міжнародних індексах;

- дискусійним убагається, що для України в умовах повторення тенденцій минулих років росте Індекс суверенності. Це може бути пояснено виключно набором факторів та їх впливом на суть індексу.

Зазначимо, що розрахунок Індексу суверенності для Великої Британії та інших країн світу проведено більше з компаративною метою. У дискусії зосередимося на аналізі саме розрахунку Індексу суверенності для України, оскільки, на думку авторів, саме ця частина дослідження становитиме інтерес серед наукових кіл. Індекс суверенності після 2019 р. розраховувався методом екст-

раполяції, виходячи із припущень, що Україна розвиватиметься за оптимістичним сценарієм Форсайту [13] і зміцнюватиме свої позиції у глобальному світі. Як було показано вище, більшість індексів розробляються за попередніми даними і не містять прогнозних значень.

Дискусії також викликають склад субіндексів, зокрема непорозуміння цих складових може викликати недовіру до інтегрального Індексу суверенності. Логіка вибору показників базується на людиноцентричній моделі державної політики [5]. При виборі субіндексів за кожним індексом виходили з можливості отримання статистичних даних із відкритих джерел.

Подальші наукові розвідки в цьому напрямі можуть розвиватися щодо удосконалення методики розрахунку Індексу суверенності. Водночас, як показує історія розрахунку Індексу конкурентоспроможності з 1979 р., удосконалення методики є природною еволюцією.

Висновки дослідження. Увага науковців до розробок методик оцінки політик та державно-управлінських рішень зумовлює актуальність наукових розробок універсальних індексів. Публічний дискурс щодо стандартності прийнятих державно-управлінських рішень та самостійності України робить актуальною авторську розробку Індексу суверенності. Подальші наукові розвідки у цьому напрямі зумовлені удосконаленням методики розрахунку Індексу суверенності та більш глибокою оцінкою кожного із субіндексів. Такий підхід є природною еволюцією інструменту оцінки державно-управлінських рішень, що доведено історією вдосконалення Індексу конкурентоспроможності з 1979 р.

Список використаних джерел:

1. Харламова Г. Рівень національної безпеки країни в системі сучасних геоекономічних загроз: аналіз, оцінка, прогноз / Г. Харламова. – Київ: Аргар Медіа Груп, 2018. – 380 с.
2. Davis K. 2012. Governance by Indicators: Global Power through Quantification and Rankings / K. Davis, A. Fisher, B. & S. Kingsbury Merry. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199658244.001.0001.
3. Ghani A. 2005. Closing the Sovereignty Gap: an Approach to State-Building Working Paper 253 September 2005 / A. Ghani, C. Lockhart, M. Carnahan. URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2482.pdf>.
4. Україна в світі. Огляд міжнародних індексів. Фонд ефективного управління. – К., 2013. – 61 с.
5. Україна-2030: Доктрина збалансованого розвитку / О. Жилинська, О. Мельничук, Л. Антонюк та ін. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.
6. Stiglitz J. Mis-measuring Our Lives. Why GDP Doesn't Add Up. The report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress / J. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi. – New York: The New Press, 2010. – 211 p.
7. The Inclusive Development Index. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018>.
8. Індекс готовності до змін. Офіційний сайт KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2017/06/change-readiness-tool.html>.

9. Good Country Index. URL: <https://www.goodcountry.org/index/results?fbclid=IwAR0u8UFQaWII4hfRj3bs-5Z5ME5Pokyqwp7PUEInglS9v1aq31kZfaSYKSG#UKR>.

10. Govers R. Imaginative Communities: Admired cities, regions and countries Reputo Press, Antwerp, Belgium, 2018. – 158 p.

11. Полумієнко С. К. Індикативний аналіз процесів національного розвитку / С. К. Полумієнко, С. Є. Горда // Математичне моделювання в економіці. – 2016. – № 2. – С. 65–97.

12. Greene William H. 2018. Econometric Analysis, 8th Edition, Stern School of Business, New York University.

13. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. кер. проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України;

НТУУ "Київський політехнічний інститут"; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Київ : НТУУ "КПІ", 2015. – 136 с.

Received: 13/09/19

1st Revision: 23/09/19

Accepted: 01/10/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article:

Аналитический консалтинговый центр "Украинская Фабрика Мысли" (<https://uttank.com/>)

Н. Чалая, д-р наук гос. упр., проф.

Национальный университет "Киево-Могилянская академия", Киев, Украина,

Г. Харламова, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина,

Д. Маркишев, магистр

Национальная академия государственного управления при Президенте Украины, Киев, Украина

ИНДЕКС СУВЕРЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА КАК ИНДИКАТОР ПРИНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Мировое сообщество и правительства стран постоянно находятся в поиске действенного мерила для стран: мерила их успешности или неуспешности, защищенности и уязвимости, качества жизни в них, открытости. Все индексы по своей природе являются объективными интеграторами субъективно-объективных показателей, и доверие к индексу базируется именно на уравновешенности этих категорий. В данном исследовании авторы попытались оценить с помощью объективности, которую может внести в расчет мощный эконометрический аппарат, степень суверенности стран мира, и Украина, в частности. Подбор, нормализация, оценка стационарности и корреляционный анализ позволили свести базу из более 40 статистических показателей для стран мира к обобщенному индексу и прогнозу развития его динамики на будущее. Предлагается, что Индекс суверенности страны является интегральным и имеет шкалу от 0 до 100. Для более наглядного представления результатов предложено шкалу Индекса суверенности для сопоставимых стран, с определением страны условно относительно независимой от влияния и рекомендаций внешних международных организаций или субъектов. Оказалось, что в целом все исследуемые страны имели похожую тенденцию развития явления, что подтверждает эффект глобализации и синергию во внешней активности данных стран. Данный индекс в дальнейшем может стать мерилем успешности и неуспешности правительственной политики и инструментом избрания направления развития страны.

Ключевые слова: индекс, рейтинг, прогноз, Украина.

N. Chala, Doctor of Sciences in Public Administration, Professor,

National University of Kyiv-Mohyla Academy, Kyiv, Ukraine,

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,

D. Markishev, Master

National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine

STATE SOVEREIGNTY INDEX AS AN INDICATOR OF PUBLIC DECISION-MAKING

The world community and governments are constantly on the lookout for an effective benchmark for countries: the benchmark for their success or failure, security and vulnerability, quality of life, openness, etc. All indices are inherently objective integrators of subjectively objective indicators. The confidence in the index is based on the equilibrium of these categories. The study tried to evaluate the degree of the sovereignty of the countries, and that of Ukraine in particular, with the help of the objectivity, which can be involved by the powerful econometric apparatus. Selection, normalization, estimation of stationarity and correlation analysis gave permission to accumulate the base of more than 40 statistical indicators for the countries of the world to a generalized index and forecast the development of its dynamics for the future. The country's sovereignty index is considered to be integral and having a scale from 0 to 100. For a more visual presentation of the results, the scale of the sovereignty index is proposed for comparable countries, with the definition of a country conditionally relatively independent of the influence and recommendations of external international organizations or entities. It turned out that, in general, all the studied countries had a similar tendency for the development of the phenomenon, which confirms the effect of globalization and synergy in the external activity of these countries. This index may turn into a future measure of the success and failure of government policy and become an instrument for choosing the direction of the country's development.

Key words: Index, ranking, forecast, Ukraine.

References:

1. Kharlamova G. 2018. Riven' nacional'noyi bezpeky krayiny v systemi suchasnykh geoeconomichnykh zagroz: analiz, ocinka, prognoz. Kyiv: Agrar Media Grup. 380 p.
2. Davis K., Fisher A., Kingsbury B. & S. Merry. 2012. Governance by Indicators: Global Power through Quantification and Rankings. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199658244.001.0001.
3. Ghani A., Lockhart C., Carnahan M. 2005. Closing the Sovereignty Gap: an Approach to State-Building Working Paper 253 September 2005. URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2482.pdf>.
4. Ukrayina v sviti. 2013. Oglyad mizhnarodnykh indeksiv. Fond efektyvnogo upravlinnya. K. 61 p.
5. Zhylynska O., Melnychuk O., Antonyuk L., Gumenna O., Radchuk A., Stolyarchuk Ya., Taruta S., Kharlamova G., Chala N., Shnyrkov O. 2017. Ukrayina 2030: Doktryna zbalansovanogo rozvytku. Lviv: Kalvariya. 168 p.
6. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.-P. 2010. Mis-measuring Our Lives. Why GDP Doesn't Add Up. The report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and social Progress. The New Press. New York. 211 p.
7. The Inclusive Development Index. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018>.
8. Change readiness index. KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2017/06/change-readiness-tool.html>.
9. Good Country Index. URL: <https://www.goodcountry.org/index/results?fbclid=IwAR0u8UFQaWII4hfRj3bs-5Z5ME5Pokyqwp7PUEInglS9v1aq31kZfaSYKSG#UKR>.
10. Govers R. 2018. Imaginative Communities: Admired cities, regions and countries Reputo Press, Antwerp, Belgium, 158 p.
11. Polumiienko S.K., Gorda S.Ye. 2016. Indykatyvnyj analiz procesiv nacionalnogo rozvytku. Matematychno modelyuvannya v ekonomici. 2. p. 65-97.
12. Greene William H. 2018. Econometric Analysis, 8th Edition, Stern School of Business, New York University.
13. Forsajt ekonomiky Ukrayiny: seredn'ostrokovyj (2015–2020 roky) i dovgostrkovyj (2020– 2030 roky) chasovi goryzonty. 2015. Ky'yiv : NTUU "KPI". 136 p.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У СФЕРІ ВИДАТКІВ ЯК БАЗИС ПЕРСПЕКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено основні тенденції бюджетної політики у сфері видатків як основної умови удосконалення системи управління бюджетними видатками. Проаналізовано структуру видатків бюджетів на різних рівнях та основні напрями використання бюджетних видатків. Розкрито основні заходи державної політики України у сфері видатків залежно від співпраці з МВФ, а також пропозиції щодо внесення змін до нормативно-правових актів України у сфері програмно-цільового методу та бюджетного планування. Використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, прийоми групування, класифікації та графічного відображення досягнутих результатів. Інформаційну базу дослідження становлять нормативні й законодавчі акти, які регламентують фінансову політику держави, а разом із тим і бюджетну політику; монографічні роботи та статті вітчизняних і зарубіжних економістів у фахових економічних виданнях; матеріали науково-практичних конференцій та семінарів з питань бюджетної політики.

Ключові слова: видатки бюджету, бюджетна політика у сфері видатків, програмно-цільовий метод, структура видатків, макропоказники бюджетної політики, міжнародне співробітництво.

Постановка проблеми. Важливим інструментом державного регулювання економіки мають стати державні видатки. Водночас на сучасному етапі розвитку бюджетних відносин існує необхідність в удосконаленні системи управління бюджетними видатками з метою зростання якості надання державних послуг, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та посилення результативності впливу бюджетної політики на динаміку суспільного розвитку. Актуальність дослідження окресленого питання зумовлюється ще й тим, що саме за допомогою бюджетних видатків держава регулює розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту, забезпечуючи оптимальне поєднання економічних інтересів усіх членів суспільства та створюючи при цьому міцний фінансовий фундамент для якісного виконання своїх функцій. Світова практика показала, що саме державні видатки надають потужний імпульс модернізації економіки на основі інноваційної моделі розвитку. Тому наукове дослідження означеної теми є важливим під кутом зору подальшого розвитку державної політики у сфері бюджетних видатків в Україні та функціонування вітчизняної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання державних видатків як інструменту бюджетної політики, їхнього впливу на темпи економічного зростання та суспільного розвитку розглядається у працях зарубіжних учених Р. Дж. Барро, А. Вагнера, К. Сала-і-Мартіна, а також, у світлі нинішньої кризи, активно дискутується нобелівськими лауреатами з економіки Р. М. Солоу, М. Спенсом, Дж. Ю. Стігліцом.

В Україні проблематику розвитку державних видатків і вдосконалення бюджетної стратегії досліджують О. В. Адамик, Л. П. Амбрик, З. С. Варналій, В. М. Геєць, О. П. Кириленко, В. Д. Лагутін, І. О. Луніна, О. О. Молдован, І. Я. Чугунов, Ф. О. Ярошенко тощо. Утім, окреслене питання потребує подальшого вивчення, тому що управління бюджетними видатками має бути раціональним, ефективним та враховувати нові політико-економічні умови країни. Це і зумовлює необхідність постійного системного дослідження означеної тематики, що із врахуванням наявного досвіду та практики дозволить удосконалити як бюджетну політику у сфері видатків, так і систему управління ними.

Мета статті: розглянути теоретичні та практичні засади формування ефективної бюджетної політики України у сфері видатків як базису економічного розвитку в довгостроковій перспективі.

Методологія дослідження. Для досягнення поставленої мети використовувалися як загальнонаукові, так і специфічні методи дослідження. Зокрема, серед загальнонаукових методів дослідження можна виділити такі:

- сутнісний – застосований для визначення економічної сутності та природи бюджетної політики й державних видатків;

- аналізу – використаний для визначення класифікації видатків і державної політики у сфері бюджетних видатків, а також для вивчення динаміки та структури кожного напрямку за видатками;

- порівняння – дав можливість порівняти досвід у зарубіжних країнах в управлінні видатками державного бюджету з політикою України у цій сфері;

- формалізації – застосований для чіткого фіксування конкретних значень: обсягів видатків Зведеного бюджету, Державного бюджету та місцевих бюджетів України, а також значень коефіцієнтів кореляції й детермінації, рівняння лінійної регресії.

Водночас у дослідженні використано такі специфічні методи:

- історичний – за допомогою означеного методу в роботі було визначено етапи формування та розвитку бюджетної політики у сфері видатків України, а також структуру й динаміку державних видатків упродовж попередніх років;

- кількісний – цей метод застосований при визначенні обсягів бюджетних видатків та їхньої динаміки.

Основні результати. Бюджетні видатки відіграють важливу роль у розвитку країни. Вони є основою забезпечення фінансування військових, економічних, соціальних, культурних та інших програм, створення загальних умов розвитку ринкових відносин, збільшення обсягів кредитування юридичних та фізичних осіб, розвитку міжнародних відносин та інших важливих напрямів діяльності. Суспільне значення використання видатків, адже перш за все за своєю економічною сутністю вони є інструментом досягнення вищого критерію справедливості, полягає у розподілі державних благ з метою досягнення граничного рівня добробуту для кожного члена суспільства.

Ефективність реалізації бюджетної політики тієї чи іншої країни значною мірою залежить від стану виконання бюджету у сфері видатків. Саме тому проаналізуємо найактуальніші питання, які стосуються державної політики, у сфері видатків упродовж останніх років.

Аналіз розподілу видатків державного та Зведеного бюджетів.

У Законі України "Про Державний бюджет України на 2019 рік" було передбачено збільшення видатків державного бюджету, порівняно із затвердженими на 2018 р., на

10,4 %. Водночас видатки державного бюджету, обраховані з використанням індексу-дефлятора ВВП (1,108), тобто без урахування інфляційного чинника, зменшаться на 0,4 %. Передбачений у законі розподіл видатків державного бюджету на 2019 р. наведено на рис. 1.

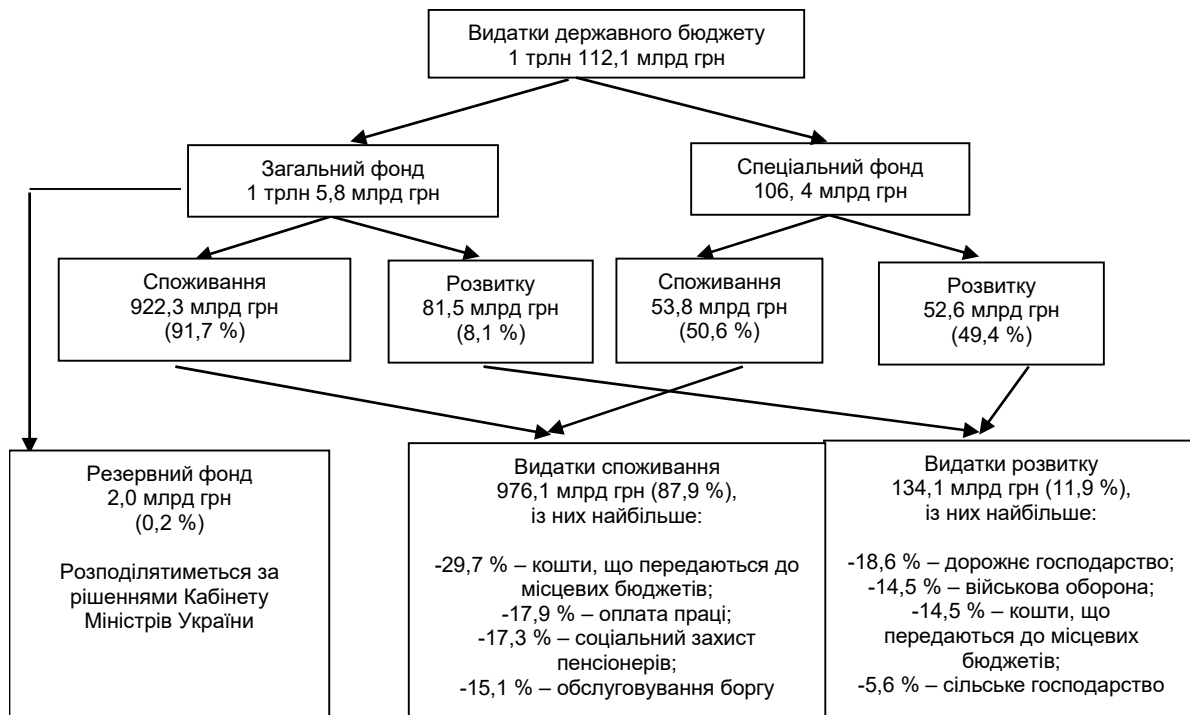


Рис. 1. Розподіл видатків державного бюджету в 2019 р.

Джерело: складено авторами на основі [8].

За оцінкою Рахункової палати, у Законі "Про державний бюджет на 2019 рік" передбачено зменшення реальних, тобто без урахування цінового чинника, видатків державного бюджету.

При цьому передбачено збільшення видатків споживання державного бюджету, порівняно із затвердженими на 2018 р., на 108 млрд 851,1 млн грн, або 12,8 %, насамперед за рахунок зростання видатків на:

- соціальний захист і соціальне забезпечення – на 27 млрд 3,9 млн грн, або 18,1 %;
- громадський порядок, безпеку та судову владу – на 17 млрд 812,3 млн грн, або 17,9 %;
- оборону – на 17 млрд 79,6 млн грн, або 27,1 %;
- обслуговування державного боргу – на 15 млрд 5,0 млн грн, або 11,5 %;
- охорону здоров'я – 11 млрд 616,6 млн грн, або 50,4 %.

Натомість передбачено зменшення видатків розвитку державного бюджету, порівняно із затвердженими на 2018 р., на 6 млрд 182,8 млн грн, або 4,5 %, насамперед за рахунок зменшення видатків на:

- капітальні трансферти місцевим бюджетам – на 7 млрд 815,2 млн грн, або 29,2 %;
- охорону здоров'я – на 1 млрд 598,1 млн грн, або 72,7 %;

- оборону – на 1 млрд 439,1 млн грн, або 5,6 %;
- паливно-енергетичний комплекс – на 1 млрд 382,2 млн грн, або 32,8 % [8].

Загалом у 2019 р. передбачено зростання видатків із Державного бюджету порівняно з показниками минулого року. У структурі видатків державного бюджету відсутні серйозні зміни порівняно із 2018 р. Основну частку займають соціальний захист і соціальне забезпечення, громадський порядок, безпека та судова влада, оборона й загальнодержавні витрати.

Під видатками бюджету розуміють економічні відносини між державою, юридичними та фізичними особами, які виникають у процесі розподілу і використання бюджетних ресурсів, реалізуються в об'єктивних економічних процесах та виявляються за допомогою структурного різноманіття, динамічності й функціональної особливості. Для обґрунтування видатків як відкритої системи вважається за доцільне дослідити її властивості. Саме склад і структура видатків бюджету держави дозволяють зробити висновки та узагальнення стосовно економічного, соціального і політичного стану розвитку країни на певний час. Передусім, проаналізуємо основні макропоказники України за останні роки (табл. 1).

Таблиця 1. Основні макропоказники економічного і соціального розвитку

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р., прогноз
1	Валовий внутрішній продукт номінальний, млрд грн	2 982,9	3 457,9	3 946,9
2	Валовий внутрішній продукт реальний, у % до попереднього року	102,5	103,2	103,0
3	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %	113,7	109,9	107,4
4	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн	7 104	8 713	10 129
5	Експорт товарів і послуг, млрд дол. США	53,8	58,2	63,0
	у % до попереднього року	117,0	108,2	108,3
6	Імпорт товарів і послуг, млрд дол. США	62,4	68,5	74,8
	у % до попереднього року	121,2	109,8	109,1

Джерело: складено авторами на основі [16].

Згідно з фактичними даними попередніх років та макроекономічним прогнозом, схваленим Постановою Кабінету Міністрів України від 11.07.2018 № 546 "Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки", економічне зростання у 2019 р. забезпечуватиметься, головним чином, за рахунок розширення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Зауважимо, що у 2019 р. не планується збільшення

осіб, зайнятих економічною діяльністю. За прогнозом, їхня кількість віком 15–70 років становитиме 16,36 млн осіб, або на рівні 2018 р. Водночас у 2019 р. прогнозується уповільнення темпів зростання реальної заробітної плати із 12,4 % у січні – липні цього року до 6,9 % [16].

Фактичні обсяги витраток Державного та місцевих бюджетів за 2011–2014 рр. (табл. 2.) показують їхню кількісну динаміку та питому вагу у Зведеному бюджеті.

Таблиця 2. Склад і структура витраток Зведеного бюджету України за 2014–2019 рр. (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Вид бюджету	Рік											
	2014		2015		2016		2017		2018		2019 прогн.	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Державний бюджет	299,6	57,3	402,9	59,3	489,3	58,6	566,6	53,6	691,3	55,9	836,1	60,0
Місцеві бюджети	223,5	42,7	276,9	40,7	346,2	41,4	490,1	46,4	546,2	44,1	559,3	40,0
Зведений бюджет	523,1	100	679,9	100	835,6	100	1056,8	100	1237,5	100	1395,4	100

Джерело: складено авторами на основі [14, 16].

Отже, дані таблиці свідчать, що фактичні обсяги витраток Зведеного бюджету в 2014–2019 рр. постійно зростають. Водночас відслідковується тенденція до збільшення обсягів витраток Державного та місцевих бюджетів відповідно. При цьому питома вага витраток місцевих бюджетів у структурі витраток Зведеного бюджету України у 2018 р. становила 44,1 %, що на 1,4 % більше, ніж у 2014 р. У 2019 р. прогнозне значення частки місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті знижується на 4,1 % відповідно.

Витатки державного та місцевих бюджетів за економічною класифікацією в умовах децентралізації.

У рамках реалізації процесів децентралізації фінансових ресурсів особливої уваги потребує розгляд динаміки обсягу витраток за економічною класифікацією: капітальних і поточних витраток. Зауважимо, що відпо-

відно до положень Інструкції щодо застосування економічної класифікації витраток бюджету та Інструкції стосовно застосування класифікації кредитування бюджету, капітальними витратками є "витатки, які спрямовуються на придбання основного капіталу, необоротних активів, на капітальні інвестиції, капітальний ремонт; на створення державних запасів і резервів; на придбання капітальних активів; невідплатні платежі, компенсацію втрат, пов'язаних із пошкодженням основного капіталу". Поточні витатки являють собою витатки, які спрямовуються на виконання бюджетних програм та забезпечують поточне функціонування бюджетних установ, проведення досліджень, розробок, заходів та надання поточних трансфертів населенню і підприємствам (установам, організаціям) [15].

Розглянемо динаміку даних видів витраток на рівні місцевих бюджетів (рис. 2).

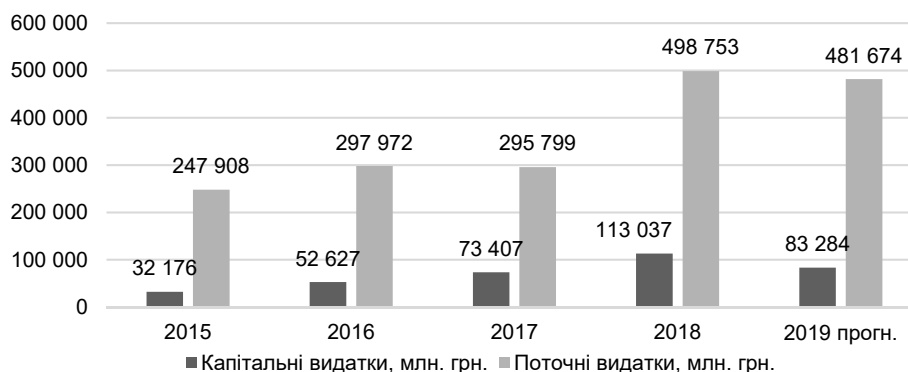


Рис. 2. Обсяг витраток місцевих бюджетів у 2015–2019 рр. у розрізі економічної класифікації витраток, млн грн

Джерело: складено авторами на основі [13, 15].

Отже, як свідчать цифрові показники, у 2015–2019 рр. обсяги поточних видатків місцевих бюджетів превалюють над капітальними (рис. 2). Найбільше значення обсягу поточних видатків було у 2018 р. і становило 498 753 млн грн. За прогнозом, у 2019 р. на капітальні та поточні видатки буде направлено 83 284 та

481 674 млн грн, тобто із загального обсягу видатків 14,7 % – на капітальні та 85,3 % – на поточні.

Динаміке капітальних та поточних видатків державного бюджету за останні п'ять років показані на рис. 3.

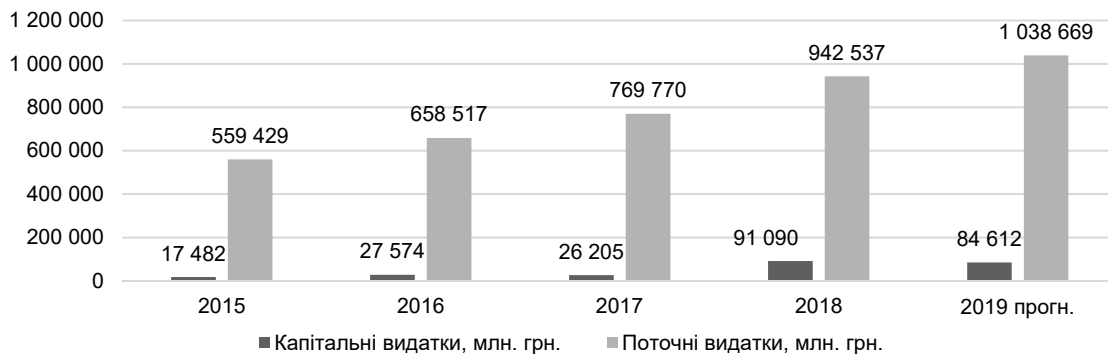


Рис. 3. Обсяг видатків державного бюджету у 2015–2019 рр. у розрізі економічної класифікації видатків, млн грн

Джерело: складено авторами на основі [13, 15].

Отже, на рівні державного бюджету капітальні видатки займають меншу питому вагу порівняно з місцевими бюджетами за аналогічний період. Зауважимо, що значно збільшився обсяг капітальних видатків за результатами 2018 р., коли їхня питома частка становила 9,7 % проти 3,4 % у 2017 р. Проте, уже у 2019 р. знову спостерігається спад обсягу та питомої частки капітальних видатків у державному бюджеті – до 8,1 % при загальному зростанні обсягу державного бюджету на 10,2 %.

Зміни до фінансово-бюджетної політики України у сфері видатків залежно від умов співпраці з МВФ.

У реаліях сьогодення заслуговує на увагу влучно сформовані цілі фінансової політики І. Лук'яненко: "Держава має будувати свою фінансову політику, головним

завданням якої є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів з метою прискорення зростання матеріального виробництва і добробуту населення" [11, с. 3]. А це можливо лише за умови збільшення видатків на стимулювання економічного розвитку держави. У зв'язку з цим доцільним є аналіз змін до фінансово-бюджетної політики України, які пов'язані зі здійсненням видатків під впливом співпраці України з МВФ та наданням фінансування даною організацією як кредитором останньої інстанції. Запропоновані зміни передбачають низку заходів не лише у фінансовій сфері, а також охоплюють такі суспільно важливі сфери, як охорона здоров'я, соціальні виплати тощо. Основні напрями змін бюджетної політики у сфері видатків у зв'язку із співпрацею з МВФ наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Заходи державної політики України у сфері видатків залежно від умов співпраці з МВФ

Напрямок	Заходи
Пенсійна реформа	Економія видатків у розмірі не менше 3 % ВВП у довгостроковій перспективі, у т. ч. за рахунок збільшення ефективного трудового стажу для виходу на пенсію
Реформування сектору державного управління і системи оплати праці	Початок середньострокової програми скорочення зайнятості у державному секторі – зменшення кількості штатних працівників на 5 % до кінця 2017 р., і ще на 10 % – до кінця 2019 р. Також до кінця червня 2017 р. буде проведений усеохоплюючий перегляд загальної системи оплати праці у державному секторі, взявши до уваги чинну законодавчу базу з цих питань та її вплив на структуру зарплат, їх скорочення, а також загальний фонд оплати праці.
Реформа сфери охорони здоров'я	Запровадження механізму фінансування сфери надання первинних медичних послуг за принципом "гроші йдуть за пацієнтом". Із початку 2017 р. розпочалось формування близько 100 регіональних лікарняних округів, що підвищить ефективність здійснення видатків у цій сфері.
Реформа системи соціальної допомоги	Посилення контролю за призначенням соціальних платежів і покращення їх адресності з метою мінімізації призначення виплат тим, хто не відповідає вимогам. Можливість створення єдиної бази та централізованого банку даних по всіх отримувачах соціальної допомоги.
Стратегія реформи управління державними фінансами для 2017–2021 рр.	Повноцінне запровадження процесу бюджетування на середньострокову перспективу і стратегічного планування більш ефективного розподілу ресурсів. Запровадження всебічної системи управління фінансовими ризиками, стратегічного планування державних інвестицій, створення "єдиного вікна" для інвестиційних пропозицій і регламентування здійснення проектів.

Джерело: складено авторами на основі [15].

Таким чином, здійснення зазначених заходів передбачає оптимізацію використання державних фінансових ресурсів для зміцнення фінансового потенціалу країни.

Програмно-цільовий метод як ефективний механізм організації бюджетних витрат.

Зауважимо, що сучасний стан функціонування вітчизняної бюджетної системи потребує підвищення прозо-

рості у процесах формування та використання державних фінансів через неспівмірність перерозподілу національного продукту та отриманих соціально-економічних ефектів. Однак, традиційні інструменти підвищення ефективності використання бюджетних коштів практично себе вичерпали. Саме тому з метою підвищення якості надання державних послуг із 2002 р. почалось упровадження програмно-цільового методу (далі – ПЦМ) у бюджетний процес України, який за своєю суттю усуває не-

доліки витратної моделі формування бюджетів та служить ефективним механізмом організації бюджетних витрат, тобто забезпечує досягнення максимального результату з меншими витратами.

Враховуючи недосконалість використання ПЦМ, пропонуємо внести зміни до відповідних нормативно-правових актів України, які регулюють запровадження ПЦМ та бюджетного планування (табл. 4).

Таблиця 4. Пропозиції щодо внесення змін до нормативно-правових актів України у сфері програмно-цільового методу та бюджетного планування

Нормативно-правовий акт	Внесення змін
Наказ Міністерства фінансів України від 21.01.2003 № 1098 "Про паспорти бюджетних програм"	Удосконалення форми паспорта бюджетної програми у частині запровадження середньострокового бюджетного планування, що передбачає встановлення граничних обсягів видатків на три роки.
Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010 № 1536 "Про результативні показники бюджетної програми"	Доповнення групи результативних показників показником ефекту, що відображає корисність упровадження програми для розвитку галузі, вплив на соціально-економічне зростання у середньостроковому періоді (п. 4). Також пропонується доповнення наказу вимогами щодо формування оптимальної кількості показників.
Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 № 15 "Про затвердження Примірною переліку результативних показників бюджетних програм"	Доопрацювати у контексті визначення результативних показників, спрямованих на досягнення стратегічних цілей за галузевою ознакою та відповідно до затвердженої стратегічної програми державного розвитку.
Закон України "Про державне стратегічне планування"	Процес поглиблення застосування ПЦМ управління бюджетними видатками в Україні потребує модернізації системи державного стратегічного планування та прогнозування шляхом прийняття даного закону.

Джерело: складено авторами на основі [11, 13].

Отже, звертаючись, зокрема, до такого нормативно-правового акту, як Наказ Міністерства фінансів України від 21.01.2003 № 1098 "Про паспорти бюджетних програм", пропонуємо у паспорті відображати напрями відповідно до завдань і стратегічних цілей. Показники доцільно відображати за завданнями та стратегічними цілями як такі, що відображають результат виконання програми і є предметом моніторингу й оцінювання. Перелік показників доповнено результативним показником ефекту, який характеризує корисність упровадження програми для розвитку відповідної галузі, відображає вплив на соціально-економічне зростання у середньостроковому періоді.

Також пропонується доповнення наказу Міністерства фінансів України від 10.12.2010 № 1536 "Про результативні показники бюджетної програми" вимогами щодо формування оптимальної кількості показників. Пункт 8 пропонуємо доповнити словами "Кількість показників повинна бути достатньою для виконання завдань та не повинна переобтяжувати програму. Кількісний перелік результативних показників може містити: затрат – 2–3 показника, продукту – 2–3 показника, ефективності – 2–3 показника, якості – 2–3 показника, ефекту – 1–2 показника. Оптимальна кількість показників становить 7–15, але залежно від специфіки бюджетної програми їх може бути менше або їхній перелік може бути представлений не за всіма типами".

На сучасному етапі розвитку бюджетних відносин в Україні відбувається подальше удосконалення планування і виконання видаткової частини бюджету України на засадах ПЦМ, і, передусім, як складової системи середньострокового бюджетного планування. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 142-р схвалено Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр., якою передбачено процес подальшого удосконалення системи середньострокового планування видатків бюджету на засадах ПЦМ в Україні. Згідно із зазначеною Стратегією, основні напрями

бюджетної політики трансформовані у стратегічний документ – Бюджетну декларацію, що включає середньостроковий бюджетний прогноз.

Нововведена модель управління передбачає розширення горизонту бюджетного планування з одного до трьох років, застосування ковзного методу планування та звітування головних розпорядників бюджетних коштів про досягнені результати та плани на середньострокову перспективу. Крім цього, триватиме робота з удосконалення ПЦМ формування видатків бюджету в частині оптимізації бюджетних програм відповідно до стратегічних завдань соціально-економічного розвитку шляхом запровадження комплексної оцінки ефективності та доцільності видатків, метою якої є виявлення неефективних або недоцільних видатків і підвищення ефективності галузевих політик [17].

Крім того, існує нагальна необхідність у впровадженні стратегічного планування в практику діяльності розпорядників бюджетних коштів, що передбачає складання планів своєї діяльності на середньострокову перспективу. Зазначене вимагатиме від розпорядників бюджетних коштів оптимізації своїх видатків, у т. ч. шляхом упорядкування своєї структури та оптимізації кількості бюджетних програм. Розпорядники бюджетних коштів повинні визначити ті бюджетні програми, які не відповідають основним цілям їхньої діяльності та підлягають передачі до сфери управління інших розпорядників.

Для забезпечення результативності бюджетних програм необхідний постійний аналіз можливої економії бюджетних коштів, якої можна досягти протягом запланованого періоду і використати на фінансування інших програм. Цей аналіз є підставою для визначення результативності діяльності розпорядника бюджетних коштів та основою для прийняття рішення про перерозподіл бюджетних ресурсів між розпорядниками бюджетних коштів. Отже, прийняття рішення про раціоналізацію перерозподілу бюджетних коштів між бюджетними програмами можливе лише після проведення аналізу їх результативності та пріоритетності.

Висновки та дискусія. Наше дослідження показує, що політика у сфері видаткової частини бюджету має спрямовуватися на оптимізацію співвідношень між її складовими, забезпечуючи максимальний приріст ефективності з посиленням фінансової спроможності бюджетних інституцій. Структура видатків бюджету має адаптуватися до завдань і цілей на відповідному етапі суспільного розвитку, враховуючи екзогенні глобальні чинники та циклічність економіки. У процесі проведеного дослідження з'ясовано, що найвагомішими напрямками спрямування видатків Державного бюджету України упродовж останніх років виступають: трансферти місцевим бюджетам, поточні видатки, а також обслуговування державного боргу.

З огляду на характер впливу бюджетних видатків на загальну динаміку макроекономічних показників доцільним є збільшення вагового коефіцієнта продуктивних видатків. Особливе значення зберігають особливі продуктивні видатки, що спрямовуються на розвиток інтелектуального капіталу, а до їх складу належать видатки на освіту, охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, фундаментальні та прикладні наукові розробки й дослідження.

ПЦМ планування бюджету формує систему звітування та оцінювання діяльності розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів, забезпечує підвищення прозорості державного фінансового управління, що сприяє створенню умов для розробки довгострокової політики, прийняттю раціонального складу доходів та видатків бюджету на перспективу. Подальших досліджень потребує удосконалення програмно-цільового методу стосовно застосування механізму оцінки ефективності й моніторингу виконання бюджетних програм. ПЦМ планування бюджету формує систему звітування та оцінювання діяльності розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів, забезпечує підвищення прозорості державного фінансового управління, що сприяє створенню умов для розробки довгострокової політики, прийняттю раціонального складу доходів та видатків бюджету на перспективу. Важливим є використання методологічних підходів до визначення рівня ефективності бюджетної програми на основі системи розрахунку кількісних і якісних показників та оцінювання програми за результатами виконання. Отже, здійснення ефективної державної політики у сфері бюджетних видатків в Україні з метою забезпечення стану рівноваги національної економіки, стабільного розвитку державних фінансів, а також гарантування суспільного добробуту всіх верств населення на належному рівні є пріоритетом для уряду держави.

Список використаних джерел:

1. Адамик О. В. Розмежування понять витрати, затрати, видатки та особливості їх застосування учасниками бюджетного процесу / О. В. Адамик // Наука молода. – 2013. – № 20. – С. 203-209 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/auka%20moloda/2013/Nauka%20moloda_20_2013.pdff#page=203.
2. Барро Р. Дж. Экономический рост / Р. Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2010. – 824 с.
3. Валентин Роик. Экономика, финансы и право социального страхования. Институты и страховые механизмы. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 258 с.
4. Варналії З. С. Бюджетний процес в Україні: стан та проблеми інституційного забезпечення: моногр. / З. С. Варналії, Т. В. Бугай, С. В. Онищенко. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – 271 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень – вересень 2017 року / В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ)", USAID. – К., 2017. – 86 с.
6. Геець В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: моногр. / В. М. Геець. – К.: Фенікс, 2007. – 539 с.
7. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І. Я. Чугунов, А. В. Павелко, Т. В. Канева та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 376 с.
8. Закон України "Про Державний бюджет України на 2019 рік" від 23.11.2018 № 2629-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.
9. Корнієнко Н. М. Аналіз системи планування бюджетних видатків в Україні / Н. М. Корнієнко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 389-393.
10. Кириленко О. П. Програмно-цільовий метод бюджетування на місцевому рівні // Місцеві фінанси : підручник / О. П. Кириленко, А. В. Дем'янюк, А. Б. Кондрашин та ін. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2015. – С. 145-152.
11. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти. – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2004. – 542 с.
12. Молдован О. О. Модернізація системи публічних фінансів та запровадження нової моделі управління / О. О. Молдован, М. Постула // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 35-42.
13. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/435>.
15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfin.gov.ua>.
16. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>.
17. Самошкіна О. А. Бюджетні видатки як інструмент економічного зростання / О. А. Самошкіна // Агросвіт. – 2018. – № 21. – С. 50-56.
18. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – МГУ: ИНФА-М, 1997. – 720 с.
19. Solow R. M. A contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. – Vol. 70. – No. 1. (Feb., 1956). – pp. 65-94.

Received: 21/08/19
1st Revision: 20/09/19
Accepted: 10/10/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

О. Чеберяко, д-р ист. наук, проф.,
Е. Клекота, экономист

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В СФЕРЕ РАСХОДОВ КАК БАЗИС ПЕРСПЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследованы основные тенденции бюджетной политики в сфере расходов как основного условия совершенствования системы управления бюджетными расходами. Проанализирована структура расходов бюджетов на разных уровнях и основные направления использования бюджетных средств. Раскрыты основные меры государственной политики Украины в сфере расходов в зависимости от сотрудничества с МВФ, а также предложения по внесению изменений в нормативно-правовые акты Украины в сфере программно-целевого метода и бюджетного планирования. Используются общенаучные и специальные методы исследования, приемы группировки, классификации и графические отображения достигнутых результатов. Информационную базу исследования составляют нормативные и законодательные акты, регламентирующие финансовую политику государства, а вместе с тем и бюджетную политику; монографические работы и статьи отечественных и зарубежных экономистов в профессиональных экономических изданиях; материалы научно-практических конференций и семинаров по бюджетной политике.

Ключевые слова: расходы бюджета, бюджетная политика в сфере расходов, программно-целевой метод, структура расходов, макропоказатели бюджетной политики, международное сотрудничество.

O. Cheberyako, Doctor of Sciences (Historical), Professor,
O. Klekota, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

BUDGETARY POLICY OF UKRAINE IN THE SPHERE OF EXPENDITURE AS A BASIS FOR PROSPECTIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

The main trends of budgetary policy in the sphere of expenditures are investigated as a basic condition for improvement of the system of management of budgetary expenditures. The structure of budget expenditures at different levels and the main directions of using budget expenditures are analyzed. The main measures of the state policy of Ukraine in the sphere of expenditures are revealed, depending on the cooperation with the IMF, as well as the proposals on amendments to the normative-legal acts of Ukraine in the field of program-target method and budget planning. General scientific and special methods of research, methods of grouping, classification and graphical representation of the achieved results are used. The information base of the research is the normative and legislative acts that regulate the financial policy of the state and, at the same time, the budgetary policy; monographs and articles of domestic and foreign economists in professional economic publications; materials of scientific conferences and seminars on budget policy.

Keywords: budget expenditures, budgetary policy in the sphere of expenditures, program-target method, structure of expenditures, macroeconomic indicators of budgetary policy, international cooperation.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription:

1. Adamyk, O., 2013. "Rozmezhuvannia poniat vytraty, zraty, vydatky ta osoblyvosti yikh zastosuvannia uchasnykamy biudzhethnoho protsesu", Nauka moloda, vol. 20, pp. 203-209, available at: http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/nauka%20moloda/2013/Nauka%20moloda_20_2013.pdf#page=203.
2. Barro, R. Dzh. and Sala-i-Martin, X. (2010), Ekonomicheskyy rost, Bynom. Laboratoriya znaniy, Moskva, Russia.
3. Royk, V., 2012, Ekonomika, finansy i pravo sotsial'nogo strakhovaniya. Instituty i strakhovye mekhanizmy, Alpyna Pablysher, Moskva, Russia.
4. Varnalii, Z.S., Buhai, T.V. and Onyshchenko, S.V., 2014, Biudzhetni protses v Ukraini: stan ta problemy instytutsiinoho zabezpechennia, PolNTU, Poltava, Ukraine.
5. Zubenko, V.V., Samchynska, I.V., Rudyk, A.Yu. ta in. 2017, Biudzhetni monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za sichen-veresen 2017 roku, USAID, Kiev, Ukraine.
6. Heiets, V.M., 2007, Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy, Feniks, Kiev, Ukraine.
7. Mazurak, A.A. (ed.), 2015. Derzhavne finansove rehulivannia ekonomichnykh peretvoren, Kyiv.nats.torh.-ekon.un-t, Kiev, Ukraine.
8. Zakon Ukrainy "Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2019 rik", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.
9. Korniienko, N.M., 2013. "Analiz systemy planuvannia biudzhethnykh vydatkiv v Ukraini", Biznes-Inform, vol. 4, pp. 389–393.
10. Kyrylenko, O.P. (ed.), 2015. Mistsevi finansi, Ekonomichna dumka TNEU, Ternopil, Ukraine.
11. Lukianenko, I.H., 2004. Systemne modelivannia pokaznykiv biudzhethnoi systemy Ukrainy: pryntsypy ta instrumenty, Vyd. dim "Kyievo-Mohylianska akademiia", Kiev, Ukraine.
12. Moldovan, O. and Postula, M., 2014. "Modernizatsiia systemy publichnykh finansiv ta zaprovadzhennia novoi modeli upravlinnia", Stratehichni priorytety, vol. 2, pp. 35-42.
13. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Ofitsiinyi sait instytutu biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. Available at: <http://www.ibser.org.ua/news/435/>
15. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Available at: <http://www.minfin.gov.ua>
16. Ofitsiinyi sait Rakhunkovoi palaty Ukrainy. Available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>
17. Samoshkina, O.A., 2018. "Biudzhetni vydatky yak instrument ekonomichnoho zrostannia", Ahrosvit, vol. 21, pp. 50-56.
18. Styhlyts, Dzh. Yu., 1997. Ekonomika hosudarstvennogo sektora, MHU: YNFA-M, Moskva, Russia.
19. Solow, R.M., 1956. "A contribution to the Theory of Economic Growth", The Quarterly Journal of Economics, Vol.70, pp. 65–94.

EXTENDED ABSTRACT IN ENGLISH AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

D. Baiura, Doctor of Sciences (Economics), Professor

ORCID iD 0000-0002-1777-9546,

B. Sakharuk, PhD Student

ORCID iD 0000-0001-6957-3163

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/1>

p. 6-14

EFFICIENCY MARK OF STRUCTURING THE SHARE CAPITAL OF NATIVE AUTOMAKERS

The proposed system efficiency mark of structuring the share capital of domestic enterprises, consists of three levels. According to this evaluation system, the analysis of the efficiency of structuring the share capital of domestic automakers over the past eight years has been carried out and the main reasons for the economic downturn in the automotive industry of Ukraine have been identified. According to the analysis, at all investigated enterprises, the profitability of assets is lower than the interest on borrowing. The return on equity of enterprises decreases and acquires negative values, while the profitability of the assets of the investigated enterprises is also negative, as a result of which the profitability of equity with an increase in the level of debt quickly becomes negative. Such a structure of equity is inefficient and unsatisfactory, as the insolvency of enterprises comes along with the onset of obligations. Therefore, an important condition for further economic development of domestic automobile construction companies is the implementation of measures to improve the structure of share capital and optimize it.

1. Gricino O.M., Buslenko V.V., 2017. Optimization of the capital structure of Ukrainian enterprises [Optymizatsiya struktury kapitalu pidpryemstv Ukrayiny]. Finance, accounting and auditing, 1, pp. 77–97.

2. Davidenko N.M., 2014. Estimation of the optimality of the capital structure of the joint-stock company: problems and ways of optimization [Otsinka optymal'nosti struktury kapitalu aktsionernoho tovarystva: problemy ta shlyakhy optyimizatsiyi]. Scientific herald of Uzhgorod University. Economics, 3, pp. 91-94.

3. Duda S.T., 2014. Generalization of methodical approaches to optimization of enterprise capital structure [Uzahal'nennya metodychnykh pidkhodiv do optyimizatsiyi struktury kapitalu pidpryemstva]. Scientific herald of NLTU of Ukraine, 24.2, pp. 227-233. DOI: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2014/24_2/227_Dud.pdf.

4. Proid-Nosik N.N., Petrishinets L.V., 2010. Estimation of efficiency and optimization of capital structure in the system of financial security of the enterprise [Otsinka efektyvnosti y optyimizatsiya struktury kapitalu v systemi finansovoyi bezpeky pidpryemstva]. Finances of Ukraine, 10, pp. 100-112.

5. Revenko V.S., 2016. Development of the mechanism for managing the financial leverage and return on capital of the enterprise [Rozrobka mekhanizmu upravlinnya finansovym vazhelem i rentabel'nisty kapitalu pidpryemstva]. XLV Scientific and Technical Conference of the Faculty of Management of NTKP VNTU. DOI: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/610/312>

6. Sinitsin O.O., 2014. Financial leverage in the management of capital structure [Finansovyy leverydzh v upravlinni strukturoyu kapitalu]. Effective economy, 9, pp. 1-3.

7. Soroka R.S. Optimization of the structure of capital on the criterion of maximizing the level of financial profitability [Optymizatsiya struktury kapitalu za kryteriyem maksymizatsiyi rivnya finansovoyi rentabel'nosti]. Scientific herald of NLTU of Ukraine, 23.16, pp. 353-357.

8. Tchaikowska O.V., Hodova G.O., 2012. Financial leverage as an element of the policy of forming a debt capital [Finansovyy leverydzh yak element polityky formuvannya pozykovoho kapitalu]. Current problems of economic and social development of the region, 1, pp. 190-193.

9. Chyzh N.M., 2008. Structuring of equity capital of joint-stock companies [Strukturyzatsiya vlasnoho kapitalu aktsionernykh tovarystv]: The dissertation author's abstract of the candidate of economic sciences: 08.00.08, p.20.

10. Annual financial statements of the investigated automotive enterprises for 2010-2017 years [Richna finansova zvitnist' doslidzhuvanykh avtomobilebudivnykh pidpryemstv za 2010-2017 roky]. DOI: <http://smida.gov.ua/>.

H Al-Hajrey General,

Assistant Secretary General, GCC, Saudi Arabia

ORCID ID-0000-0002-8242-5752,

A.O. Moscardini, Visiting Professor

ORCID iD 0000-0003-4951-0848

Cardiff Metropolitan University, UK,

K. Lawler, Professor

ORCID iD 0000-002-3409-6755

CBA, University of Kuwait, Kuwait

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/2>

p. 15-22

UNDERSTANDING LARGE SYSTEMS

Large systems are notoriously difficult to analyse. This paper explores how a combination of three proven systemic tools can be combined to provide a suitable framework for such analysis. It uses the Gulf Cooperation Council as a case study.

1. Assimakopoulus, N. & Dimitriou, N. 2006. "A cybernetic framework for viable virtual enterprises: The use of VSM and PSM systemic methodologies" *Kybernetics*, 35 5, pp. 653-667.

2. Beer, S. 1985. "Diagnosing the system for organisations" John Wiley & Sons.

3. Beer, S. 1979. "Platform for Change" John Wiley & Sons.
4. Beer, S. 1974. "Decision and Control" John Wiley & Sons.
5. Checkland, P.B. 2000. "Soft systems Methodology: A thirty-year retrospective" Systems Research and Behavioral Science. 17, pp. 11–58.
6. Checkland, P.B. & Poulter, J. 2006. "Learning for action: A short definitive account of soft systems methodology and its use for practitioners, teachers and students" John Wiley & Sons.
7. Checkland, P. B. & Scholes, J. 1990. "Soft systems methodology in action" John Wiley & Sons.
8. Delbridge, R. 2008. "An illustrative application of soft systems methodology SSMin a library and information service context process and outcome" Library Management, 29 6/7.
9. DeWalt, K.M. & DeWalt, B.R. 2002. "Participant observation: A guide for fieldworkers" Walnut Creek, AltaMira Press.
10. Feyerabend, P. 1975. "Against method" Verso Books
11. Forrester, J.W. 1969. "Urban Dynamics" MIT Press: Cambridge, MA
12. Forrester, J.W. 2007. "System dynamics: the next fifty years" System Dynamics Review.
13. Jackson, M.C. 2006. "Creative holism: A critical systems approach to complex problem situations" Systems Research and Behavioural Science, 235, pp. 647-657
14. Kayrooz, C. & Trevitt, C. 2005. "Research in organisations and communities: Tales from the real world" Allen & Unwin
15. Page, T. 2008. "Soft systems modelling of the new project development process – A case study" Journal on Management, 3 2, pp. 34-39.
16. Peirce, C.S. 1903. "Pragmatism as the Logic of Abduction. Collected Papers" Harvard Press.
17. Platt, A. & Warwick, S. 1995. "Review of soft systems methodology" Industrial Management and Data Systems, 954, pp. 19-21.
18. Polanyi, M. 1967. "The Tacit Dimension" New York. Anchor Books.
19. Pollack, J. 2007. "The changing paradigms of project management" International Journal of Project Management, 25 3, pp. 266-247.
- Richmond, B. 1993. "Systems thinking: Critical thinking, skills for the 1990s and beyond" System Dynamics Review, 9, pp. 113-133.
21. Schmuck, R. A. 2006. "Practical Action Research for Change" Corwin Press.
22. Staadt, J. 2012. "Redesigning a project-oriented organization in a complex system. A soft systems methodology approach" International Journal of Managing Projects in Business.
23. Tsoi, H. 2004. "Logical soft systems methodology for education programme development" Issues in Informing Science & Information Technology, 1, pp. 1027- 1032.
24. White, S.M. 2012. "Using cybernetics with soft systems methodology in complex system development" Institute of Electrical and Electronics Engineers.
25. Wolstenholme, E.F. 1999. "Qualitative versus quantitative modelling: the evolving balance" Special issue on system dynamics of Journal of the Operational Research Society.
26. <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/multinational-company/>

A. Mostepaniuk, PhD in Economics, Doctoral Student

ORCID 0000-0001-5327-2534

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/3>

p. 22-28

FORMATION AND DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT

The article provides the conceptual study on the emerging and further development of the corporate social responsibility (CSR) starting from the late 1880s. The paper covers the most important transformations of the concept, starting from its understanding as a mechanism of redistribution of the wealth and continuing till the formation of the modern business strategy. The study investigates the main principles of CSR, the key arguments for and against the social performance of business, potential positive impact on society and challenges of CSR. The study concludes that key goals of CSR are modifying with other economic and social changes, shifts in public needs and requirements towards business, the possibility of public sector to provide and support basic human rights etc. The outcomes of the research are useful for business in order to implement correctly principles of CSR and avoid possible challenges, to impact positively social life and standards, as well as public sector while the process of institutionalization and forming the legal background of CSR.

1. Carnegie, A., 1889. Wealth. North American Review, 148 (391), pp. 653-664.
2. Bowen, H., 1953. Social responsibilities of the businessman. New York: Harper & Row, 270 p.
3. Carroll, A. B., 1979. A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management Review, 4(4), pp. 497-505.
4. Wood, D., 1991. Corporate Social Performance Revisited. Academy of Management Review, 16(4), pp. 691-718.
5. Parhomenko, O. S., 2014. Factors and directions of development of corporate social responsibility policy of Ukrainian companies. Effective Economics, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3003>
6. Burkovska, A. V., 2015. Development of Corporate Social Responsibility in Ukraine. Bulletin of Agrarian Science of the Black Sea, 4, pp. 38-43.
7. Yanevich, N. Y., 2010. Social investments: essence and classification. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House.
8. Grishnova, O., Magdych, I., 2016. Economic feasibility and priority directions of activation of social investments of enterprises. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 5 (182), pp. 13-18.
9. Grazhevska, N., Mostepaniuk, A., 2018. Corporate social responsibility as a factor of accumulation of novel forms of capital in the contemporary market economy. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 2 (197), pp. 12-19. DOI: 10.17721 / 1728-2667.2018 / 197-2 / 2
10. Bayura, D., 2009. Corporate social responsibility as a component of improving the effectiveness of the corporate governance system. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 113-114, pp. 60-63.
11. Bayura, D., 2013. Formation of corporate governance principles for social responsibility. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 10 (151), pp. 18-22.

12. Firsova, S., 2011. Social responsibility of business in Ukraine: marketing aspect. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 121-122, pp. 73-76.
13. Galushka, Z., 2019. Influence of social innovations on modernization of economic relations. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 2 (203), pp. 6-11. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/203-2/1>
14. Kolot, A. M., 2013. Corporate Social Responsibility: The Evolution and Development of Theoretical Views. Economic Theory, 4, pp. 5-26.
15. Marushchak, N. V., 2012. The evolution of the concept of corporate social responsibility. European perspectives, 2 (1), pp. 213-221.
16. The Cleveland Foundation. Goff's Vision. Retrieved from: <https://www.clevelandfoundation100.org/foundation-of-change/invention/goffs-vision/>
17. Friedman, M., 1970. The social responsibility of business is to increase its profits. New York Times Magazine, 13 (32-33), pp. 122-124.
18. Committee for economic development. 1971. Social responsibilities of business corporations. Retrieved from: https://www.ced.org/pdf/Social_Responsibilities_of_Business_Corporations.pdf
19. Davis, K., 1973. The Case for and against Business Assumption of Social Responsibilities. Academy of Management Journal, 16, pp. 312-323.

O. Nesterenko, PhD in Economics, Associate Profesor

ORCID ID 0000-0003-0886-8173,

M. Zdvizova, economist

ORCID ID 0000-0003-1838-1115

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/4>

p. 28-33

BEHAVIORAL ECONOMIC THEORY:

A METHODOLOGICAL BREAKTHROUGH OR EXTENSION OF THE BOUNDARIES OF DOMINANT ORTHODOXY?

The article is devoted to the analysis of the place of behavioral approach in the structure of modern economic study. The evolution of views on the essence of economic behavior of individuals is described and the peculiarities of approaches to its definition of different economic schools are analyzed. The comparative analysis of behavioral and neoclassical approaches is presented; the peculiarity of the used method is the presentation of the neoclassical direction not in the aggregate, but as two main branches – cardinal and ordinal, which allowed for a more detailed analysis. The analysis revealed differences and some similarity of these directions of research. According to the findings, it is concluded that the behavioral approach is not the complete opposite of the neoclassical, but has a significant number of features close to the ideas of ordinary people, so it can be considered as a natural continuation of established ideas deepened through the use of an interdisciplinary approach. The article also outlines possible options for the development of neoclassical and behavioral approaches and the current issues for further research.

1. Marshall A., 1890. Principles of Economics. 8th ed. London: MacMillan and Co.
2. Simon H., 1978. Rationality as Process and as Product of Thought. American Economic Review, 68(2), pp. 1-16.
3. Katona G., 1951. Psychological analysis of economic behavior. New York: McGraw-Hill.
4. Kahneman D., Tversky A., 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica, 47(2). pp. 263-292.
5. Binmore K. 2009., Rational Decisions. Princeton: Princeton University Press.
6. Thaler R., Sunstein C., 2009. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New York: Penguin.
7. Ariely D., 2012. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. 2nd ed. New-York: Harper Collins.
8. Slukhay S., 2012. Behavioral economic theory as an alternative to the neoclassical paradigm in consumer choice theory. In: Taras Shevchenko National University of Kyiv, 3rd International Scientific-Practical Conference: Paradigm Shifts in Economic Theory of the 21st Century. Kyiv, Ukraine, 15-16 November 2012. Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv.
9. Illiashenko P., 2016. Behavioral finance: A historical overview and basics. Bulletin of the National Bank of Ukraine, 239, pp. 30-57.
10. Dluhopolsky O., Ivashuk Y., 2014. Experimental and behavioral economics: from Vernon Smith to Daniel Kahneman. Bulletin of the Ternopil National Economic University, 1, pp. 180-193.
11. Ashraf N., Camerer C., Loewenstein G., 2005. Adam Smith, behavioral economist. Journal of Economic Perspectives, 3 (19), pp. 131-145.
12. Seligman B., 1962. Main Currents in Modern Economics. Glencoe: Free Press of Glencoe.
13. Halperin V., Ignatiev S., Morgunov V., 1999. Microeconomics. Saint Petersburg: Economic school.
14. Belianin A., 2003. Daniel Kahneman and Vernon Smith: An Economic Analysis of Human Behavior. Issues of Economy, 1, pp. 4-23.
15. Fletcher N., 2017. chard Thaler wins 2017 Nobel prize in economics – as it happened. The Guardian [online] 1 October. Available at: <https://www.theguardian.com/business/live/2017/oct/09/nobel-prize-in-economics-due-to-be-unveiled-business-live> [Accessed 20 October 2019].

N. Chala, Doctor of Sciences in Public Administration, Professor
National University of Kyiv-Mohyla Academy
ORCID ID 0000-0002-0356-9003

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv
ORCID ID 0000-0003-3614-712X

D. Markishev, Master Degree
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/5>
p. 33-40

STATE SOVEREIGNTY INDEX AS AN INDICATOR OF PUBLIC DECISION-MAKING

The world community and governments are constantly on the lookout for an effective benchmark for countries: the benchmark for their success or failure, security and vulnerability, quality of life, openness etc. All indices are inherently objective integrators of subjectively objective indicators. The confidence in the index is based on the equilibrium of these categories. In this study, the authors tried to evaluate the degree of sovereignty of the countries of the world, and Ukraine in particular, with the help of the objectivity, which can be involved by the powerful econometric apparatus. Selection, normalization, estimation of stationarity and correlation analysis gave the permission to accumulate the base of more than 40 statistical indicators for the countries of the world to a generalized index and forecast the development of its dynamics for the future. It is suggested that is integral and has a scale from 0 to 100. For a clearer presentation of results, the Country Sovereignty Index for comparable countries is proposed with the country definition being relatively independent of the influence and recommendations of external international organizations or entities. It turned out that, in general, all the analysed countries had a similar tendency in the phenomenon, which confirms the effect of globalization and synergy in the external activity of these countries. This index has a potential in the future to become a measure of the success and failure of government policy and to be implemented as a tool for choosing the direction of development of the country.

1. Kharlamova G. 2018. Riven' nacional'noyi bezpeky krayiny v systemi suchasnykh geoekonomichnykh zagroz: analiz, ocinka, prognoz. Kyiv: Agrar Media Grup. 380 p.
2. Davis K., Fisher A., Kingsbury B. & S. Merry. 2012. Governance by Indicators: Global Power through Quantification and Rankings. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199658244.001.0001
3. Ghani A., Lockhart C., Carnahan M. 2005. Closing the Sovereignty Gap: an Approach to State-Building Working Paper 253 September 2005. URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/2482.pdf>.
4. Ukrayina v sviti. 2013. Oglyad mizhnarodnykh indeksiv. Fond efektyvnogo upravlinnya. K. 61 p.
5. Zhylinska O., Melnychuk O., Antonyuk L., Gumenna O., Radchuk A., Stolyarchuk Ya., Taruta S., Kharlamova G., Chala N., Shnyrkov O. 2017. Ukrayina 2030: Doktryna zbalansovanogo rozvytku. Lviv: Kalvariya. 168p.
6. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.-P. 2010. Mis-measuring Our Lives. Why GDP Doesn't Add Up. The report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and social Progress. The New Press. New York. 211 p.
7. The Inclusive Development Index. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018>.
8. Change readiness index. KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2017/06/change-readiness-tool.html>.
9. Good Country Index. URL: <https://www.goodcountry.org/index/results?fbclid=IwAR0u8UFQaWII4hfRJ3bs-5Z5ME5Pokyqwp7PUeIngls9v1aq31kZfaSYKSG#UKR>.
10. Govers R. 2018. Imaginative Communities: Admired cities, regions and countries Reputo Press, Antwerp, Belgium, 158 p.
11. Polumiyenko S.K., Gorda S.Ye. 2016. Indykatyvnyj analiz procesiv nacionalnogo rozvytku. Matematychni modelyuvannya v ekonomici. 2. p. 65-97.
12. Greene William H. 2018. Econometric Analysis, 8th Edition, Stern School of Business, New York University.
13. Forsajt ekonomiky Ukrayiny: seredn'ostrokovyj (2015–2020 roky) i dovgestrokovyj (2020– 2030 roky) chasovi goryzonty. 2015. Ky'yiv: NTUU "KPI". 136 p.

O. Cheberyako Dr. of Sci. (Historical), Ph. D. in Economics
ORCID ID 0000-0002-1563-9611

O. Klekota, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/206-5/6>
p. 41-47

BUDGETARY POLICY OF UKRAINE IN THE SPHERE OF EXPENDITURE AS A BASIS FOR PROSPECTIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

The main trends of budgetary policy in the sphere of expenditures are investigated as a basic condition for improvement of the system of management of budgetary expenditures. The structure of budget expenditures at different levels and the main directions of using budget expenditures are analyzed. The main measures of the state policy of Ukraine in the sphere of expenditures are revealed, depending on the cooperation with the IMF, as well as the proposals on amendments to the normative-legal acts of Ukraine in the field of program-target method and budget planning. General scientific and special methods of research, methods of grouping, classification and graphical representation of the achieved results are used. The information base of the research is the normative and legislative acts that regulate the financial policy of the state and, at the same time, the budgetary policy; monographs and articles of domestic and foreign economists in professional economic publications; materials of scientific conferences and seminars on budget policy.

1. Adamyk, O., 2013. "Rozmezhuвання поніят витрати, затрати, видатки та особливості їх застосування учасниками бюджетного процесу", Nauka moloda, vol. 20, pp. 203-209, available at: http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/nauka%20moloda/2013/Nauka%20moloda_20_2013.pdf#page=203.
2. Barro, R. Dzh. and Sala-i-Martin, Kh. (2010), Ekonomicheskiy rost, Bynom. Laboratoryia znanyi, Moskva, Russia.

3. Royk, V., 2012, *Ekonomika, finansy i pravo sotsial'nogo strakhovaniya*. Instituty i strakhovye mekhanizmy, Alpyna Pablysher, Moskva, Russia.
4. Varnalii, Z.S., Buhai, T.V and Onyshchenko, S.V., 2014, *Biudzhetni protses v Ukraini: stan ta problemy instytutsiinoho zabezpechennia*, PoltNTU, Poltava, Ukraine.
5. Zubenko, V.V., Samchynska, I.V., Rudyk, A.Yu. ta in. 2017, *Biudzhetni monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za sichen-veresen 2017 roku*, USAID, Kiev, Ukraine.
6. Heiets, V.M., 2007, *Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy*, Feniks, Kiev, Ukraine.
7. Mazarak, A.A. (ed.), 2015. *Derzhavne finansove rehuliuвання ekonomichnykh peretvoren*, Kyiv.nats.torh.-ekon.un-t, Kiev, Ukraine.
8. Zakon Ukrainy "Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2019 rik", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.
9. Korniienko, N.M., 2013. "Analiz systemy planuvannia biudzhethnykh vydatkiv v Ukraini ", *Biznes-Inform*, vol. 4, pp. 389–393.
10. Kyrylenko, O.P. (ed.), 2015. *Mistsevi finansi*, *Ekonomichna dumka TNEU*, Ternopil, Ukraine.
11. Lukianenko, I.H., 2004. *Systemne modeliuвання pokaznykiv biudzhethnoi systemy Ukrainy: pryntsypy ta instrumenty*, Vyd. dim "Kyievo-Mohylianska akademiia", Kiev, Ukraine.
12. Moldovan, O. and Postula, M., 2014. "Modernizatsiia systemy publichnykh finansiv ta zaprovadzhennia novoi modeli upravlinnia", *Stratehichni priorytety*, vol. 2, pp. 35-42.
13. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Ofitsiinyi sait instytutu biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. Available at: <http://www.ibser.org.ua/news/435/>
15. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Available at: <http://www.minfin.gov.ua>
16. Ofitsiinyi sait Rakhunkovoi palaty Ukrainy. Available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>
17. Samoshkina, O.A., 2018. "Biudzhetni vydatky yak instrument ekonomichnoho zrostannia", *Ahrosvit*, vol. 21, pp. 50-56.
18. Styhlyts, Dzh. Yu., 1997. *Ekonomyka hosudarstvennoho sektora*, MHU: YNFA-M, Moskva, Russia.
19. Solow, R.M., 1956. "A contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.70, pp. 65–94.

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Баюра Дмитро Олександрович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: (067) 466-63-98, bayura_d@ukr.net

Сахарук Богдан Сергійович – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: (097) 888-635-16, bodya_sakharuk@ukr.net

Баюра Дмитрій Александрович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Сахарук Богдан Сергеевич – аспирант кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Baiura Dmytro – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Professor of Department of the economy of enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Sakharuk Bogdan – PhD Student, Department of the economy of enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Генерал Аль-Хаджрей – Помічник Генерального секретаря Ради співробітництва арабських держав Перської затоки, Саудівська Аравія

Контактна інформація: sm09006407@outlook.cardiffmet.ac.uk

Москардіні Альфредо – запрошений професор, Університет Кардіф Метрополітан, Університет Нортумбрії, Велика Британія.

Контактна інформація: alfredo.moscardini@northumbria.ac.uk

Лоулер Кевін – професор, Університет Кувейту, Кувейт

Контактна інформація: kevinlawler.kl@gmail.com

Генерал Аль-Хаджри – Помічник Генерального секретаря Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, Саудовская Аравия

Москардини Альфредо – приглашенный профессор, Университет Кардифф Метрополитан, Великобритания

Лоулер Кевин – профессор, Университет Кувейта, Кувейт

General H Al-Hajrey – Assistant Secretary General, GCC. Saudi Arabia

Moscardini Alfredo O. – Visiting Professor, Cardiff Metropolitan University, UK

Lawler Kevin – Professor, CBA, Department of Economics, University of Kuwait, Kuwait

Мостепанюк Алла Володимирівна – кандидат економічних наук, докторант Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 097-952-06-71, a.mostepaniuk@gmail.com

Мостепанюк Алла Владимировна – кандидат экономических наук, докторант Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Mostepaniuk Alla – Doctor of Philosophy (Economics), PhD in Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Нестеренко Олена Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Здвізова Марія Віталіївна – економіст, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Нестеренко Елена Петровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Здвизова Мария Витальевна – экономист, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Nesterenko Olena – PhD in Economics, Associate Profesor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Zdvizova Mariia – economist, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Чала Нина Дмитрівна – доктор наук з державного управління, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету "Києво-Могилянська академія", Київ, Україна

Контактна інформація: chala_nina@ukr.net; n.chala@ukma.edu.ua, +38044 463-70-67

Харламова Ганна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 067-449-20-45, (044)259-70-43, akharlamova@ukr.net

Маркішев Денис Олегович – співзасновник аналітичного консалтингового центру "Українська Фабрика Думки". Ініціатор створення та розробки "Індекс суверенності" на базі "Української Фабрики Думки". Експерт у сфері політичного і корпоративного PR. Магістр публічного управління та адміністрування Національної академії державного управління при Президентові України, Київ, Україна

Контактная информация: +380675176003, markishev@uttank.com

Чалая Нина Дмитриевна – доктор наук государственного управления, профессор кафедры маркетинга и управления бизнесом Национального университета "Киево-Могилянская академия", Киев, Украина

Харламова Ганна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Маркишев Денис Олегович – соучредитель аналитического консалтингового центра "Украинская Фабрика Мысли". Инициатор создания и разработки "Индекс суверенности" на базе "Украинской Фабрики Мысли". Эксперт в сфере политического и корпоративного PR. Магистр публичного управления и администрирования Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, Киев, Украина

Chala Nina – Doctor of Sciences in Public Administration, Professor of Marketing and Business Management Department, Faculty of Economy Sciences, National University of Kyiv-Mohyla Academy, Kyiv, Ukraine

Kharlamova Ganna – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Markishev Denis – Co-founder of the analytical and consulting center "Ukrainian Think Tank". Initiator of creation "Sovereignty Index" based on the "Ukrainian Think Tank". Expert in political and corporate PR. Master of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Чеберяко Оксана Вікторівна – доктор історичних наук, професор кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

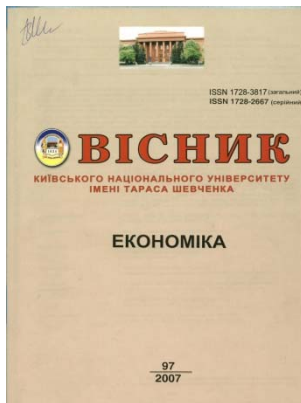
Клекота Олена Тарасівна – економіст, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Чеберяко Оксана Вікторівна – доктор исторических наук, профессор кафедры финансов, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Клекота Елена Тарасовна – економіст, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Cheberyako Oksana – Doctor of Sciences (Historical), Professor, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Klekota Olena – economist, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine



Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – це рецензований, цитований у міжнародних наукометричних базах науковий журнал, що видається із 2017 року шість разів на рік і присвячений дослідженням в економічній сфері.

Журнал видається з 1958 року

Атестовано

Вищою атестаційною комісією України.

Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16

Зареєстровано

Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13

Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет".

Свідоцтво внесено до Державного реєстру

ДК № 1103 від 31.10.02

Адреса видавця: 01601, Київ-601, б-р Т. Шевченка, 14



Індексується в таких міжнародних наукометричних базах та депозитаріях:

ERIH PLUS, ПИИЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2018 = 100), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, WoS ESCI (under evaluation), Cabell's, Scopus (under evaluation) etc.

DOI префікс: 10.17721 (з 2013)

Редакційна колегія Вісника Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА схвалює ті рукописи, що відповідають загальним критеріям значущості в економічній галузі:

- оригінальні статті з фундаментальних і прикладних досліджень;
- тематичні дослідження;
- критичні відгуки, огляди, думки, коментарі й есе.

Проблематика:

- актуальні проблеми економіки й економічної теорії;
- менеджмент;
- маркетинг;
- міжнародна економіка й економічні відносини;
- облік, аудит та оподаткування;
- фінанси, банківська справа та страхування;
- підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
- економіко-математичне моделювання та інформаційні технології в економіці.

Запрошуємо науковців до співпраці!

Статті можна подавати впродовж року чотирма мовами:
українською, російською, англійською та німецькою.

Приймаємо файли на e-mail: visnuk.econom@gmail.com
або на сайт: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua>

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 5(206)

Комп'ютерна обробка статей – М. В. Петровський, канд. філол. наук, доц.

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 6,5. Наклад 300. Зам. № 219-9576.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е5.
Підписано до друку 09.10.19

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

Б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01030
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28
e-mail: vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02