

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 29

Одеса
2018

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 5 від 27.03.2018 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2018
© Міжнародний гуманітарний університет, 2018
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2018

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Андрос С.В.,**д.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та гуманітарних наук,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова*

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В РЕГУЛЮВАННІ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН «БАНК – ПІДПРИЄМСТВО»

Анотація. Розглянуто цілі, завдання і характер монетарної політики НБУ та її роль у регулюванні кредитних відносин банків і підприємств. Проаналізовано ефективність використання НБУ методів та інструментів регулювання грошової маси і виявлено можливості їх більш активного впливу на відносини комерційних банків і підприємств. Розкрито трансмісійні механізми монетарних імпульсів для визначення найбільш ефективних напрямів впливу грошово-кредитної політики на розвиток підприємств. Обґрунтовано необхідність підвищення рівня грошового обігу в стимулюванні зростання країни. Запропоновано теоретичні і методологічні положення, інструменти і методи вдосконалення монетарної політики, спрямованої на забезпечення ефективності кредитних відносин банків і підприємств.

Ключові слова: банк, грошові агрегати, грошова маса, кредитування, монетизація, монетарна політика, підприємство, процентна ставка, рівень цін.

Постановка проблеми. Банки виконують роль фінансового посередника, трансформуючи заощадження населення у кредити, проникаючи в усі сфери господарського життя. Здійснюючи банківські операції, вони створюють можливості фінансової взаємодії між усіма суб'єктами ринку. Через механізми мультиплікації вони забезпечують безготівкову емісію грошей. Держава отримує можливість використовувати банки для галузевого перерозподілу ресурсів як сполучної ланки між фінансовим і реальним секторами економіки. Подібне становище робить можливим виконання банками важливої ролі, що виявляється у реалізації функції передавального механізму монетарної політики держави, спрямованої на регулювання відносин «банк – підприємство». Водночас це зобов'язує державу здійснювати регулювання банківської діяльності, щоб уникнути появи негативних і дестабілізуючих тенденцій у суспільстві. Управління банківським бізнесом необхідно проводити з урахуванням особливостей національної економіки і фази життєвого циклу банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світі накопичений багаторічний досвід успішного проведення монетарної політики в умовах ринкової економіки. В основу цієї політики покладені праці Е.Я. Бреґеля, Д.М. Кейнса, П. Самуельсона. Значний внесок у розвиток теорії і методів реалізації грошово-кредитної політики, взаємодії банків і підприємств зробили В.В. Іконніков, В.Е. Кроливецька, О.І. Лаврушин [1–6]. Проте необхідність розроблення підходу до оцінки ефективності монетарної політики, що дає змогу повною мірою проаналізувати дієздатність механізму грошово-кредитної трансмісії, а також виявлення впливу даної політики на кредитні відносини банків і підприємств, робить дану статтю актуальною.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ефективності монетарної політики у сфері регулювання кредитних відносин

банків і підприємств на основі економіко-математичних методів та розробленні на цій основі теоретичних і методологічних положень, спрямованих на поліпшення діяльності банків і підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ключових завдань монетарної політики є створення належних умов для зростання економіки. Нині монетарна політика НБУ більшою мірою спрямована на забезпечення стабільності цін. Тим часом світовий досвід подолання наслідків кризи підтвердив, що цінова стабільність не є достатньою умовою для виходу з кризи. Для досягнення цієї мети потрібно посилення участі банків у кредитуванні підприємств. З одного боку, банківські інститути повинні сприяти розвитку економіки, з іншого – банки як комерційні фірми, ставлять приватні інтереси вище державних. У період рецесії вони знижують обсяги кредитування, у період поживлення, навпаки, порушують межі кредитування і фактично «перекредитовують» суб'єктів господарювання. Втім, будь-які крайнощі у функціонуванні банків, недотримання ними ринкових законів бізнесу, ігнорування державних інтересів негативно впливають на економіку.

При цьому НБУ повинен водночас не допускати високого рівня інфляції і надмірного зміцнення гривні. На розвиток інфляційних процесів у країні в короткостроковому періоді суттєво впливають фактори, що знаходяться поза сферою кредитної політики: політика тарифів і податків, політика регулювання цін природних монополій, значна невідповідність у цінах міжнародного і внутрішнього ринків на деякі види енергоресурсів, відсутність ефективної конкуренції для більшості великих вітчизняних виробників. Інколи, коли НБУ проводить стерилізаційні заходи, спрямовані на обмеження грошової маси для зниження інфляційного тиску, уряд проводить підтримку внутрішнього сукупного попиту з боку незабезпеченого населення за рахунок різного роду компенсацій, індексацій зарплат і пенсій, що занапащає дії НБУ. За таких умов вирішення завдань удосконалення монетарної політики, її відповідності стану економічних і соціальних процесів має бути спрямовано на оптимізацію кредитних відносин банків і підприємств. Для реалізації виваженої монетарної політики необхідно знати як влаштований механізм грошово-кредитної трансмісії або, що те ж саме, процес впливу політики на кредитні відносини банків і підприємств. Відсутність дійового механізму «переливу» капіталу з банківського сектора в реальний, чітких цілей і пріоритетів монетарної політики, спрямованих на зростання реальних інвестицій, виступає однією з головних проблем української економіки.

Надмірний рівень державного боргу підриває довіру до політики НБУ і до банків навіть за досягнення мінімального рівня інфляції. Жорстка антиінфляційна політика провокує економічний спад. Передумовою економічного зростання є розширення попиту з боку реального сектору, збереження

незавантажених виробничих потужностей, вільної робочої сили. Високий рівень зайнятості і стабільна процентна ставка можуть суперечити підтримці стабільності цін. Боротьба з інфляцією потребує проведення рестрикційної монетарної політики, спрямованої на підвищення процентних ставок і обмеження обсягу кредитних операцій банків. Під час спаду економічної активності НБУ повинен здійснювати стимулюючу політику в напрямі розширення масштабів кредитування, послаблення контролю щодо збільшення грошової пропозиції і зниження процентних ставок. Теоретично передавальний механізм монетарної політики повинен діяти так: за збільшення грошової пропозиції в умовах попиту на гроші зменшується ринкова процентна ставка. У результаті зростають інвестиційні витрати, тобто суттєвий елемент сукупного попиту. Змінюється рівень виробництва і зайнятості в економіці.

Насправді, цей механізм не завжди працює адекватно. Крім необхідності порівняння чутливості попиту на гроші і чутливості інвестиційних витрат до процентної ставки для оцінки ефективності монетарної політики, треба враховувати такі обмеження, як рівень державного боргу, ступінь довіри суб'єктів господарювання до банків, наявність довгострокових інвестиційних ресурсів в економіці, кредитоспроможність підприємств. НБУ не може прямо впливати на параметри кінцевих цілей. Він визначає проміжні й операційні цілі.

Проміжними цілями монетарної політики є грошові агрегати, ставка процента. Високий рівень дефіциту бюджету і відмова від монетизації боргу шляхом прямого кредитування уряду призводять до неможливості проведення регулятором адекватної політики зниження ринкових процентних ставок та ефекту витіснення приватних інвестицій більш дохідними ОВДП. Цілі підтримки стабільності і грошових агрегатів та процентної ставки одночасно не сумісні. Перевага надається одній із проміжних цілей відповідно до критеріїв вимірності, керованості та передбачуваності впливу на кінцеві цілі. У різних країнах у різні періоди часу вибирався певний цільовий параметр. У 80-х роках ФРС США дійшла висновку, що відбувся розрив стійкого зв'язку між коливаннями агрегату М1 і рівнем економічної активності. У результаті ФРС стала орієнтуватися не на грошові агрегати, а на згладжування коливань процентної ставки. У Великобританії проміжним цільовим параметром є значення грошової бази М0, у Німеччині – грошовий агрегат М3, у Японії – агрегат М2+обсяг депозитних сертифікатів. Незважаючи на відсутність явних переваг того чи іншого цільового параметра, у періоди високої інфляції майже всі країни прагнули стабілізувати значення одного з грошових агрегатів, тому підтримка стабільної процентної ставки призводить до проциклічної зміни грошової пропозиції, а монетарна політика повинна відігравати стабілізуючу роль.

Операційними цілями монетарної політики є рівень резервів або ставки процента (міжбанківські або за короткостроковими державними цінними паперами (ЦП)). НБУ під час викладу цілей монетарної політики зазначає, що рішення у щоденному режимі не можуть прийматися на основі динаміки грошової маси. Як операційна ціль приймається зміна параметрів грошової бази. Операційна процедура монетарної політики НБУ повинна ґрунтуватися на контролі обсягів чистих міжнародних резервів і чистих внутрішніх активів органів грошово-кредитного регулювання. Можливі прямі і непрямі методи впливу на діяльність банків, що регулюють грошову пропозицію. Реакція ринків на адміністративні методи проявляється швидко і помітно, тоді як використання непрямих методів при-

пускає високий ступінь розвитку процесів саморегулювання у банківській системі, а ефект застосування уповільнений і неоднозначний. Заходи, що йдуть у розріз із ринковою ситуацією, можуть дати короткостроковий позитивний ефект до тих пір, поки підприємства не знайдуть способу їх уникнути, а надалі тільки збільшать трансакційні витрати. Під час використання адміністративних методів застосовуються такі інструменти: квотування окремих видів пасивних і активних операцій; уведення лімітів на видачу певних категорій позичок і на залучення кредитних ресурсів; визначення переліку банків, допущених до окремих видів операцій; лімітування процентних ставок і тарифів комісійної винагороди. До економічних методів управління грошовою пропозицією належать: установлення норм обов'язкового резервування; визначення ставки рефінансування комерційних банків; операції на відкритому ринку. Кожен із цих інструментів впливає або на грошову базу, або на грошовий мультиплікатор. Для банків установлюються нормативи мінімального обов'язкового покриття у вигляді безпроцентних вкладів у НБУ. Зміна нормативів обов'язкового резервування діє через величину грошового мультиплікатора. Обидва ці параметри залежать від інфляційних очікувань банків, підприємств і населення, від стабільності банківської системи, від співвідношення прогнозованої прибутковості та інвестиційних ризиків.

Гроші є одночасно мірою вартості, посередником у товарообміні й засобом накопичення. Велика кількість доступних грошей стимулює споживчий попит та інвестиційну активність. Нові гроші швидко опиняються там, де можливі прибуткові спекуляції, зокрема на валютному і фондовому ринках, ринку нерухомості. Проблема пов'язана зі складністю оцінки потрібного обсягу грошей – рівнем монетизації економіки (РМЕ), величина якого залежить від ступеня розвиненості економіки, темпів економічного зростання, рівня інфляції в країні, капіталізації ринків. Окрім того, ВВП, на основі якого розраховується рівень монетизації, недостатньо відображає всі потреби економіки в грошах, оскільки реально продається не тільки кінцевий, а й проміжний продукт.

Якість грошей в економіці відображає структура грошової маси, а ефективність монетарної політики – величина грошового мультиплікатора. На якість грошей впливають способи емісії та стерилізації грошової маси, що відображається у статтях активів і пасивів балансів НБУ. Чим більш повноцінною є структура економіки, чим більше стадій переділу продукції зосереджено всередині країни і забезпечується через взаємодію її господарських одиниць, тим більша потреба підприємств у грошах. Частина вироблених товарів спрямовується на експорт. Для їх реалізації всередині країни грошова маса не потрібна, а для реалізації товарів, які надходять у вигляді імпорту, потрібні великі гроші. Необхідність у грошах потребують банки і підприємства, масштаби діяльності яких не повно відображає ВВП (тільки вартість наданих послуг, але не їх обіг). Ступінь розвиненості ринку впливає на рівень забезпеченості економіки грошима. У розвинених країнах сфера діяльності ринку набагато ширше, існують в інституційному аспекті успішно діючий ринок прав власності і ринок купівлі-продажу бізнесу [7, с. 276].

Отже, уточнена формула рівня монетизації економіки повинна виглядати так: номінальний ВВП; чистий експорт; коефіцієнт, що відображає відношення сукупного суспільного продукту до ВВП; коефіцієнт, що враховує ступінь розвиненості ринків. Друга проблема полягає у точному обчисленні

середньорічного значення агрегату М2 на основі середньо-арифметичного показника на початок і на кінець року або на основі хронологічної середньої, що враховує дані на початок і кінець кожного місяця у періоді. Третя проблема полягає у тому, що структура грошової маси у різних країнах неоднакова: в одних країнах існує більш висока частка ліквідних складових, в інших – вище частка строкових рахунків. Якість грошей у різних країнах є різною. Складність розрахунків пов'язана з тим, що зміст агрегатів М1 і М2 у різних країнах відмінний. Динаміка РМЕ може свідчити як про адекватну реакцію грошової пропозиції на зміну попиту на гроші, так і про накопичення інфляційного потенціалу у формі дисбалансу в грошовій сфері, що загрожує збільшенням темпів інфляції у майбутньому.

Нами увага акцентується на особливостях розрахунків: ВВП збільшує товари, призначені для кінцевого споживання, проміжний рахунок виключається. Однаковий обсяг ВВП обслуговується різною кількістю грошей. На практиці економісти оперують показником не швидкості обігу грошей, а показником, зворотним по відношенню до нього, зокрема РМЕ, який можна визначити:

$$PME = \frac{M_{cp}}{ВВП_t} \times 100\%, \quad (1)$$

де РМЕ – рівень монетизації економіки; M_{cp} – середнє значення грошової маси за період t ; ВВП, створений за період t .

Чим вище РМЕ, тим нижче швидкість обігу грошей, і навпаки. Річ у тім, що конкретна величина РМЕ певної країни залежить не тільки від дефіциту (профіциту) зовнішньоторгівельного балансу, отже, від емісійної політики центральних банків стосовно випуску нових грошей для купівлі надлишкової валютної виручки експортерів, а й від ступеня структурованості товарів, що виробляються у країні. Гроші використовуються підприємствами для купівлі-продажу ресурсів, що йдуть на виробництво товарів. Від виробників у банки будуть надходити заявки на надання кредиту для фінансування операцій. Для підтримки економіки НБУ змушений здійснювати емісію грошей, яка не впливатиме на ціни кінцевих товарів, тобто емісія не викликає інфляцію. Країна, де виробляються товари з високим ступенем структурованості, буде прагнути до високого рівня монетизації, тобто РМЕ буде великим (Японія). Грошей у каналах грошового обігу буде багато, а швидкість їх обігу з позиції обороту кінцевих товарів – низькою. Гроші будуть на тривалий час затримуватися у бюджетах населення і корпорацій. В Україні здійснюється виробництво товарів із

низьким ступенем структурованості, а тому високий рівень монетизації і велика кількість грошей не потрібні. В Україні швидкість обігу грошей є високою (табл. 1).

Макроекономічні індикатори, наведені в табл. 1, підтверджують, що є підстави для повільного економічного зростання в Україні.

У розвинених країнах забезпеченість економіки грошима у три-п'ять разів вище, ніж у країнах, що розвиваються, оскільки грошова маса використовується не тільки для реалізації товарів, а й для купівлі бізнесу, обслуговує операції з великою кількістю фінансових активів. Високий рівень монетизації економіки відзначається у країнах із великими номіналами національної валюти (Японія, Китай). Проте кількісний підхід не дає змоги комплексно оцінити якість грошей в економіці, яка впливає на ступінь їх достатності. У перехідній економіці монетаристська концепція жорсткого обмеження грошової маси як основного антиінфляційного інструмента призвела до непосильних для підприємств процентних ставок, дефіциту інвестиційних ресурсів і оборотних коштів. Монетарна влада України не мала належного досвіду управління фінансами в умовах ринкової економіки, не виробила чіткої концепції формування оптимального РМЕ, вирішуючи більшою мірою тактичні завдання (наприклад, боротьба з інфляцією за рекомендаціями МВФ). Ідеологи економічних трансформацій під час регулювання економічних процесів спиралися на принципи монетаризму, проте фактично ігнорували їх: монетаризм не рекомендує різкого стиснення грошової маси. В Україні здійснювалася політика постійного стиснення грошової маси як основного важеля впливу на інфляцію. Зворотною стороною низького рівня монетизації була перенасиченість економіки іноземною валютою, грошовими сурогатами, широке використання підприємствами бартеру. Грошова маса не компенсувала зростання цін, що призвело до виснаження оборотних коштів підприємств, кризи виробництва, отже, до економічного спаду [10].

Структура грошової маси в економіці пов'язана зі структурою банківських пасивів, а структура банківських пасивів визначає структуру банківських активів, це й є якість грошей в економіці. Якщо в банківській системі відсутні довгострокові ресурси, її діяльність орієнтована на обслуговування потреб економіки в обігових коштах або на спекуляцію на фондових і валютних ринках. Структура грошової маси дає змогу оцінити частку трансакційних грошей і частку інвестиційних грошей в економіці. Перші викликають інфляцію, другі створюють

Таблиця 1

Рівень монетизації економіки України, 2004–2017 рр.

Рік	ВВП, млрд грн	Грошовий агрегат М2, млрд грн	РМЕ, %	Швидкість обігу грошей, %	Річний рівень інфляції, %
2004	345,113	125,483	36,36	2,8	112,3
2008	950,503	512,527	53,92	1,9	122,3
2009	914,72	484,772	52,99	1,9	112,3
2010	1085,935	596,841	54,96	1,8	109,1
2011	1314,0	681,801	51,89	1,9	104,6
2012	1404,669	771,126	51,89	1,8	99,8
2013	1465,198	906,236	61,85	1,6	100,5
2014	1586,915	955,349	60,2	1,7	124,9
2015	1988,544	993,81	49,98	2,0	143,3
2016	2383,182	1102,39	46,26	2,1	112,4
2017	2383,182	1207,550	50,67	2,0	113,7

Джерело: складено за [8; 9]

додану вартість. Між цими складниками грошової маси існує прямий зв'язок. Створена інвестиційними грошима додана вартість реалізується у секторі торгівлі, що обслуговується трансакційними грошима.

Одним зі структурних показників, що відображає якість грошей в економіці, є частка готівки в грошовому агрегаті M2. Чим більше розвинена економіка, тим менше частка готівки в обігу. Грошова емісія в умовах розвинутого ринку схильна до ефекту грошового мультиплікатора, тобто збільшення грошей у динаміці дії певного коефіцієнта. У ході банківської емісії можуть виникнути ситуації великого зростання грошової маси порівняно з її первинною емісією. Так, НБУ купує на 200 млн. грн. цінних паперів (ЦП) і, розраховуючись з їх продавцем, випускає на цю суму гроші (банкноти). Продавець може покласти отримані гроші на свій рахунок у банк, який за рахунок збільшення своїх активів може видати кредитів на 200 млн. грн., здійснюючи нову кредитну емісію і тим самим збільшуючи грошову масу.

Для прогнозування можливих наслідків застосування тих чи інших інструментів регулювання грошової пропозиції НБУ встановлює для комерційних банків орієнтир за вартістю залучених і розміщених фінансових ресурсів. Одним із таких інструментів виступає облікова ставка. НБУ шляхом регулювання рівня ставок рефінансування впливає на величину грошової бази. У разі підвищеного попиту на кредитні ресурси і небезпеку «перегріву» економіки НБУ підвищує ставку рефінансування. Збільшення облікової ставки знижує попит комерційних банків на кредитні ресурси, що надаються через «дисконтне вікно», і зменшує суму на резервних рахунках комерційних банків у НБУ (грошову базу). Зміни грошової бази призводять до відповідних змін грошової пропозиції, посилені ефектом грошового мультиплікатора. Через зростання вартості кредиту скорочується попит на ресурси, уповільнюється зростання виробництва, збільшується безробіття. Внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором України, представлено на рис. 1.

У разі спаду економічної активності, стагнації виробництва НБУ, навпаки, проводить політику «дешевих грошей», знижуючи ставку рефінансування, тим самим розширюючи обсяги кредитування, стимулюючи інвестиції і зростання виробни-

цтва. У цьому разі є небезпека зростання цін, оскільки обсяг кредитів, одержуваних через «дисконтне вікно», тепер незначний, то ставка рефінансування виконує скоріше роль індикатора намірів НБУ щодо майбутньої монетарної політики, побічно впливаючи на рівень ринкових ставок («ефект сигналу») (рис. 2).

Як видно на рис. 2, під час зростання грошової маси синхронно зростають процентні ставки. Зміна ставки рефінансування не може бути ефективним інструментом регулювання монетарної політики, адже, по-перше, обсяги рефінансування не повністю контролюються НБУ, а по-друге, механізм застосування досить громіздкий, а наслідки не завжди передбачувані.

Облікова ставка є найнижчою серед процентних ставок НБУ та виступає базовим індикатором оцінки вартості грошових коштів. За допомогою облікової ставки можна регулювати рівень цін в економіці. Ланцюжок, який обґрунтовує цей процес, полягає у такому. Високий рівень облікової ставки веде до небажання комерційних банків брати кредит у НБУ під високий процент. Це знижує резерви банків і, відповідно, їх можливості щодо кредитування суб'єктів господарювання. Кількість грошей в обігу значно зменшується, отже, знижується загальний рівень цін. Низький рівень облікової ставки НБУ заохочує банки на отримання дешевого кредиту, який транслюється у зростання кредитування суб'єктів господарювання. Кількість грошей в обігу зростає, одночасно зростають і ціни. Внутрішній банківський кредит приватним секторам в Україні представлено на рис. 3.

Іншим інструментом, спрямованим на зміну грошової бази, є операції на відкритому ринку – це операції НБУ щодо купівлі/продажу казначейських зобов'язань, інших ЦП (окрім ЦП, що підтверджують корпоративні права) та боргових зобов'язань, визначених НБУ. Цей інструмент володіє відповідними перевагами. По-перше, операції здійснюються за ініціативою НБУ, який може контролювати їхній обсяг (на відміну від зміни рівня ставки рефінансування, за якої обсяги кредитування не повністю контролюються НБУ).

По-друге, гнучкість і точність інструменту дають змогу домогтися необхідної зміни грошової бази. По-третє, операції на відкритому ринку швидко і легко обернені. Нарешті, операції на відкритому ринку не вимагають тривалих адмі-

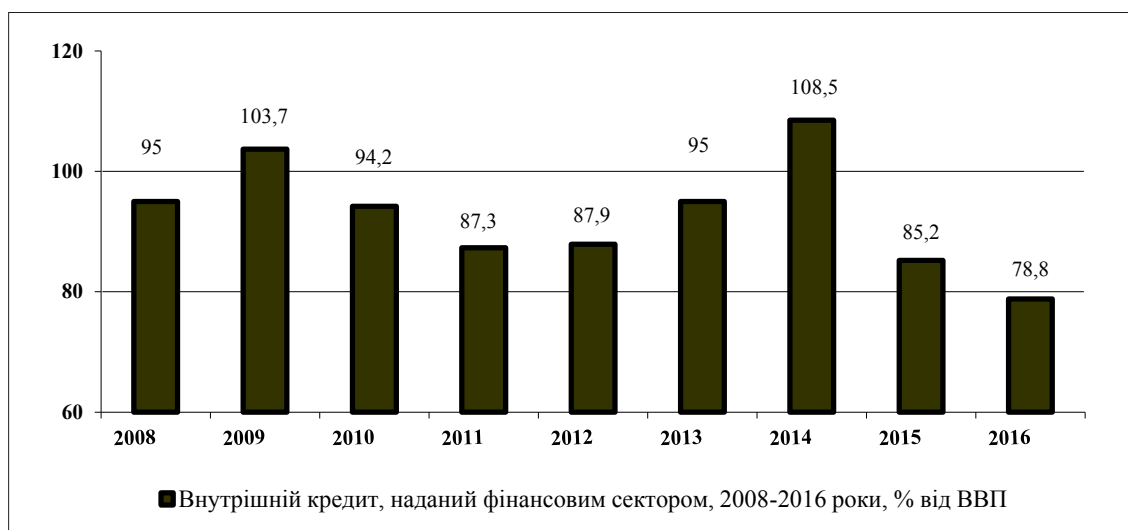


Рис. 1. Внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором України у 2008–2016 рр., % від ВВП

Джерело: складено за [11]

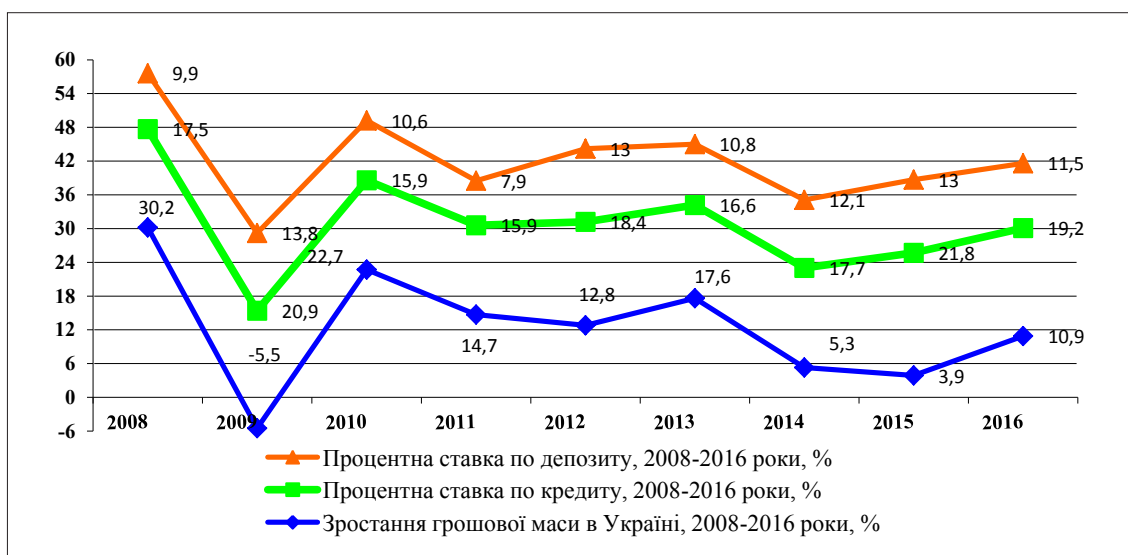


Рис. 2. Динаміка зростання грошової маси і процентних ставок в Україні впродовж 2008–2016 рр., %

Джерело: складено за [11]

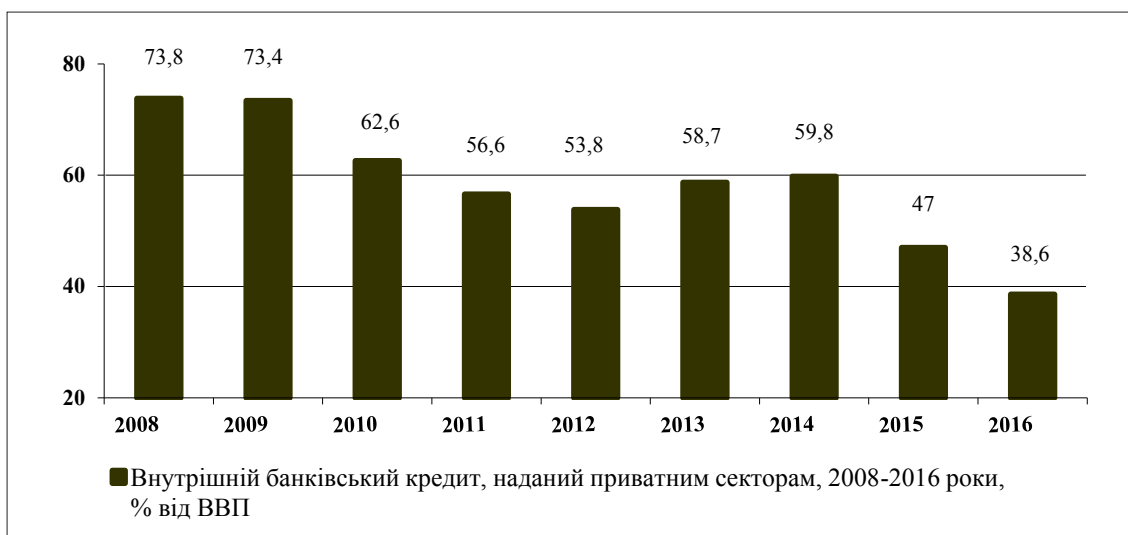


Рис. 3. Внутрішній банківський кредит приватним секторам у період 2008–2016 рр. в Україні, % від ВВП

Джерело: складено за [11]

ністративних узгоджень і надають швидкий коригуючий вплив на динаміку грошової маси. Операції купівлі НБУ державних ЦП збільшують грошову базу (суму резервів банківської системи) і тим самим грошову пропозицію. Операції продажу, навпаки, скорочують грошову базу і знижують обсяг пропозиції грошей. У разі «перегріву» грошової кон'юнктури, розширенні грошової маси і зростанні цін НБУ продає державні ЦП. У цьому разі зменшуються резерви банків, скорочуються можливості кредитування суб'єктів господарювання та кількість грошей в обігу, дорожчає кредит і знижуються ціни. Це провокує стагнацію виробництва і зростання безробіття.

За «переохолодження» кон'юнктури, нестачі грошей в обігу і зростання безробіття НБУ проводить політику кредитної експансії – скуповує державні ЦП і, переводячи кошти на резервні рахунки комерційних банків, збільшує можливості кредитування і грошову масу, стимулює зростання економіки,

але може провокувати зростання цін. Операції на відкритому ринку можна розділити на два типи: динамічні – спрямовані на зміну обсягу резервів і грошової бази; захисні – спрямовані на ослаблення впливу, що чиниться на грошову базу іншими факторами. Нині замість прямих операцій купівлі та продажу ЦП часто використовуються угоди про зворотний викуп (REPO). Під час купівлі цінних паперів НБУ обумовлює їх обов'язковий викуп продавцями через деякий час за фіксованим курсом. Аналогічно під час продажу ЦП використовується «зворотне REPO». Перевага цих тимчасових операцій полягає в їх гнучкості та більш м'якому ефекті впливу.

Висновки. Для ефективного грошово-кредитного регулювання економіки має бути рівномірний розподіл ресурсів по країні, щоб територіальна концентрація банківського сектора не позначалася на ціні кредиту суб'єктам господарювання. Банки повинні мати певну компенсацію у вигляді пільгових умов кредитування. Дійові механізми сприятимуть форму-

ванню оптимального інституційного середовища розвитку банків, у тому числі в рамках його регіональної структури, що поєднує великі і багатофіліальні, середні і дрібні банки.

Роль монетарної політики полягає у створенні сприятливих умов для розширення кредитної активності банків і налагодження платіжно-розрахункового механізму. В макроекономічному аспекті зважена монетарна політика веде до зниження темпів інфляції, стійкості фінансових ринків, вирівнювання рівня різних фінансових інструментів, зростання довгострокової депозитної бази банків, зниження ризиків. Головне завдання НБУ у сфері грошово-кредитного регулювання полягає у створенні передумов для формування заощаджень підприємств і населення з їх подальшою трансформацією у виробничі інвестиції. Під такими передумовами розуміємо стабільність темпів інфляції, курсу гривні, низький рівень кредитних процентних ставок. Для підтримки певного рівня ділової активності суб'єктів господарювання можна не тільки допускати скорочення грошової маси, а й обережно ставитися до зниження темпів її зростання.

Література:

1. Брегель Э.Я. Денежное обращение и кредит капиталистических государств: учеб. пособ. М.: Госфиниздат, типография им. Котлякова в Лгр., 1950. 492 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег; пер. с англ. Н.Н. Любимова. М.: Гелиос АРВ, 2012. 352 с.
3. Самуэльсон П.О. чѐм думают экономисты: Беседы с Нобелевскими лауреатами; под ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта; пер. с англ. Е. Калугина, Е. Пестеревой. М.: Московская школа управления «Сколково»; Альпина Бизнес Букс, 2009. 490 с. (Серия «Сколково»).
4. Иконников В.В. Денежное обращение и кредит в СССР: учебник. М.: Госфиниздат, 1962. 471 с.
5. Кроливецкая В.Э., Тихомирова Е.В. Банки в системе инвестиционного финансирования реального сектора экономики России. Деньги и кредит. 2008. № 11. С. 22–28.
6. Лаврушин О.И. Роль кредитов и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография / кол. авт.; под ред. О.И. Лаврушина. М.: КноРус, 2012. 272 с.
7. Андрос С.В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків в умовах фінансової глобалізації: монографія. К.: НАКККіМ, 2014. 512 с.
8. Динамика денежных агрегатов Украины. URL: <https://finstat.info/dinamika-denezhnyih-agregatov-ukrainyi>.
9. Индекс инфляции. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2009>.
10. Царихин К. Влияние денежной массы и уровня монетизации на фондовые индексы и котировки валют. URL: http://www.spekulant.ru/magazine/2011/01_2011/Vliyanie_denezhnoj_

[massy_i_urovnya_monetizacii_na_fondovye_indeksy_i_kotirovki_valyut_III-print.html](https://data.worldbank.org/indicator/massy_i_urovnya_monetizacii_na_fondovye_indeksy_i_kotirovki_valyut_III-print.html).

11. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.

Андрос С.В. Монетарная политика в регулировании кредитных отношений «банк – предприятие»

Аннотация. Рассмотрены цели, задачи и характер монетарной политики НБУ и ее роль в регулировании кредитных отношений банков и предприятий. Проанализирована эффективность использования НБУ методов и инструментов регулирования денежной массы и выявлены возможности их более активного воздействия на отношения коммерческих банков и предприятий. Раскрыты трансмиссионные механизмы монетарных импульсов для определения наиболее эффективных методов воздействия денежно-кредитной политики на деятельность предприятий. Обоснована необходимость повышения уровня денежного обращения в стимулировании роста экономики. Предложены теоретические и методологические положения, инструменты и методы совершенствования монетарной политики, направленной на обеспечение эффективности.

Ключевые слова: банк, денежные агрегаты, денежная масса, кредитование, монетизация, монетарная политика, предприятие, процентная ставка, уровень цен.

Andros S.V. Monetary policy in regulation of credit rates «bank – enterprise»

Summary. The purpose, problem and character of the monetary policy of the National Bank of Ukraine and its role in regulation of credit relations of banks and enterprises are considered. The efficiency of using the methods and instruments of money supply regulation by the National Bank of Ukraine has been analyzed, and the possibilities of their more active influence on the relations of commercial banks and enterprises have been identified. Transmission mechanisms of monetary impulses are described for determining the most effective directions of the influence of monetary policy on enterprise development. The necessity of raising the level of monetary circulation in stimulating economic growth is substantiated. The theoretical and methodological positions, tools and methods of improvement of monetary policy aimed at ensuring the efficiency of credit relations of banks and enterprises are proposed.

Keywords: bank, monetary aggregates, money supply, crediting, monetization, monetary policy, enterprise, interest rate, price level.

*Дергачова В.В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Колешня Я.О.,
аспірант,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

РОЛЬ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОКОМПЛЕКСУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Анотація. У статті висвітлено роль агропромислового комплексу в економіці України. Проаналізовано низку складників інфраструктури агропромислового комплексу в Чернігівській області, відображено взаємний вплив складників інфраструктури, розвитку підприємства і регіону на прикладі Чернігівської області.

Ключові слова: інфраструктура, агропромисловий комплекс, інфраструктура АПК, соціальна інфраструктура, сталий розвиток, економічна безпека.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс (АПК) є важливою ланкою економіки України, котра навіть у кризові періоди має найменш негативні показники порівняно з іншими галузями, являючи собою досить стійку основу. Хоча для нашої держави роль АПК переважно полягає у реалізації сировини, а не готового продукту, проте ця сировина завжди користується попитом. Однак функціонування даної галузі значною мірою залежить від стану інфраструктури. Водночас інфраструктура АПК є одним із визначальних факторів, що впливають на сталий розвиток конкретного регіону, і для будь-якого підприємства інфраструктура є складником, що формує економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інфраструктури АПК, дослідження її стану, функцій та ролі в діяльності підприємств агропромислового сектору досить широко розглянуті як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Серед них – В.Ф. Стукач, А.І. Латишева, Л.С. Красильнікова, В.Д. Залізко, І.О. Іртишева. Цікавим є той момент, що даному питанню присвячено багато робіт російських дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання взаємозв'язку стану інфраструктури АПК та економічної безпеки і сталого розвитку регіону є недостатньо дослідженим, оскільки акцент у роботах науковців здебільшого поставлений на розвиток підприємства або самого АПК.

Мета статті полягає у дослідженні ролі інфраструктури АПК у забезпеченні економічної безпеки та сталого розвитку на прикладі Чернігівської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. АПК відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки. Україні при цьому пророчать «потенціал стати житницею світу та позиціонувати себе одним з основних гравців у питанні глобальної продовольчої безпеки» [1], що зумовлено і наявністю ресурсів,

і географічним положенням, й історично. З огляду на це, АПК є перспективною галуззю економіки, про це свідчить і структура експорту: за I півріччя 2017 р. 42,2% експорту становила сільськогосподарська продукція. Щоправда, переважає при цьому експорт сировини (зернових). Водночас темпи падіння експорту продукції АПК не нижчі, ніж скорочення експорту неагропромислової продукції [2]. У структурі експорту до ЄС третину становить продукція АПК та харчової промисловості [3]. 17% зайнятості населення припадає на сільське, рибне та лісове господарство [4, с. 20].

За даними Форсайту економіки України, саме аграрний сектор може забезпечувати найбільший внесок до економіки України – на рівні 17% (рис. 1) [5, с. 75]. Але експерти наголошують, що це можливо лише за умови його модернізації та впровадження нових технологій 5–6-го технологічних укладів [5, с. 75].

Сьогодні ж ми можемо спостерігати занепад села і зменшення чисельності сільського населення, хоча на кінець 2016 р. у структурі сільськогосподарських товариств за організаційно-правовою формою 70,6% припадало на фермерські господарства [4, с. 171], тобто на сімейні господарства.

Отже, актуальним стає питання формування сучасної інфраструктури АПК як основи його стійкого розвитку, оскільки через вплив на демографічні процеси вона водночас впливає на економічну безпеку регіону, причому не лише у вигляді інфраструктурного складника, а й через зв'язок з іншими складниками економічної безпеки, насамперед соціальною.

Інфраструктуру АПК науковці розділяють на виробничу та соціальну. Проте дехто виділяє соціальну, виробничу, інституційну та інформаційну [6].

Дехто виділяє види інфраструктури відповідно до розвитку технологічних циклів (табл. 1).

На нашу думку, цей перелік є дещо неповним, оскільки не включає, наприклад, ні інституційну інфраструктуру, ні соціальну.

Останнім часом науковці почали виділяти екологічну інфраструктуру – широкий комплекс природних територій, що охороняються, природно-антропогенних та штучних споруд та технологічних систем, який забезпечує умови довготривалої підтримки і відновлення високоякісного середовища життя людини [8, с. 67]. Автор відносить до екологічної інфраструктури елементи традиційної інфраструктури за їх глибокої й системної екологізації [8, с. 67].

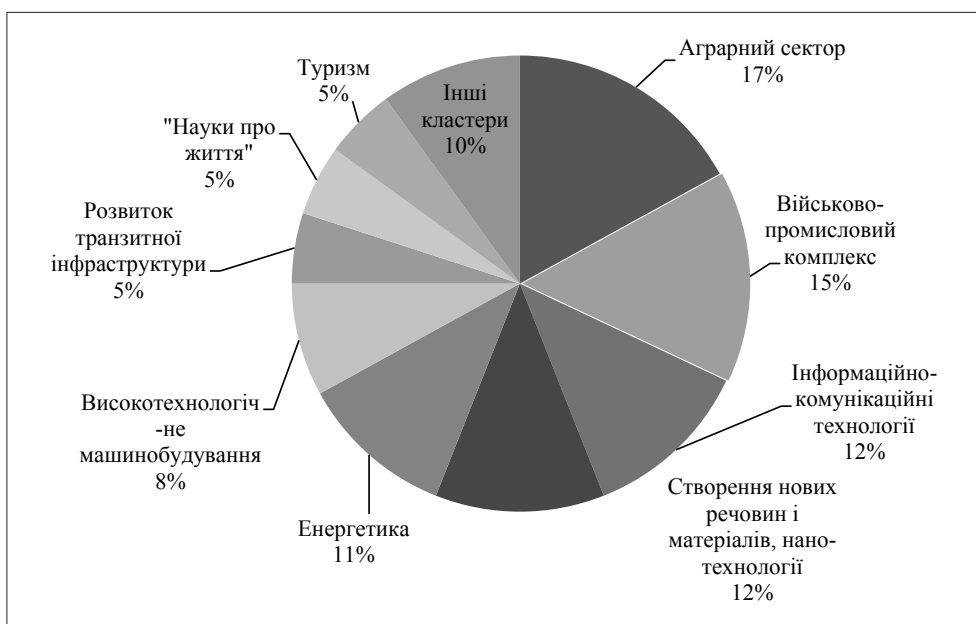


Рис. 1. Передбачення структури майбутньої економіки України, 2020–2030 рр. [5, с. 74]

Таблиця 1
Види інфраструктури, що розвивалися в періоди формування та розвитку технологічних циклів [7]

Технологічний цикл	Вид інфраструктури
Перший	водні шляхи, проїзні дороги
Другий	залізниця, світове судноплавство
Третій	електростанції, електророзподільчі мережі, телефон, телеграф, радіо
Четвертий	швидкісні автомобільні дороги, повітряне сполучення, аеропорти, транспортні засоби
П'ятий	засоби комунікації, комп'ютерні мережі, супутники, Інтернет

Водночас інфраструктура АПК має певні особливості, оскільки включає специфічні саме для цієї галузі елементи. До них належать агротехнічне обслуговування, ветеринарне обслуговування, служби захисту рослин тощо. І якщо можна говорити, що, наприклад, транспортна чи складська інфраструктура є характерною для будь-якої галузі, то згадані вище – лише для сільського господарства.

Оскільки інфраструктура АПК являє собою елемент інфраструктури регіону (і країни у цілому), то можна говорити про стійкий вплив розвитку інфраструктури на рівень розвитку регіону та сільських територій, зокрема й на їх економічну безпеку.

Не даремно інфраструктура включена до переліку цілей сталого розвитку України. Особливу роль тут посідає соціальна інфраструктура. Якщо її розвиток у містах не викликає питань, то забезпеченість села соціокультурними закладами є низькою і останнім часом погіршується, причому залежність стану соціальної інфраструктури та рівня розвитку сільської місцевості взаємно корелюють і визначають одна одну. Через це страждає й соціальна безпека, оскільки з падінням рівня життя населення росте соціальне напруження. Однак проблеми стосуються не лише соціальної інфраструктури – всеохоплюючою є проблема доріг, доступу малого бізнесу до фінансових ресурсів, доступ

до якісних інформаційно-комунікаційних послуг та ін. Усе це негативно впливає й на інформаційний, фінансовий, силовий та багато інших складників економічної безпеки.

При цьому можна говорити, що саме сільська місцевість має значний потенціал відносно впровадження чистої енергетики: вироблення та використання біогазу сільськогосподарськими підприємствами, вироблення пального для твердопаливних котлів (пелети з відходів рослинництва та лісового господарства) тощо.

За твердженням науковців, сталий розвиток агропродовольчої системи (й агропромислового комплексу) полягає у [9]:

- дотриманні в процесі її функціонування узгодженості, зокрема між обсягами виробництва тваринницької і рослинницької продукції, між ними та переробними потужностями, усіма ними разом та масштабами наявних і потенціальних потреб вітчизняного і світового ринків;
- досягненні порівняності рівня доходів і розвитку соціальної інфраструктури у сільській місцевості із середніми показниками по країні;
- забезпеченні належної ефективності використання ресурсів довкілля і достатнього рівня їх відновлення та науково обґрунтованих пропорцій під час застосування в агропродовольчій діяльності мінеральних добрив, засобів захисту рослин, генетично модифікованих організмів.

Таким чином, можна говорити про те, що сталий розвиток АПК знаходиться у тісній залежності з розвитком соціальної інфраструктури, транспортної, складської системи, системи енергозабезпечення, з рівнем розвитку та ефективністю агротехнічним забезпеченням, діяльністю ветеринарних служб, доступністю кредитування, рівнем інвестування, рівнем розвитку інноваційної інфраструктури, наукових розробок.

Стан розвитку інфраструктури та її вплив на сталий розвиток регіону можна розглянути на прикладі Чернігівської області, однієї з найбільших в Україні. У 2015 р. з 1 511 населених пунктів лише 45 становили міста та селища міського типу, тобто близько 3% [10]. Ураховуючи, що при цьому міське населення майже вдвічі переважає сільське, можна говорити про занепад села та міграцію сільського населення у міста, що

негативно впливає у тому числі на розвиток АПК, оскільки відбувається переміщення робочої сили, кадрів. Престиж роботи в сільській місцевості є дуже низьким (у тому числі роботи не лише в сільському господарстві, а й у сфері обслуговування), що негативно впливає й на розвиток інфраструктури.

Особливо проблемними є дорожня та соціальна інфраструктури області. Щільність доріг із твердим покриттям є нижчою, ніж у середньому по Україні, при цьому території області проходять 63 дороги державного значення, з них дві належать до міжнародного транспортного коридору № 9. Якість доріг є дуже низькою, оскільки будувалися вони в стислі терміни і не були розраховані на те навантаження, що спостерігається нині. Транзитний потенціал регіону є дуже високим, проте територіальне його положення є причиною руйнування доріг, оскільки транзитний транспорт дуже активно йому сприяє. Стан дорожньої інфраструктури погіршується взимку, оскільки гостро зростає проблема можливості добиратися від дрібних населених пунктів до більших.

Житлово-комунальне господарство характеризується низьким рівнем забезпеченості питним водопостачанням у селах (17,5%), високим рівнем зношеності мереж, основних фондів, високою енергоємністю.

Через кризову демографічну ситуацію спостерігається тенденція до скорочення кількості учнів у сільських школах, що тягне за собою закриття шкіл, зростання рівня безробіття педагогічних кадрів. При цьому віддаленість сільських населених пунктів від районних центрів спричинює ускладненість доступу дітей до позашкільної освіти. Низькою є кількість закладів культури та спорту.

Низьким є рівень забезпеченості комунальними закладами охорони здоров'я, санітарний автотранспорт здебільшого потребує ремонту чи заміни й є зношеним. Незважаючи на розвиток телекомунікацій, у деяких населених пунктах області є проблеми з мобільним зв'язком.

Розвиток техніки, перехід до інтенсивного способу ведення господарства потребують кадрів із високим рівнем знань та кваліфікації. Однак молодь намагається виїхати із села до міста, де більше можливостей для самореалізації, спілкування, культурного життя, забезпечення рівня життя є вищим не лише з погляду заробітної плати, а й з огляду на забезпеченість об'єктами соціальної інфраструктури. Сучасні підприємці готові платити гідні заробітні плати особам, зайнятим в АПК, але потребують для цього висококваліфікованих працівників, тому для сталого розвитку АПК та регіону важливо забезпечувати високий рівень навчання і життя людей як елемента інтелектуального капіталу підприємства. Навіть в Європі стверджують, що розвиток села залежить від рівня доходів місцевих бюджетів та населення [10, с. 68]. Враховуючи, що сільські населені пункти становлять абсолютну більшість на Чернігівщині, можна говорити про те, що розвиток села є основою розвитку регіону.

Ще одним важливим елементом сталого розвитку як підприємств у цілому, так і сільськогосподарських підприємств зокрема є розвиток енергетичної інфраструктури. У сучасних умовах енергетика з елемента житлово-комунального господарства як окремої обслуговуючої сфери переходить у самостійний елемент системи діяльності підприємства, що може формуватися ним через використання альтернативної енергетики. Використання біомаси, біогазових установок, вітряків або сонячних батарей дає змогу аграрним підприємствам не лише формувати незалежні мікро-енергосистеми, а й шляхом використання пря-

мих договорів (за аналогією з ЄС) формувати міні-енергосистеми, що включатимуть підприємства як виробників енергії та населення як його споживача. Таким чином, буде забезпечене наближення до виконання цілей сталого розвитку, пов'язаних із підвищенням рівня життя сільського населення, формування сприятливого екологічного клімату, ощадливого використання ресурсів, поширення альтернативної енергетики.

Енергетика сьогодні багатьма науковцями виділяється як окремий складник економічної безпеки – енергетичний, тому енергетична інфраструктура, по суті, є компонентом двох складників економічної безпеки.

Немалу роль у формуванні інфраструктури АПК відіграла і продовжує відігравати держава, у тому числі через фінансово-кредитні важелі. Підприємства АПК сьогодні можуть забезпечувати як власні потреби, так і потреби енергогенеруючих компаній у пальному шляхом вирощування так званої енергетичної верби на маргінальних (малородючих чи непридатних для сільського господарства) землях. Вирощування цієї культури може бути елементом процесу ведення рослинництва і давати як прибуток чи пальне для власного використання підприємству, так і сировину для реалізації підприємствам чи населенню, якому в сільській місцевості вигідніше переходити на твердопаливні котли. В Європі передбачено компенсації до 50% вартості закладення таких плантацій, адже цей бізнес дає прибуток аж через шість-сім років [11]. В Україні ж сільськогосподарського виробника позбавили навіть таких преференцій, як податкові пільги з ПДВ чи податку на прибуток.

Вчені наголошують на потребі формування так званої кредитної інфраструктури, спрямованої на обслуговування аграрної економіки [12, с. 10]. Кредитна інфраструктура, за визначенням М.Я. Дем'яненко, – це комплекс кредитних установ із різною організаційною структурою, об'єднаних спільною метою кредитного забезпечення сільськогосподарських виробників. Автор пояснює потребу в такій інфраструктурі особливостями кредитування АПК, що полягають у чіткості і неможливості зміни термінів надходження кредитів, тривалості залучення кредитних коштів, неритмічністю потреби у кредитних ресурсах, додаткові затрати на страховий захист у процесі виробництва через постійне контактування об'єктів виробництва (біологічних об'єктів) із навколишнім середовищем [12, с. 6, 10]. Відзначається й потреба у пільговому кредитуванні.

Більше того, інституційна інфраструктура досить часто працює проти підприємця і проти АПК у тому числі, а подекуди й проти принципів сталого розвитку.

Прикладом може бути Постанова НКРЕКП, за якою було майже у шість разів збільшено вартість нестандартного приєднання електроустановок потужністю від 160 кВт до 5 МВт до енергетичних мереж (тобто плати за підключення електроустановок, що працюють на альтернативних джерелах, до мереж держави для реалізації в мережу електроенергії). У Чернігівській області така плата є однією з найвищих в Україні – 7 399 грн./1 кВт [13]. Переважна більшість біогазових установок (і не лише біогазових) підпадає під даний критерій потужності, а отже, зростає вартість їх будівництва та монтажу і термін окупності. Причому найбільше це б'є по малому та середньому бізнесу (а в регіоні таких підприємств серед сільськогосподарських більшість). Політики вже охарактеризували цю постанову негативно: «Це штучний «інфраструктурний податок» на інвестиції в «зелену» електрогенерацію, на будівництво сучасних промислових та інших об'єктів, що використо-

вують відновлювальні джерела енергії. Це штучний бар'єр для залучення приватних інвестицій» [13]. Можна говорити, що водночас такі заходи є значною загрозою як енергетичній, так і фінансовій безпеці, оскільки замість розгрузки енергетичних затрат формують нові.

У цілому інфраструктура підтримки підприємництва в Чернігівській області є дуже слабкою і представлена такими об'єктами: бізнес-центри – 2; фонди підтримки підприємництва – 2; кредитні спілки – 24; біржі – 2; інформаційно-консультаційні установи – 3; аудиторські фірми – 3; об'єднання підприємців – 42; агенції розвитку – 7 [10].

На цьому ж фоні можна відзначити низький рівень іноземних інвестицій в АПК регіону, а капітальні інвестиції здійснюються самими підприємствами.

Формування сталого розвитку підприємництва одночасно з розвитком інфраструктури дасть змогу відродити сільську місцевість завдяки формуванню зручного, комфортного середовища для життя населення. Це пояснюється також тим, що сільське господарство є не лише галуззю виробництва, а й сферою життєдіяльності людини, тому ліквідація сільськогосподарського виробництва означає зміну місця проживання або способу життя [14, с. 19]. Це означає, що занепад сільського господарства може бути причиною занепаду села та міграції населення у міста.

Дослідники зазначають, що стратегічними напрямками інноваційного розвитку в агропродовольчій сфері повинні стати: системний підхід до її функціонування та розвитку на всіх рівнях, активізація інноваційних чинників, формування цілісних і конкурентоспроможних інфраструктурних підрозділів [15, с. 75]. Зокрема, стратегія інноваційного розвитку інфраструктури агропродовольчої сфери повинна включати такі напрями [15, с. 75]:

– формування інституціональної інфраструктури, здатної підтримувати і забезпечувати інноваційний розвиток основного виробництва;

– розроблення стратегії інноваційного розвитку ринкової інфраструктури з урахуванням можливих змін кон'юнктури ринку;

– відродження соціальної інфраструктури, покликаної забезпечити відтворення трудових ресурсів і кадрову підтримку інноваційної діяльності;

– створення інформаційно-консультаційних структур, що забезпечують підвищення ступеня інформованості товаровиробників.

Угода про асоціацію з ЄС ставить перед сільськогосподарськими виробниками нові виклики, оскільки вимагає приведення стандартів якості продукції до європейський, наприклад виключення з ринку молока II сорту, котрим й є молоко, отримане від населення. В ЄС якісним вважається молоко сорту «екстра», але такого на ринку України – близько 6%. 70% молока йде від приватних домогосподарств і є неякісним згідно зі стандартами Європи. Виходом є забезпечення селян спеціальним обладнанням та наданням інформації, тобто забезпечення спеціальною інфраструктурою, що дасть змогу сільському населенню не втрачати джерело додаткового (а іноді й єдиного) доходу. Формування такої інфраструктури може бути одним із нових завдань як великих молокопереробних підприємств, так і держави.

Висновки. Роль агропромислового комплексу в Україні зумовлена не лише його впливом на формування економіки країни у цілому, а й забезпеченням збереження та розвитку

сільських місцевостей. Сільське господарство є важливим джерелом доходу для значної кількості населення країни, а тому можна говорити про значний вплив агропромислового комплексу на формування добробуту людей. Не останню роль у цьому відіграє інфраструктура агропромислового комплексу, котра, деякою мірою являючи собою частку загальної інфраструктури економіки, значно впливає на якість життя населення України, особливо сільського. Як інфраструктурна безпека вона прямо впливає на економічну безпеку не лише підприємства, а й регіону.

Занепад інфраструктури агропромислових підприємств ускладнює їх діяльність, створює загрози сталому розвитку, в більш широкому масштабі – спричиняє відтік робочої сили, у селах – міграцію до міст, таким чином, ланцюговою реакцією спричиняючи ще нові труднощі для підприємництва. Дані тенденції були продемонстровані на прикладі Чернігівської області.

Саме тому забезпечення переходу до інтенсивного виробництва в сільському господарстві потребує вдосконалення та відновлення інфраструктури. При цьому необхідна участь держави, оскільки деякі її елементи не є підконтрольними підприємствам (наприклад, якість доріг, освіта, медицина), хоча й можуть фінансуватися підприємствами за умови наявності у них вільних фінансових ресурсів.

Література:

- Лазоренко К. Інвестиції в АПК як запорука продовольчої безпеки. *Економіческие известия*. 11.09.2017. URL: <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/1109-investicii-v-apk-yak-zaporuka-prodovolchoi-bezpeki>.
- Основні показники зовнішньої торгівлі України / Український клуб аграрного бізнесу. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini.
- Експорт товарів з України до ЄС за вісім місяців цього року зріс на 27,9%. *Європейська правда*. 20.10.2017. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2017/10/20/7072552/>.
- Сільське господарство України 2016: Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
- Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / *Наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський; Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «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.*
- Головин В.А. Інфраструктура агропромислового комплексу і розвиток сільських територій; *Межрегиональный открытый социальный институт*. 7.05.2014. URL: <http://mosi.ru/ru/conf/articles/infrastruktura-agropromyshlennogo-kompleksa-i-razvitieselskih-territoriy>.
- Жупаненко В.М. Сучасне трактування інфраструктури економіки / *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/suchasne-traktuvannya-infrastrukturi-ekonomiki.html>.
- Зінов'єва О.С. Сталий розвиток та екологічна інфраструктура. *Сучасні проблеми архітектури та містобудування*. 2017. Вип. 47. С. 66–70.
- Стройко Т.В. Інфраструктура агропродовольчої сфери з погляду сталого розвитку та екологічної безпеки. URL: http://www.confcontact.com/20101224/10_strojko.php.
- Стратегія сталого розвитку Чернігівської області на період до 2020 р. / Сайт Чернігівської обласної державної адміністрації, 2015. URL: <http://cg.gov.ua/index.php?id=12358&tp=1&pg=>.
- Глотова І. Локальна енергетика: як верба може замінити газ та як заробити на такій альтернативі / *Аграрні новини* / Аграрне інформаційне агентство, 21.02.2017. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/>

lokalna-energetika-ak-verba-moze-zaminiti-gaz-ta-ak-zarobiti-nat-akij-alternativi.

12. Дем'яненко М.Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України. Економіка АПК. 2014. №. 11. С. 5–14.
13. Киричевський І. НКРЕ не дає добро: як підвищення вартості підключення до електромереж вдарить по АПК? / Аграрне інформаційне агентство, 10.02.2017. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/nkre-ne-dae-dobro-ak-pidvisenna-vartosti-pidklucennado-elektromerez-vdarit-po-ark>.
14. Босенко А.В. Стратегія державного регулювання агропромислового комплексу. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2011. Т. 5. №. 4. С. 17–24.
15. Іртишева І.О., Стройко Т.В. Інтелектуально-інноваційний розвиток інфраструктури як концепція економічної сталості агропродовольчої сфери. Актуальні проблеми економіки. 2013. №. 1. С. 71–78.

Дергачева В.В., Колешня Я.А. Роль інфраструктури агрокомплексу в забезпеченні економічної безпеки та сталого розвитку регіону (на прикладі Чернігівської області)

Анотація. В статті освітлено роль агропромислового комплексу в економіці України. Проаналізовано ряд складових інфраструктури агро-

промислового комплексу в Чернігівській області, відображено взаємне впливання складових інфраструктури, розвитку підприємства та регіону на прикладі Чернігівської області.

Ключові слова: інфраструктура, агропромисловий комплекс, інфраструктура АПК, соціальна інфраструктура, стійке розвиток, економічна безпека.

Dergachova V.V., Koleshnia Y.O. The role of the infrastructure of the agro-complex in ensuring economic security and sustainable development of the region (on the example of the Chernigov region)

Summary. The article highlights the role of the agro-industrial complex in the Ukrainian economy. It analyzes of a number of components of the infrastructure of the agro-industrial complex in the Chernihiv region, reflects the mutual influence of the infrastructure components, the development of the enterprise and the region on the example of the Chernigov region.

Keywords: infrastructure, agro-industrial complex, infrastructure of agro-industrial complex, social infrastructure, sustainable development, economic security.

*Димченко О.В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування
та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
Хайло Я.М.,
керівник фінансово-економічного департаменту
КП «Харківводоканал»*

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ЦІЛЬОВИЙ ВЕКТОР РЕФОРМ ЖКГ

Анотація. Проаналізовано проблеми розвитку житлово-комунального господарства. Представлено логіко-структурну модель наукового забезпечення реформування цієї галузі. Запропоновано визначення реформаційного менеджменту. На прикладі підприємства КП «Харківводоканал» проілюстровано ефективність заходів із ресурсозбереження для підприємств ЖКГ.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, реформування житлово-комунального господарства, реформаційний менеджмент, соціальна відповідальність, ресурсозбереження.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в Україні відбуваються як під впливом зовнішнього тиску (світова глобалізація, військова агресія Росії, євроінтеграційні механізми, досвід інноваційного розвитку передових країн), так і під впливом внутрішніх чинників (роздержавлення власності, лібералізація економічних відносин, становлення середнього і малого бізнесу). Результатом цих процесів є значні інституційні зміни та демократизація суспільства, але це не призвело до реальних позитивних зрушень в економічній сфері. Нині ми маємо у цілому складну ситуацію в економіці, яку можна характеризувати в таких термінах, як «затяжна криза», «коруптованість», «надзвичайно високий рівень зношеності основних засобів у промисловості», «значне зниження потенціалу машинобудівного комплексу», «низька ефективність виробництва продукції», що ускладнюється відсутністю обґрунтованих практичних рекомендацій щодо раціонального використання ресурсів. Особливо складним є сьогодні стан підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ), які знаходяться у кризовому стані через застарілі технології, які використовуються в процесі надання комунальних послуг, що, своєю чергою, зумовлює збитковість підприємств галузі, зниження якості послуг та зростання соціальної напруженості. На нашу думку, для поліпшення описаної ситуації необхідне всебічне дослідження проблем функціонування і розвитку галузі ЖКГ для розроблення та впровадження дієвих заходів із підвищення ефективності використання ресурсів, що в кризових умовах досягається передусім за рахунок ресурсозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реформування ЖКГ у сучасних умовах господарювання досліджувалися у роботах таких вчених, як В.М. Бабасв, В.М. Геєць, Г.І. Онищук [1–3] та багатьох інших, але з огляду на їх актуальність потребують подальшого дослідження з урахуванням необхідності вдосконалення системи ресурсного забезпечення функціонування галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри актуальність проблем функціонування галузі ЖКГ та невідкладність їх термінового вирішення ця галузь потребує сьогодні обґрунтування та реалізації дієвих заходів із ресурсозбереження, що забезпечить не лише значне підвищення фінансових результатів підприємств ЖКГ, а й зумовить їх сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Мета статті полягає в аналізі проблем функціонування ЖКГ та обґрунтуванні ресурсозбереження як одного з найважливіших напрямів реформування цієї галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування економіки України супроводжується такими негативними процесами і явищами, як: скорочення обсягів промислового виробництва, зниження купівельної спроможності національної грошової одиниці, відтік із держави кваліфікованих кадрів та ін., що, своєю чергою, призводить до зростання соціальної напруженості та поглиблення економічної та соціальної кризи. Очевидно, що економічна система потребує обґрунтування та реалізації заходів із реформування усіх галузей економіки.

На нашу думку, реформування наявної моделі економічного розвитку в умовах обмеженості наявних ресурсів необхідно здійснювати на засадах визначення пріоритетних напрямів та об'єктів реформування. Крім того, важливою умовою результативності реформ є підвищення якості управління (що стосується як державного, так і приватного секторів економіки) з одночасним удосконаленням інструментів інформаційно-аналітичного забезпечення процесів реформування економіки на всіх її рівнях.

Державна політика проведення реформ виділяє більше двох десятків об'єктів реформування, серед яких – армія, правоохоронна система, медицина, пенсійне забезпечення, децентралізація, адміністративна реформа на ін. Реформування згаданих галузей економіки та сфер діяльності людей є стратегічно важливим для держави, але є галузь економіки, де реформи не лише важливі, а й здатні забезпечити результати вже на початкових стадіях реформування. Йдеться про житлово-комунальне господарство. Розглянемо найбільш очевидні аргументи на користь першочергового реформування саме житлово-комунального господарства.

По-перше, ЖКГ – це система, що в реальному часі забезпечує життєдіяльність населення, промисловості, бізнесу міст України. Послуги житлово-комунального господарства важливі для кожної окремої людини й усіх разом.

По-друге, галузь є головним споживачем енергоресурсів країни (на житлово-комунальне господарство витрачається більше третини наявних енергетичних ресурсів), й ефективне

енергозбереження у цій сфері слід розглядати як фактор економічної безпеки України у цілому та як умову укріплення енергетичної незалежності країни від інших країн, що в період воєнно-політичної конфронтації і нестабільності є найважливішим завданням державної політики [4].

По-третє, аналіз динаміки змін статичних показників дає змогу говорити про надзвичайно високий рівень утрат матеріально-технічних та енергетичних ресурсів (у регіональному розрізі він становить близько 37–48%, що пояснюється нераціональним використанням таких ресурсів), а отже, зниження цих утрат на 5–10% забезпечить значну їх економію.

На нашу думку, стосовно ЖКГ термін «економічна реформа» використовувати не зовсім коректно, оскільки ЖКГ – така галузь, де економічні відносини та їх соціальні наслідки досить тісно пов'язані. Саме тому підприємства ЖКГ сьогодні не повинні розглядатися як об'єкти, що можуть припинити діяльність через банкрутство. Тим більше що економічні реформи призводять до суттєвих змін функцій окремих ланок в ієрархії управління, відносин власності, напрямів руху грошових потоків та ін., що породжує конфлікт інтересів і змінює ціннісні орієнтири як груп зацікавлених осіб, так і окремих людей, що належить до соціально-психологічної проблематики проведення реформ [5].

Отже, реформу ЖКГ необхідно розглядати в економічній площині, але при цьому варто враховувати особливості взаємодії учасників реформаційного процесу, зокрема необхідність підвищення міри їх соціальної відповідальності за здійснення та наслідки реформ.

Серед чинників, що гальмують проведення реформ, варто відзначити й недостатність наукових рекомендацій щодо реформування підприємств галузі. Значення наукового забезпечення реформ житлово-комунального господарства відображене нижче (рис. 1).

Наведена схема показує, що наукова підтримка реформ дає змогу досліджувати сутність реформ, завдання їх розроблення,

організацію реформаційного процесу як об'єкту управління, а також визначення ключових орієнтирів розвитку галузі.

Серед елементів наукового забезпечення реформування ЖКГ на особливу увагу заслуговують такі, як: необхідність і характер інституційних змін, оцінка ресурсного потенціалу, вибір моделі розвитку і виконання економічних розрахунків (витрати → очікувані результати).

Безумовно, процес реформування ЖКГ має бути добре організованим, керованим, а також орієнтованим на досягнення кінцевого результату – забезпечення ефективності та надійності роботи галузі. Протягом реформування ЖКГ проблемам належного наукового забезпечення цього процесу не приділялося належної уваги, але в майбутньому є реальна можливість виправити цю ситуацію. Оскільки процес реформування галузі ускладнюється внаслідок дії різних негативних факторів, доцільно виконати авторську оцінку цих факторів (табл. 1).

Із результатів оцінки, наведених нижче, доцільно зробити такі висновки (табл. 1):

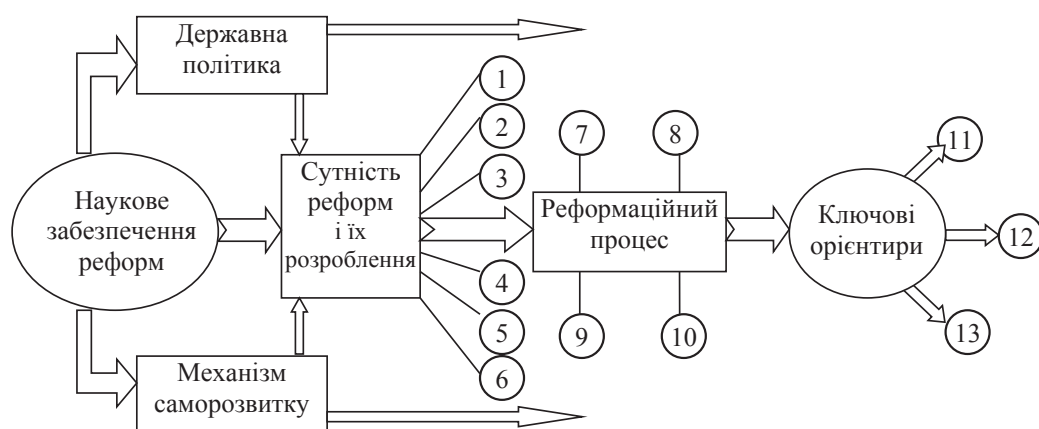
– менеджмент підприємств недооцінює рівень впливу негативних чинників на реформування галузі ЖКГ (46 балів проти 67 в авторському варіанті оцінки);

– найвищу оцінку менеджери має фактор нестачі власних коштів і недостатності бюджетної підтримки, тоді як із результатів авторського оцінювання випливає, що найбільш негативний вплив на реформи чинять фактори безвідповідальності самих учасників реформаційного процесу і відсутності належного стимулювання;

– недооцінює менеджмент і фактор монопольного статусу більшості підгалузей ЖКГ;

– в оцінках автора розбіжності в оцінці окремих негативних факторів менші (5–8), ніж в оцінках менеджменту (3–10), що можна пояснити недостатнім досвідом менеджерів у сфері експертного оцінювання.

Незважаючи на те що процедуру проведеного оцінювання не можна вважати досконалою, за методикою та змістом воно



- | | |
|--|--|
| 1. Методика розроблення програм. | 7. Вибір показників управління процесом. |
| 2. Обґрунтування інституційних змін. | 8. Моніторинг. |
| 3. Оцінка ресурсного потенціалу. | 9. Механізм корегувань. |
| 4. Розроблення системи «реформаційного менеджменту». | 10. Ресурсне забезпечення. |
| 5. Економічні розрахунки витрат. | 11. Ефективність. |
| 6. Вибір моделі розвитку. | 12. Надійність. |
| | 13. Соціальна відповідальність. |

Рис. 1. Логіко-структурна модель наукового забезпечення реформування ЖКГ

Оцінка факторів гальмування реформ ЖКГ

№ з/п	Фактори гальмування	Міра негативного впливу чинників (1÷10 балів)	
		Оцінка менеджменту підприємств	Авторська оцінка
1	Монопольний характер виробництва (вода, каналізація, водопостачання, газ, електроенергія)	3	7
2	Недостатність власних коштів	9	6
3	Недостатня державна підтримка	10	8
4	Брак досвіду у керівництва	4	8
5	Неготовність до реформ	3	7
6	Відсутність системи стимулювання система стимулів	5	9
7	Безвідповідальність учасників реформ	3	9
8	Незбалансована тарифна політика	5	5
9	Не обґрунтований вибір пріоритетів в процесі проведення реформ	4	8
		46	67

досить точно відображає характер проблем, що стосуються реформування ЖКГ.

На думку авторів дослідження, наведених аргументів на користь першочергового реформування ЖКГ цілком достатньо для того, щоб усвідомити як важливість нагального вирішення описаних проблем цієї галузі, так і необхідність інституційних змін та інноваційної перебудови виробничо-технічної бази на рівні регіонів і країни у цілому [6].

Для реформування ЖКГ з 2009 по 2014 р. була розроблена і виконувалася «Програма реформування і розвитку ЖКГ» [7]. До основних негативних наслідків її виконання можна віднести: недофінансування, брак досвіду, неготовність учасників до реформ, управлінську неорганізованість, відсутність стимулів і механізмів контролю.

За результатами аналізу програм реформування ЖКГ міст України (23 програми) можна стверджувати, що питання соціальної відповідальності учасників реформ конкретно описані у трьох із них, дещо декларативно – у п'яти. Таким чином, приблизно дві третини розробників програм реформування ЖКГ не приділяють уваги проблемам забезпечення соціальної відповідальності в процесі реформування економічних, соціальних та інших систем.

Покажемо є й те, що невиконання заходів програми ніяк не пов'язане із соціальною відповідальністю виконавців. Ситуацію можна поліпшити в найближчому майбутньому завдяки обґрунтуванню та застосуванню сучасних механізмів управління реформами і розвитком ЖКГ. Такий механізм у нашому дослідженні представлено як реформаційний менеджмент.

Реформаційний менеджмент – це формування в діючій системі ЖКГ нової структури управління розвитком що складається з таких елементів, як: а) централізована аналітична функція управління (оцінка потенціалу, ресурсний підхід, сценарні моделі); б) інжиніринг (економічне проектування, супровід інноваційних проектів та оцінка наслідків їх реалізації); в) моніторингова система контролю здійснення реформ і застосування системи стимулювання на рівні регіонів та підприємств ЖКГ.

Спроби створення системи реформаційного менеджменту започатковано в КП «Харківводоканал», де успішно реалізуються щорічні програми енергоефективності, діють підрозділи енергетичного менеджменту, функціонує незалежний енергетичний аудит, виконуються заходи з ресурсозбереження.

Ресурсний складник витрат на надання комунальних послуг не обмежується паливно-енергетичними, матеріаль-

но-технічними та фінансовими витратами. Ми вкладаємо в поняття «ресурси» підприємства чи будь-якої іншої економічної системи більш широкий зміст, урахувавши всі елементи інтелектуального капіталу, витрати на здійснення інновацій, упровадження корпоративної культури та вдосконалення системи управління (організаційно-функціональні, інформаційні та технологічні ресурси).

У програмах з енергозбереження КП «Харківводоканал» виділено організаційні, технічні і капіталомісткі заходи, близько 70% з яких виконуються протягом року, а решта збережені на два-три роки. Перелік таких заходів достатньо широкий: у першій групі – 15÷20, в другій – 45÷60, а в третій – 11 проектів. Деякі з них мають комплексний характер (система обліку і контролю, оптимізація режимів і маршрутів, модернізація систем теплозабезпечення і термомодернізація та ін.). Загальний економічний ефект від їх реалізації визначити досить складно, тоді як позитивні наслідки від реалізації короткострокових проектів (виконання ремонтних робіт, заміна насосів, двигунів або вузлів обліку) розраховуються з дещо більшою точністю.

Досвід проведення заходів з енергозбереження на підприємстві КП «Харківводоканал» свідчить про їх високу ефективність. Так, у 2016 р. на реалізацію заходів з енергозбереження витрачено 37,8 млн. грн., а отриманий економічний ефект становив 54,02 млн. грн. (у т. ч. за рахунок організаційних заходів отримано 20,9 млн. грн.).

Таким чином, період повернення коштів, пов'язаних із реалізацією заходів у межах програм енергоефективності, становить приблизно один-два роки. Наприклад, у 2017 р. на подібні заходи витрачено 39,6 млн. грн., тоді як розмір економічного ефекту за рахунок організаційних заходів за цей період зафіксовано у розмірі 14,5 млн. грн., а успішна реалізація технічних заходів принесла підприємству 24,6 млн. грн.

Таким чином, заходи зі зниження витрат енергії є досить результативними. Позитивний досвід підприємства КП «Харківводоканал» може бути застосований і для підвищення ефективності функціонування інших підприємств ЖКГ за умов урахування їх галузевої специфіки.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, доцільно сформулювати такі висновки:

1. Аналіз основних проблем, що ускладнюють розвиток вітчизняної економіки, дає змогу говорити про те, що подолання наслідків економічної кризи на макрорівні значною

мірою залежить від проведення ефективних реформ житлово-комунального господарства.

2. У роботі обґрунтовано твердження щодо необхідності наукового забезпечення реформ ЖКГ і представлено відповідну логіко-структурну модель (рис. 1), що передбачає обґрунтування пріоритетних напрямів та об'єктів реформування, посилення соціальної відповідальності реформаторів та ін.

3. Для забезпечення підвищення соціальної відповідальності осіб та інституцій, що забезпечують досягнення запланованих результатів у процесі реформування ЖКГ, у роботі сформульовано визначення реформаційного менеджменту з визначенням його основних функцій.

4. Для демонстрації ефективності заходів із ресурсозбереження у статті проаналізовано досвід комунального підприємства «Харківводоканал», де успішно обґрунтовуються та реалізуються проекти з енергозбереження, що підвищує ефективність використання ресурсів цього підприємства. На думку авторів статті, досвід КП «Харківводоканал» може бути застосований і на інших комунальних підприємствах України.

Література:

1. Бабаєв В.М. Комунальна політика енерго- та ресурсозбереження. Міське господарство України. 2000. № 2. С. 23–35.
2. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця. К.: Основа, 2006. 592 с.
3. Онищук Г.І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика. К.: Науковий світ, 2002. 439 с.
4. Рекомендації парламентських слухань «Енергетична стратегія України на період до 2030 року»: Постанова ВРУ від 24.05.2001. Голос України. 2001. № 103.
5. Паспорт ЖКГ Харківської області / Департамент стратегії реформування та розвитку житлово-комунального господарства; Відомчі матеріали, 2001. 96 с.
6. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2009. 356 с.
7. Закон України Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 рр. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>.

Дымченко Е.В., Хайло Я.Н. Ресурсосбережение как целевой вектор реформ ЖКХ

Аннотация. Проанализированы проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства. Представлена логико-структурная модель научного обеспечения реформирования этой отрасли. Предложено определение реформационного менеджмента. На примере КП «Харьковводоканал» проиллюстрирована эффективность мероприятий по ресурсосбережению для предприятий ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, реформирование жилищно-коммунального хозяйства, реформационный менеджмент, социальная ответственность, ресурсосбережение.

Dymchenko O.V., Hailo Ya.M. Resource saving as an aim vector of housing and communal services reforming

Summary. The problems of housing and communal services development are analyzed. The logical and structural model of scientific support for reforming this branch is presented. The definition of reforming management is proposed. For example the Communal enterprise "Kharkivvodokanal" illustrates the effectiveness of acts for resource saving for utilities.

Keywords: housing and communal services, housing and communal services brunch reforming, reforming management, social responsibility, resource saving.

*Городняк І.В.,**к.с.н. доцент,**доцент кафедри маркетингу,**Львівський національний університет імені І. Франка**Федорончук О.В.,**студентка,**Львівський національний університет імені І. Франка*

ВПЛИВ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НА СПОЖИВЧУ ПОВЕДІНКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті окреслено основні проблеми формування товарної політики, визначено основні тенденції товарної політики підприємств на вітчизняному ринку, проаналізовано вплив товарної політики підприємств на споживчу поведінку домогосподарств. Розроблено методичні рекомендації щодо вдосконалення впливу товарної політики підприємств на споживчу поведінку домогосподарств в Україні.

Ключові слова: товарна політика, споживча поведінка, домогосподарство, споживання, конкурентоспроможність товарів та послуг, ринковий сегмент.

Постановка проблеми. У сучасних соціально-економічних умовах підприємства встановлюють принципово нові відносини з партнерами, пристосовуються до динамічних змін на споживчому ринку, виробляють комерційні принципи, спрямовані на успішну купівлю-продаж товарів. Усі заходи, які пов'язані з товаром, тобто його створення, виробництво й удосконалення, реалізація на ринках, сервісне і передпродажне обслуговування, розроблення рекламних заходів, а також зняття товару з виробництва, безсумнівно, займають центральне місце в усій діяльності товаровиробника й є складниками його товарної політики

За таких умов важливо вміло поєднувати товарні ресурси з ринковими запитами, підтримувати конкурентоспроможність товарів та послуг, періодично досліджувати вплив вибраної товарної політики на споживчу поведінку домогосподарств та вчасно реагувати на зміни в маркетинговому середовищі. Все це відбувається в умовах жорсткої конкуренції, тому актуально визначити основні принципи товарної політики вітчизняних підприємств та шляхи її вдосконалення. Досягнення основних цілей товарної політики здійснюється завдяки стратегічним рішенням у таких сферах створення і просування товару: його інновації, варіації, диференціації, елімінації, встановлення та вибору марки, упаковки, форми та виду товару тощо.

Діяльність будь-якого підприємства здійснюється в постійно мінливій ринковій ситуації. Залежно від галузі, ринку, ступеня державного регулювання економіки підприємство опиняється в умовах тієї чи іншої ринкової моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання товарної політики широко розглянуто у працях зарубіжних науковців П. Доля, Д. Хекшера, Б. Оліна, М. Портера, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Р. Монкріфа та ін. Теоретичні і практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в роботах відомих вітчизняних учених-економістів: Н. Бутенко, С. Бугіля, А. Дудяка, В. Кардаша, А. Мазаракі, В. Липучка, Н. Ткаченко, А. Павленко. Дослідженню стратегічних і тактичних аспектів маркетингової товарної політики присвячено роботи таких відомих вітчизня-

них та зарубіжних науковців, як: Г. Азоев, Г. Ассель, Г. Багієв, Л. Балабанова, Р. Вінер, Д. Дей, М. Єрмошенко, С. Ілляшенко, Н. Карпенко, К. Келлер, Д. Кревенс, Н. Куденко, Ж. Ламбен, Дж. О'Шонессі та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сучасній науковій літературі недостатньо на теоретичному та прикладному рівні проаналізовано вплив товарної політики підприємств на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств.

Мета статті полягає у дослідженні впливу товарної політики підприємств на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим соціально-економічним складником суспільства, первинним суб'єктом економічної системи є домогосподарство. Важливість домогосподарства визначається тим фактом, що інші суб'єкти економічної системи (державна та різні економічні організації) не можуть повністю розв'язати всі соціально-економічні проблеми суспільства, особливо ті, що пов'язані з розвитком індивіда.

Сьогодні члени домашнього господарства беруть активну участь у різних сферах життєдіяльності країни та виконують велику кількість різноманітних функцій, серед яких особливе місце займає споживання матеріальних й нематеріальних благ. Споживання домогосподарств – це витрачання частини доходів його членів на придбання необхідних товарів та послуг, що на мікроекономічному рівні передбачає процес їх кінцевого споживання, на макрорівні – формування сукупного попиту [4, с. 11].

Споживання є найважливішою сферою ринкової економіки, оскільки саме воно визначає тенденції й обсяги оборотів товарів і капіталу в суспільстві, а також формує ринковий попит на них. Наявність споживання й самої позиції споживача є обов'язковою й невід'ємною частиною конкурентних відносин.

Одним з аспектів сфери споживання є споживча поведінка, що характеризує комплекс дій споживача, які пов'язані з виникненням та усвідомленням потреби, рішенням здійснити покупку, вибором товару, його використанням та знищенням або утилізацією.

Споживча поведінка домогосподарства визначається такими особливостями:

– домашнє господарство виступає єдиним економічним суб'єктом і реалізує свої потреби як єдине ціле, єдиний споживач;

– домашнє господарство, отримуючи доходи від продажу послуг факторів виробництва, витрачає їх повністю (після сплати податків) на споживання і заощадження;

– домашнє господарство може споживати всі споживчі блага, які на даний момент виробляються; ці блага уявляються нескінченно подільними й є повна інформація про їх споживчі властивості [3, с. 14].

На рівень та структуру споживання в Україні впливають такі основні чинники: рівень доходів споживачів, глобальна диференціація доходів, особливості менталітету та культури споживання. Крім того, українські споживачі знаходяться під впливом дії таких специфічних чинників, як досвід та стиль життя, складність економічної та політичної ситуації, поява нових економічних питань [4, с. 9].

Сильний вплив на поведінку споживачів здійснює й соціальний стан. Так, належність до певного соціально-економічного класу робить значний вплив на цінності, установки і стиль життя людини, оскільки саме така приналежність найчастіше визначає індивідуальний статус, участь у соціальному житті, привілеї і можливості, що виражаються в повсякденній споживчій поведінці.

Проте в сучасних соціально-економічних умовах значний вплив на споживчу поведінку домогосподарств здійснюють маркетингові інструменти, зокрема товарна політика підприємства, його цінні стратегії, маркетингові комунікації, які воно використовує, та, безумовно, політика розподілу.

Сьогодні сутність маркетингової товарної політики часто ототожнюється з визначенням і підтриманням оптимальної структури продукції, що виробляється та реалізується, для досягнення поточних і довгострокових господарських та інших цілей підприємства. Як зазначає Л. Балабанова, товарна політика передбачає визначення оптимальної номенклатури товарів і постійне її оновлення. Її предметом є також якість товарів, дизайн, упаковка, товарна марка, рівень відповідності товару потребам споживачів. Обов'язково беруться до уваги додаткова користь, яку дають споживачам товари фірми-продуцента проти аналогічних товарів фірм-конкурентів, а також частота оновлення номенклатури. Загалом товарна політика має передбачати певний напрям дій та сукупність заходів, завдяки яким забезпечується наступність стратегічних та оперативних рішень у сфері розроблення товарного асортименту [1, с. 45].

Важливою умовою підтримання оптимальної маркетингової товарної політики підприємством є додержання процедури аналізу та прийняття остаточних рішень. Із цим, як правило, пов'язують такі дії:

- 1) чітке визначення та окреслення мети виробництва, збуту та експорту на перспективу;
- 2) наявність стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства;
- 3) знання умов ринку та його вимог;
- 4) аналіз власних дослідницьких, науково-технічних виробничих, збутових можливостей і ресурсів нині та в майбутньому [2, с. 215].

Ефективна товарна політика підприємства потребує переусім правильного та чіткого розуміння її сутності. Єдиного загальноприйнятого визначення товарної політики в економічній літературі ще досі немає. Ф. Котлер у праці «Основи маркетингу» визначає товарну політику як узгодження рішень, які стосуються окремих товарних одиниць, товарного асортименту і товарної номенклатури. На думку Н. Трішкіна, таке визначення товарної політики узагальнене і не розкриває сутності та мети, яку планується досягти у процесі її реалізації. У цьому формулюванні названо лише предмет, відносно

якого визначається товарна політика. Натомість А. Павленко визначає маркетингову товарну політику як комплекс заходів зі створення й управління продукцією підприємства для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей [5, с. 78].

Слід зазначити, що в розв'язанні завдань товарної політики має переважати стратегічний підхід – курс на досягнення головної мети підприємницької діяльності. Зрозуміло, що прийняття відповідальних господарських рішень потребує ретельного вивчення всього комплексу питань, які формують товарну політику.

Необхідно пам'ятати, що центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури продуктового асортименту. Для цього потрібен професійний аналіз за такими критеріями:

- по-перше, залучення та збереження тих споживачів у вибраних сегментах ринку, які забезпечують стабільний стан на ринку в поточний момент та в довгостроковій перспективі;
- по-друге, оцінка різних варіантів з погляду максимізації прибутку. Використання незалежних консультантів для оцінювання таких варіантів уможливило переборення обмеженості власних працівників, чия заангажованість і «фірмовий патріотизм» часто стають суттєвою перешкодою для опрацювання можливих альтернатив [1, с. 47].

Товарна політика підприємства охоплює різні аспекти стратегії та тактики управління, які стосуються товарного асортименту, модифікації наявних товарів, розроблення й упровадження товарів-новинок, забезпечення відповідного рівня якості та конкурентоспроможності, застосування інновацій у виробництві тощо. Сучасні підприємства та фірми повинні оперативного пристосовуватися до змін на ринку та знаходити ефективні шляхи зміцнення позицій власних товарів та послуг.

Для вивчення впливу товарної політики підприємств на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств нами було проведено дослідження методом глибинного інтерв'ю, в якому взяло участь 90 респондентів. У ході дослідження ми з'ясували, що, вибираючи певну марку чи бренд, споживачі зазвичай орієнтуються не тільки на ціну та якість, а все більшого значення набуває перед- та післяпродажне обслуговування (надання гарантій, сервісна підтримка, можливість доставки та установки тощо). Наявність добре організованої системи підтримки клієнтів та її ефективне функціонування сприяє формуванню довготривалих та довірливих відносин із покупцями. Надання повної консультації перед придбанням того чи іншого товару створює можливість вибору, але водночас говорить про те, що компанія турбується про свого потенційного клієнта. Прибуток не повинен ставати головною метою сервісу, а повинен бути націленим на виникнення бажання споживати товари саме даної фірми.

Роль маркетингової товарної політики на сучасному підприємстві суттєво зросла, оскільки значна частина товарообігу припадає на вироби, яких ще декілька років тому не було. Впровадження на ринок нових чи поліпшених товарів, розширення асортименту, використання сировини та матеріалів, які відповідають міжнародним стандартам, призводять до успіху підприємства. Таким чином, це на деякий час дає можливість випереджати своїх конкурентів та повною мірою задовольняти потреби споживачів.

Про товари-новинки потенційні покупці дізнаються переважно з онлайн-ресурсів (відповідні сайти, форуми, Інтер-

нет-реклама) та реклами на телебаченні. Слід також зазначити, що замовлення товарів онлайн стає все більш популярним у сучасному суспільстві. Такі дані свідчать про те, що будуючи чи вдосконалюючи товарну політику підприємства, слід звернути увагу на створення Інтернет-магазинів, мобільної служби підтримки клієнтів, створення можливості відстежування шляху доставки товарів тощо.

Слід зазначити, що вибір споживача визначається не тільки його смаками та вподобаннями, а й ціною продуктів, а також обмеженими доходами та можливостями. Результати дослідження вказують на те, що покупці не завжди асоціюють високу ціну товару з його високою якістю. Проте вони готові платити більше за перевірені торгові марки та бренди, особливо довгострокового користування. Тому важливим аспектом маркетингової товарної політики є завоювання довіри та прихильності покупців через максимальну поінформованість про продукцію, позитивні відгуки, супровідну роботу з покупцями, вдалу та ненав'язливу комерційну кампанію.

Слід звернути окрему увагу на товарну марку, яка визначає виробника або постачальника товару, ідентифікує виробника або продавця товару. Назва торгової марки сповіщає інформацію про якість товару. Покупці, які завжди купували товар однієї й тієї ж марки, знають, що кожного разу отримують одну й ту саму якість. Вони готові платити більшу вартість за перевірені товари тієї чи іншої марки. До таких товарів опитані респонденти віднесли побутову техніку, одяг та взуття, інші товари довгострокового користування. Вибираючи ліки та побутову хімію, покупці надають велике значення такому показнику, як корисність для здоров'я (рис. 1).

Політика встановлення знижок чи акційних пропозицій здебільшого створює негативне враження про компанію, адже покупці намагаються знайти приховані мотиви таких дій товаровиробників. До них споживачі відносять: мотив вигоди і спонукання до здійснення покупки; для того, щоб продати застарілий товар чи товар, термін дії якого закінчується; орієнтувати на негайну покупку; зосередити увагу на одному конкретному

продукті. Слід зазначити, що такі дії не формують довгострокові відносини з клієнтами, а змушують їх переходити від однієї марки товару до іншої відповідно до запропонованого зниження цін.

Відповідальність підприємств за вплив їхньої діяльності на споживачів, працівників, громади та навколишнього середовища також активно розвивається. Компанії працюють над поліпшенням репутаційного менеджменту для отримання реального сталого публічного визнання, зміцнення позицій власного бренду та й загалом іміджу компанії.

Висновки. Сучасні підприємства та фірми повинні оперативно пристосовуватися до змін на ринку та знаходити ефективні шляхи зміцнення позицій власних товарів та послуг. Як показало дослідження, вибираючи певну марку чи бренд, споживачі орієнтуються не тільки на ціну та якість, а все більшого значення набуває перед- та післяпродажне обслуговування (надання гарантій, сервісна підтримка, можливість доставки та установки тощо). Сервіс можна вважати неречовою якістю товару. З розвитком ринку ця умова стає більш значущою: сучасні споживачі звертають увагу на сервіс, розглядаючи його як підкріплення до товару.

Впровадження на ринок нових чи поліпшених товарів зумовлює успіх підприємства, оскільки тільки так воно на деякий час може випереджувати своїх конкурентів. Поява на ринку великої кількості новинок, яка викликана розвитком інноваційного та більш ефективного виробництва, призвела до явища насичення ринку і загострення конкуренції.

Результати дослідження також показали, що для сучасних споживачів важливими показниками є корисність товару для здоров'я, відповідність виробництва стандартам якості та екологічності. Споживачі звертають увагу на якість товарів, тому згодні платити більше за якісну продукцію.

Також компаніям слід обережніше ставитися до проведення акцій чи встановлення знижок, які створюють короткотривалий надмірний попит. Досить часто споживачі можуть шукати у цих діях приховані та недоброчесні мотиви. Тому варто сфо-

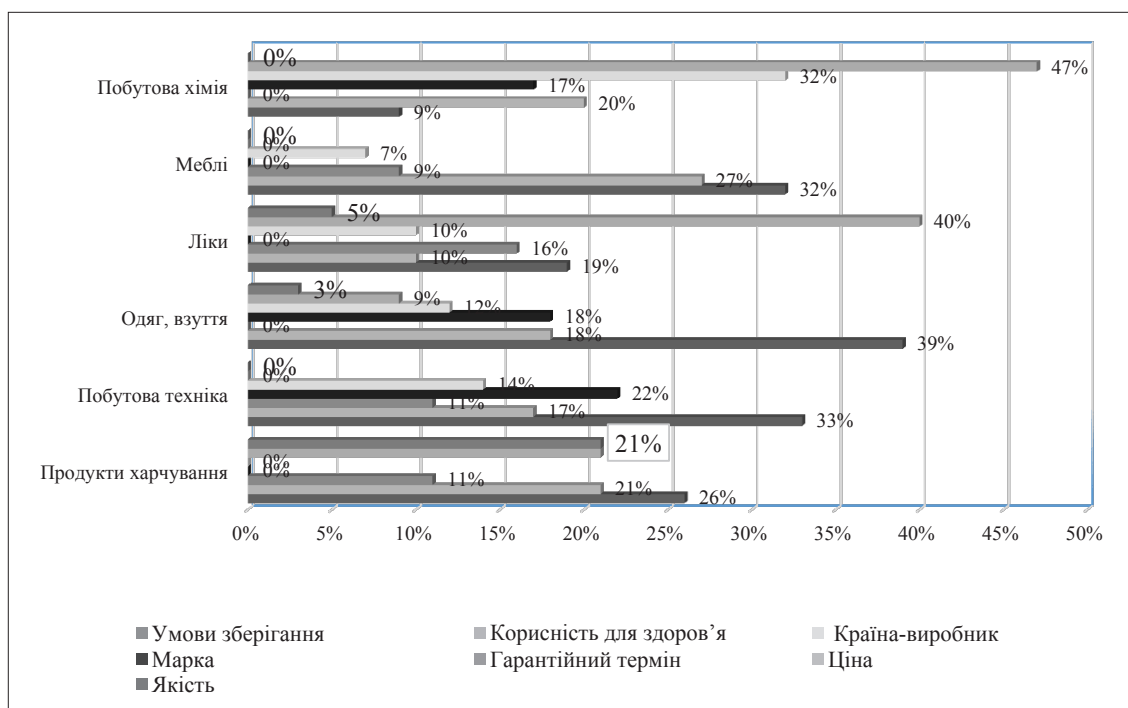


Рис. 1. Чинники, що впливають на вибір товару споживачами

кусувати увагу на характеристиках акційного товару, надати покупцям вичерпну інформацію про мету проведення акцій та знижок, забезпечити кваліфіковану консультацію.

Основою виживання підприємств в умовах ринкової економіки є виготовлення такої продукції, яку дійсно потребує споживач, та забезпечення її конкурентоспроможності для захисту фірми від конкурентів. Сьогодні можна виділити такі проблеми формування товарної політики: створення і виробництво нових товарів та послуг, забезпечення належного рівня якості, формування оптимального товарного асортименту, позиціонування товарів, управління життєвим циклом товару, забезпечення якісного сервісу. Також важливим є вибір стратегії інновації: бути лідером у виробництві інноваційних товарів і застосуванні нових технологій або швидко реагувати на зміни і пристосовуватися до них.

Література:

1. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: навч. посіб. К.: Професіонал, 2006. 336 с.
2. Бартко О.С., Лагоцька Н.З. Суть маркетингового аналізу товарної політики. Інноваційна економіка. 2012. № 1. С. 213–218.
3. Городняк І.В. Чинники формування споживчої поведінки домогосподарств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. С. 13–16.
4. Кізіма Т., Шаманська О. Споживча поведінка домогосподарств: сутність, моделі, вектори оптимізації. Світ фінансів. 2012. № 1. С. 7–16.
5. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг. К.: КНЕУ, 2013. 246 с.

Городняк І.В., Федорончук О.В. Влияние товарной политики предприятий на потребительское поведение домохозяйств в Украине

Аннотация. В статье обозначены основные проблемы формирования товарной политики, определены основные тенденции товарной политики предприятий на отечественном рынке, проанализировано влияние товарной политики предприятий на потребительское поведение домохозяйств. Разработаны методические рекомендации по совершенствованию влияния товарной политики предприятий на потребительское поведение домохозяйств в Украине.

Ключевые слова: товарная политика, потребительское поведение, домохозяйство, потребление, конкурентоспособность товаров и услуг, рыночный сегмент.

Horodniak I.V., Fedoronchuk O.V. Influence of commodity policy of enterprises on consumer behavior of households in Ukraine

Summary. The article outlines the main problems of formation of commodity policy, determines the main tendencies of commodity policy of enterprises in the domestic market, and analyzes the impact of commodity policy of enterprises on consumer behavior of households. The methodical recommendations for improving the influence of commodity policy of enterprises on consumer behavior of households in Ukraine were developed.

Keywords: commodity policy, consumer behavior, households, consumption, competitiveness.

Грищенко В.Ф.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри управління,
Сумський державний університет***Грищенко І.В.,***к.е.н.,**старший викладач кафедри управління,
Сумський державний університет***Харченко Ю.А.,***студентка ННІ ФЕМ імені Олега Балацького,
Сумський державний університет*

МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОЇ ШКОЛИ

Анотація. У статті досліджено відповідність системи мотивації Комунальної установи «Сумська загальноосвітня школа № 20» стратегії і цілям навчального закладу. Проаналізовано відповідність системи мотивації Комунальної установи «Сумська загальноосвітня школа № 20» нормам вітчизняного законодавства. Проведено оцінку мотиваційного профілю педагогічних працівників загальноосвітньої школи. Встановлено відповідність мотиваційних заходів домінуючим потребам і мотивам педагогічних працівників загальноосвітньої школи. За результатами мотиваційного моніторингу розроблено рекомендації щодо вдосконалення стратегії та методів мотивації педагогічного персоналу загальноосвітньої школи.

Ключові слова: потреба, мотив, стимул, стимулювання, мотивація, діяльність, винагорода, мотиваційний моніторинг.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження зумовлена тим, що серед багатьох чинників, що визначають ефективність сучасної економіки, на одному з перших місць знаходиться мотивація педагогічних працівників загальноосвітніх шкіл. Удосконалення системи мотивування діяльності педагогічних працівників загальноосвітніх шкіл є одним із вузлових питань економічної політики України. Знання наукових основ управління педагогічними колективами та організації трудових виробничих процесів є необхідним для успішної роботи навчального закладу будь-якого рангу в сучасних умовах господарювання. Основна складність, з якою стикаються педагогічні працівники загальноосвітніх шкіл «на виробництві», – це складність роботи з дітьми та підлітками. Нерідко педагогічні працівники загальноосвітніх шкіл, маючи достатні професійні знання, не завжди достатньо мотивовані до виконання функцій учителя, організатора і вихователя. Такі умови диктують необхідність мати педагогічних працівників загальноосвітніх шкіл із високими діловими і моральними якостями, підготовлених до успішної професійної діяльності та націлених на досягнення найкращих результатів своєї роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час дослідження мотиваційного фактору в управлінні діяльністю педагогічних працівників були проаналізовані наукові результати, що викладені у працях таких учених, як І. Андрощук [1], Ю. Балашов [2], Л. Бондаренко [12], О. Бражник [12], Л. Гриневич [14], Н. Гузій [20], Л. Дяченко [21], О. Елькін [14], С. Калаш-

нікова [14], Ю. Клименко [4], А. Коваль [2], О. Котлярова [6], Т. Кравчинська [7], Т. Кристопчук [8–10], М. Марусинець [21], Н. Мосьпан [11], Н. Носовець [15], О. Огієнко [16], Н. Пазюра [21], А. Панченко [17], Л. Петриненко [18], С. Редько [17; 19], Н. Устинова [22], І. Шпичак [23], де, на нашу думку, викладено здебільшого суб'єктивні оцінки та рекомендації щодо ситуації, яка склалася у галузі управління трудовими ресурсами загальноосвітніх шкіл.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростання інтересу дослідників до проблеми стимулювання результативної праці вчителів загальноосвітніх навчальних закладів, багато практичних питань залишаються недостатньо розробленими і потребують поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у побудові мотиваційного профілю педагогічних працівників КУ «Сумська загальноосвітня школа І–ІІІ ступенів № 20» та визначенні основних практичних напрямів удосконалення мотивації їх праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до офіційних джерел [24], Комунальна установа «Сумська загальноосвітня школа І–ІІІ ступенів № 20 м. Суми Сумської області» (КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20»), заснована в 1938 р., є комунальною неприбутковою установою. Цей навчальний заклад є юридичною особою, діяльність якого підпорядкована Управлінню освіти і науки (УОіН) Сумської міської ради (СМР). Заклад може мати самостійний баланс, рахунки в установах банків, гербову печатку, штамп. Засновником навчального закладу є Сумська міська рада.

У своїй діяльності Комунальна установа «Сумська загальноосвітня школа І–ІІІ ступенів № 20 м. Суми» керується Конституцією України [25], законами України «Про освіту» [26], «Про загальну середню освіту» [27], Положенням «Про загальноосвітній навчальний заклад» (затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 778), іншими нормативно-правовими актами, власним Статутом [24] та іншими установчими документами.

Педагогічний колектив КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20» є збалансованим поєднанням досвідчених педагогів і молодих учителів, що мають значний педагогічний потенціал. Так, за офіційними даними [24], педагогічний колектив КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20» має у своєму складі одного відмінника освіти, п'ятьох осіб, нагороджених Почесними грамотами Міністерства освіти і науки України, 35% колективу мають грамоти Департаменту

освіти і науки Сумської обласної державної адміністрації і 65% колективу отримали грамоти від УОіН СМР, а базовими принципами навчальної діяльності є науковість, доступність, систематичність, індивідуальний підхід, наочність, гуманізація, виховання, єдність вимог.

Під час проходження переддипломної практики нами було проаналізовано кошториси КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20» (за формою, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України 28.01.2002 № 57 у редакції Наказу Міністерства фінансів України від 26.11.2012 № 1220), розрахунки видатків до кошторису на утримання школи (за КТКВК 070201 «Загальноосвітні школи, спеціалізовані школи, ліцеї, гімназії, колегіуми»), тарифікаційні списки КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20», зводи нарахувань/утримань, меморіальні ордери, розміри доплат і надбавок, які застосовуються в КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20», відповідно до чинного законодавства України, звіти з праці за формою 1-ПВ (затверджено Наказом Держстату України від 07.08.2013 № 239) за період з 2013 по 2017 р.

Відповідно до звітів із праці за 2013–2017 рр., заборгованості перед працівниками по заробітній платі та виплатам на соціальне страхування навчальний заклад не має. Частка фонду основної та додаткової зарплати в загальному обсязі за 2017 р. становить: фонд основної заробітної плати – 53,1%; фонд додаткової заробітної плати – 46,9%.

Для визначення факторів, які мотивують педагогів КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20» до продуктивної праці було проведено опитування серед викладачів указанного навчального закладу у вигляді анкетування. Для визначення типу мотивації педагогічного персоналу КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20» нами за основу взято анкету, запропоновану авторами роботи [2]. Вона складається з 19 запитань і містить такі блоки: загальні питання (з першого по четверте запитання); відношення працівника до своєї роботи (з п'ятого по восьме запитання); відношення працівника до заробітної плати (дев'яте та десяте запитання); працівник і колектив (з одинадцятого по тринадцяте запитання); працівник і співвладдіння організацією (чотирнадцяте запитання); працівник і займана ним посада (дванадцяте запитання та з п'ятнадцятого по дев'ятнадцяте запитання). Кожна людина з погляду її мотивації являє собою поєднання в певних пропорціях п'яти мотиваційних типів: «дивак» (ДИ), інструментальний тип (ІН), професійний тип (ПР), патріотичний тип (ПА), господарський тип (ГО). Обробка результатів проводиться в два етапи. На першому етапі обробляється кожна заповнена анкета і проводиться розрахунок індивідуального мотиваційного профілю опитуваного. На другому етапі проводиться статистична обробка відповідей. Визначення відповідних результатів форм стимулювання здійснюється на підставі табл. 1 та 2.

В анкетуванні прийняли участь 61 із 67 педагогів, що становить приблизно 91% педагогічного персоналу КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20». Результати такі: всього було надано 1 905 відповідей, із них найбільшу кількість має тип мотивації «Професійний» – 537 відповідей (перше місце), зі значним відривом на другому місці тип мотивації «Інструментальний» – 374 відповіді та «Патріотичний» – 330 відповідей (табл. 3).

У результаті розподілу педагогічних працівників КУ «СЗОШ І–ІІІ ст. № 20» за віковими категоріями та відповідно до займаної посади нами було одержано такі результати: на першому місці, як для окремих груп працівників, так і для всього педагогічного колективу в цілому є «професійний» тип мотивації, в основу якого покладено організаційну та матері-

Типи трудової мотивації відповідно до варіантів відповідей анкети [2]

№ питання	Типи трудової мотивації у відповідності до варіантів (номерів) відповідей				
	ІН	ПР	ПА	ГО	ДИ
5	4	2	3	1	5
6	1	3	4	2	5
7	3	2	5	4	1
8	1	2	4	3	5
9	1	2	3	5	4
10.2	1	1	3	3	-
10.3	1	3	3	-	1
10.4	-	3	-	-	1
10.5	3	3	3	1	3
10.6	1	-	3		1
10.7	1	1	-	3	3
10.8	-	-	-	1	-
10.9	3	3	-		1
11	2	3	1	1	4
12	5	2	3	1	4
13	4	2	1	3	5
14	2	3	1	1	4
15	3	1	5	2	4
16	1	2	4	5	3
17	4,7	1,4,7	1,2,4,5	1,2,4	2,5
18	3,7	5	2	1	4
19	4,6	3,5	2	1,3	7,8

альну форми стимулювання педагогічних працівників. Результати мотиваційного моніторингу наведені в табл. 4.

Мотивація педагогічних працівників КУ «СЗОШ № 20» базується на організаційних і матеріальних формах; застосованими в окремих випадках також є такі форми стимулювання, як натуральні та участь в управлінні. Негативні форми та патерналізм повинні бути заборонені, але, на жаль, вони теж деколи застосовуються.

Однією з основних форм стимулювання, яка застосовується в КУ «СЗОШ № 20», є матеріальна. Однак цей вид стимулювання в КУ «СЗОШ № 20» майже повністю залежить від державних органів влади. Адміністрація навчального закладу намагається спонукати працівників до участі в різноманітних конкурсах, проектах, до підвищення рівня кваліфікації, що у подальшому може вплинути на розмір заробітної плати, однак не всім працівникам це подобається, спостерігається незначний опір можливим змінам.

Для поліпшення морально-психологічного клімату та зближення колективу адміністрацією КУ «СЗОШ № 20» застосовуються такі форми стимулювання, як проведення спільних екскурсій, корпоративних заходів, привітання один одного на свята та певні урочисті події тощо.

Застосовуваним в КУ «СЗОШ № 20» є моральний тип стимулювання, однак тільки для вікової категорії «35–60+ років» та «Адміністрація» (дана категорія також входить в «35–60+ років»). Для інших працівників даний вид стимулювання адміністрацією навчального закладу чомусь не застосовується. Також виявлено окремі випадки застосування таких форм стимулювання праці, для яких характерним є покарання працівників за

Таблиця 2

Форми стимулювання в залежності від типу мотивації [2]

	Мотиваційний тип				
	ІН	ІПР	ІПА	ІГО	ІДИ
Форми	цікавить ціна праці, а не її зміст (тобто праця є інструментом для задоволення інших потреб); важлива обґрунтованість ціни, що не бажас «подачок»; важлива здатність забезпечити своє життя самостійно	цікавить зміст роботи; не згоден на нещаві для нього роботи скільки б за них не платили; цікавлять важкі завдання – можливість самовираження; вважас важливою свободу в оперативних діях; важливо професійне визнання, як кращого в професії.	необхідна ідея, яка буде ним рухати; важливо суспільне визнання участі в успіху; головна нагорода – загальне визнання незамінності в організації	добровільно приймає на себе відповідальність; характеризується загостреною вимогою свободи дій; не терпить контролю	все одно, яку роботу виконувати, немає переваг; згоден на низьку оплату, за умови, щоб інші не отримували більше; низька кваліфікація; низька активність і виступ проти активності інших; низька відповідальність, прагнення перекласти її на інших; прагнення до мінімізації зусиль
Негативні (зауваження, догана, позбавлення повноважень, погрози втратити роботу, відсутність зворотного зв'язку керівництва з підлеглими тощо)	нейтральна	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)	може бути використана	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)	базова
Матеріальні (оплата праці, премії, надбавки, доплати, оплата навчання)	базова	може бути використана	нейтральна	може бути використана	нейтральна
Натуральні (на створення цих стимулів організація виділяє певне фінансування, однак в результаті співробітники отримують не готівку, а певні блага)	може бути використана	нейтральна	може бути використана	нейтральна	базова
Моральні (грамоти, почесні знаки, дошки пошани)	заборонена	може бути використана	базова	нейтральна	нейтральна
Патерналізм (це ті прийоми, за допомогою яких керівництво може показати співробітнику власну особисту повагу і симпатію)	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)	може бути використана	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)	базова
Організаційні (умови праці, її зміст і організація)	нейтральна	базова	нейтральна	може бути використана	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)
Участь в управлінні (стимули, які дозволяють людині брати безпосередню участь в управлінні)	нейтральна	може бути використана	може бути використана	базова	заборонена (приведе до прямого протилежного ефекту)

Загальні результати анкетування працівників КУ «СЗОШ № 20»

Показник	Кількість відповідей педагогічних працівників					
	усі педагогічні працівники школи					
Критерій розподілу	усі педагогічні працівники школи					
Типи трудової мотивації	ІН	ПР	ПА	ГО	ДИ	Всього
Разом	374	537	330	311	353	1905
Індекс	0,197	0,282	0,173	0,163	0,185	1
Ранг значень	2	1	2	3	3	-
Критерій розподілу	відповідно до розподілу на вікові групи					
Типи трудової мотивації	ІН	ПР	ПА	ГО	ДИ	Всього
Вчителі віком від 20 до 35 років	108	149	78	83	80	498
Індекс	0,217	0,299	0,157	0,167	0,161	1
Ранг значень	2	1	2	3	4	-
Вчителі віком від 36 до 56+ років	266	388	252	228	273	1407
Індекс	0,189	0,276	0,179	0,162	0,194	1
Ранг значень	3	1	2	3	3	-
Критерій розподілу	відповідно до розподілу за посадовим положенням					
Типи трудової мотивації	ІН	ПР	ПА	ГО	ДИ	Всього
Разом учителі старших класів	196	295	186	185	183	1045
Індекс	0,188	0,282	0,178	0,177	0,175	1
Ранг значень	2	1	2	3	3	-
Разом учителі молодших класів	97	131	79	68	105	480
Індекс	0,202	0,273	0,165	0,142	0,219	1
Ранг значень	2	1	4	4	3	-
Разом адміністрація школи	33	42	27	22	31	155
Індекс	0,213	0,271	0,174	0,142	0,200	1
Ранг значень	3	1	5	2	4	-
Разом лаборанти і керівники гуртків	48	69	38	36	34	225
Індекс	0,213	0,307	0,169	0,160	0,151	1
Ранг значень	1	1	2	3	4	-

Таблиця 4

Зведена таблиця результатів мотиваційного моніторингу педагогічних працівників КУ «СЗОШ № 20»

Групи працівників	Застосовані форми стимулювання	
	базові	заборонені
усі педагогічні працівники	<ul style="list-style-type: none"> • організаційні; • матеріальні; • натуральні; • моральні; • участь в управлінні 	<ul style="list-style-type: none"> – негативні; – патерналізм
педагогічні працівники віком від 20 до 35 років	<ul style="list-style-type: none"> • організаційні; • матеріальні; • натуральні; • моральні; • участь в управлінні 	<ul style="list-style-type: none"> – негативні; – патерналізм
педагогічні працівники віком від 36 до 60 років	<ul style="list-style-type: none"> • організаційні; • моральні; • матеріальні; • натуральні; • участь в управлінні 	<ul style="list-style-type: none"> – негативні; – патерналізм
вчителі старших класів	<ul style="list-style-type: none"> • організаційні; • матеріальні; • натуральні; • моральні; • участь в управлінні 	<ul style="list-style-type: none"> – негативні; – патерналізм
вчителі молодших класів		
лаборанти і керівники гуртків		
адміністрація школи	<ul style="list-style-type: none"> • організаційні; • участь в управлінні; • матеріальні; • моральні; • натуральні 	<ul style="list-style-type: none"> – негативні; – патерналізм

невиконану чи неналежним чином виконану роботу у такому вигляді, як зауваження, догана, звільнення, позбавлення певних повноважень тощо, а також стимулювання у вигляді патерналізму, тобто прояв любові адміністрації до окремого працівника чи групи працівників. Це викликає незадоволення та обурення колективу. Втручання в особисте життя педагогічних працівників, а також надмірна любов та приязнь до окремих працівників може підрвати авторитет адміністрації серед підлеглих.

Висновки. Результати проведеного нами дослідження свідчать, що адміністрація КУ «СЗОШ № 20» повинна: створювати необхідні організаційні та економічні умови для нормальної високопродуктивної роботи педагогічного колективу; виплачувати заробітну плату відповідно до чинного законодавства з урахуванням економічного і фінансового становища школи; надати працівнику окреме робоче місце, забезпечити його необхідними засобами роботи; створити працівнику належні умови техніки безпеки, виробничої санітарії та гігієни праці; забезпечити працівника, на його вимогу, матеріально-технічними засобами в обсязі, необхідному для виконання робіт із забезпечення реалізації права громадян України на повну загальну середню освіту, розвитку особистості учнів, їх здібностей і обдарувань тощо; гарантувати додержання прав і законних інтересів педагогічного працівника відповідно до діючого законодавства України; надавати педагогічному працівнику можливість підвищення кваліфікації, навчально-методичного забезпечення навчального процесу (документація, технічні засоби навчання тощо); надавати можливість педагогічному працівнику працювати за сумісництвом, на умовах погодинної оплати, а також займатися підприємницькою діяльністю відповідно до чинного законодавства України; розвивати діяльність педагогічних працівників, спрямовану на пошук й отримання освітніх, наукових та інших грантів міжнародних, громадських організацій, уряду України тощо як додаткового джерела фінансування діяльності та розвитку навчального закладу.

Окрім доплат, передбачених чинним законодавством України, з урахуванням економічного і фінансового стану школи, за рахунок власних коштів навчального закладу (кошти залучені, наприклад, за рахунок грантової діяльності) доцільно було б розглянути питання щодо запровадження щоквартальної винагороди за повне та якісне виконання посадових обов'язків, доплат за якісне виконання обов'язків керівника навчального закладу, його заступника, керівника структурного підрозділу тощо.

Також доцільно було б (з урахуванням економічного і фінансового стану школи) передбачити додаткові умови, наприклад надання житла, садових ділянок, погашення відсотків банківських позик тощо.

Для педагогічних працівників КУ «СЗОШ № 20» віком від 20 до 35 років необхідно створювати умови, які сприяють їх професійному розвитку, зростанню та самоствердженню. Створення саме таких умов є підґрунтям стабільності працівника та його лояльності до навчального закладу. Молоді педагогічні працівники віком від 20 до 35 років практично завжди є амбіційними та зацікавленими в подальшому професійному навчанні та підвищенні своєї кваліфікації. Для педагогічних працівників віком від 20 до 35 років не останню роль відіграє матеріальний складник. Саме у цей період життя молода людина прагне набути фінансової незалежності від своїх батьків, взяти шлюб, завести власних дітей, і гідна заробітна плата, власне житло відіграють у цьому сенсі дуже важливу роль.

Водночас педагогічні працівники КУ «СЗОШ № 20» віком від 36 до 60 років уже мають достатній кваліфікаційний

рівень та компетентність і зацікавлені у набутті та збереженні відповідного посадового статусу. Педагогічний працівник КУ «СЗОШ № 20» указаної вікової групи зацікавлений у визнанні та шанобливому ставленні з боку колег і керівництва, отриманні від навчального закладу, крім заробітної плати, соціального пакету, який може включати компенсацію вартості спортивних занять, медичного страхування, харчування тощо. Дуже важливим для мотивування продуктивної професійної діяльності педагогічних працівників є створення позитивного соціально-психологічного клімату в навчальному закладі. Також за результатами проведеного нами дослідження можна зробити висновок про те, що окремі педагогічні працівники КУ «СЗОШ № 20» віком від 36 до 60 років є зацікавленими у прикріпленні до них молодих працівників для професійного навчання та передачі досвіду, що може сприйматися як визнання професіоналізму і значущості педагогічного працівника старшої вікової групи з боку адміністрації навчального закладу.

Результати проведеного дослідження розглянуто та прийнято до уваги адміністрацією КУ «СЗОШ № 20» (довідка від 25.01.2018 № 71).

Подальші дослідження у цьому напрямі дадуть змогу вдосконалити мотивацію діяльності педагогічних працівників КУ «СЗОШ № 20», сприятимуть розробленню конкретних методів, засобів, механізмів мотивації викладачів та поєднанню їх у систему, що активізує трудову діяльність та дадуть змогу максимально використовувати творчий потенціал педагогічних працівників загальноосвітніх навчальних закладів.

Література:

1. Андрощук І.М. Управління мотивацією професійного розвитку педагога в умовах регіональної системи післядипломної педагогічної освіти. Педагогічний альманах. Херсон: Херсонська академія неперервної освіти, 2013. С. 183–188.
2. Балашов Ю.К., Коваль А.Г. Методики построения мотивационного профиля персонала и разработки Положения о стимулировании персонала. Кадры предприятия. 2002. № 8.
3. Відомче підвищення тарифних розрядів учителів / Педрада. Портал освітян Україна. 23 лютого 2017 р. URL: <https://www.pedrada.com.ua/article/1221-qqq-17-m2-23-02-2017-vdomche-pdvishchennya-tarifnih-rozryadiv-uchiteliv-znz>.
4. Клименко Ю.А. Реалізація програм професійної мобільності європейських педагогів. Педагогічний персонал. Умань, 2011. 290 с.
5. Коли і як зростатимуть зарплати вчителів / Середня освіта. Освіта. ua. 05 жовтня 2016 р. URL: <http://osvita.ua/school/52419/>.
6. Котлярова О.О. Розвиток педагогічної освіти в Україні та світі на сучасному етапі. Науковий вісник Донбасу. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvd_2012_1_17.
7. Кравчинська Т.С. Мотивація професійної діяльності педагогічних працівників як функція управління. Нові технології навчання: наук.-метод. зб. К.: Інститут інноваційних технологій і змісту освіти МОН України, 2014. Вип. 80. С. 121–126.
8. Кристопчук Т.Є. Напрями трансформації педагогічної освіти країн Європейського Союзу в Україну. Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2013. Вип. 41. С. 165–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpvknuc_2013_41_30.
9. Кристопчук Т.Є. Педагогічна освіта в Республіці Польща: структура та зміст. Неперервна професійна освіта: теорія і практика. 2013. Вип. 3–4. С. 127–134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NPO_2013_3-4_21.
10. Кристопчук Т.Є. Система педагогічної освіти в країнах Європейського Союзу: спільні та відмінні риси. Наукові праці. Серія «Педагогіка». 2012. С. 121–126. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduped_2012_209_197_25.

11. Мосьпан Н.В. Професія вчителя в умовах комерціалізації вищої освіти в ЄС. Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики. К.: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2015. С. 60–64.
12. Мотивація діяльності педагогів у роботі адміністрації навчальних закладів / За ред. Л.М. Бондаренко, О.М. Бражник. Пирятин: районний методичний кабінет відділу освіти Пирятинської райдержадміністрації, 2013. 86 с.
13. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про відомчі заохочувальні відзнаки Міністерства освіти і науки України» від 30 липня 2013 р. № 1047.
14. Нова школа. Простір освітніх можливостей / Л. Гриневич, О. Елькін, С. Калашнікова та ін. К.: МОН України, 2016. 40 с.
15. Носовець Н.М. Професійна підготовка вчителів у країнах Західної Європи. Актуальні проблеми вищої педагогічної освіти. К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2015. URL: visnyk.chnu.edu.ua/?p=264.
16. Огієнко О. Професійна підготовка вчителів загальноосвітніх шкіл у Великій Британії, Канаді та США: спільне та відмінне. Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи. 2011. Вип. 3 (2). С. 105–115. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/OD_2011_3\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/OD_2011_3(2)_15).
17. Панченко А., Редько С. Дослідження мотиваційних джерел педагогічних працівників як чинника успіху загальноосвітнього навчального закладу. Педагогічний процес: теорія та практика. 2015. № 3–4. С. 29–34.
18. Петриненко Л.О. Аналіз сучасних моделей вищої педагогічної освіти. Теорія та методика навчання та виховання. 2013. Вип. 33. С. 138–148. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_ttmniv_2013_33_19.
19. Редько С.І. Проблеми формування системи мотивації педагогічних працівників. Теоретико-методологічні проблеми неперервної професійної освіти. К.: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2013. С. 48–52.
20. Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики: збірник наукових праць / За ред. Н.В. Гузій. К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2015. Вип. 24(34). 123 с.
21. Тенденції професійного розвитку вчителів у країнах Європейського Союзу і Сполучених Штатах Америки: монографія / Л.М. Дяченко, М.М. Марусинець, Н.В. Пазюра та ін. К.: Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України, 2016. 282 с.
22. Устинова Н.В. Мотивація творчого розвитку вчителя в системі післядипломної педагогічної освіти. Педагогічний альманах. К.: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2011. С. 365–369.
23. Шпичак І. Мотиваційна готовність педагога до здійснення інноваційної діяльності. Нова педагогічна думка. 2012. № 2.
24. Офіційний сайт КУ Сумської загальноосвітньої школи І–ІІІ ступенів № 20. URL: <http://zzoch20.jimdo.com>.
25. Конституція України. Документ 254к/96-вр станом на 30.09.2016 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>.
26. Закон України «Про освіту» № 2145-VIII станом на 05.09.2017 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
27. Закон України «Про загальну середню освіту» № 651-XIV станом на 28.09.2017 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/651-14>.
28. Положення про загальноосвітній навчальний заклад: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 778. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/778-2010-п>.

**Грищенко В.Ф., Грищенко І.В., Харченко Ю.А.
Мотивационный мониторинг педагогических работников общеобразовательной школы**

Аннотация. В статье исследовано соответствие системы мотивации Коммунального учреждения «Сумская общеобразовательная школа № 20» стратегии и целям учебного заведения. Проанализировано соответствие системы мотивации Коммунального учреждения «Сумская общеобразовательная школа № 20» нормам действующего законодательства. Проведена оценка мотивационного профиля педагогов общеобразовательной школы. Установлено соответствие мотивационных мероприятий доминантным потребностям и мотивам педагогов общеобразовательной школы. По результатам мотивационного мониторинга разработаны рекомендации по совершенствованию стратегии и методов мотивации педагогического персонала общеобразовательной школы.

Ключевые слова: потребность, мотив, стимул, стимулирование, мотивация, деятельность, вознаграждение, мотивационный мониторинг.

**Gryshchenko V.F., Gryshchenko I.V., Kharchenko Yu.A.
Motivational monitoring of teachers at secondary schools**

Summary. The article investigates the correspondence of the system of motivation of the Communal institution Sumy Secondary School № 20 to the strategy and goals of the educational institution. The compliance of motivational system of the Municipal Institution Sumy Secondary School № 20 with the norms of the domestic legislation is analyzed. The estimation of the motivational profile of teachers at secondary schools is conducted. The conformity of motivational measures to the dominant needs and motives of teachers at secondary schools is established. The recommendations for improving the strategy and methods of motivation of teachers at secondary schools were developed according to the results of the motivational monitoring.

Keywords: need, motive, stimulus, stimulation, motivation, activity, remuneration package, motivational monitoring.

Дейнега І.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Рівненський державний гуманітарний університет

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню тенденцій розвитку ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів (ВНЗ). Установлено вплив правових, демографічних та економічних факторів на розвиток ВНЗ. Ідентифіковано мотиви, які визначають вибір споживачем конкретного ВНЗ. Розглянуто пріоритетні напрями впливу на якість освітніх послуг із погляду їх споживачів. Сформульовано рекомендації щодо нарощування освітнього потенціалу ВНЗ.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, цільова аудиторія, якість освітніх послуг, споживачі освітніх послуг, освітній потенціал, потреби споживачів освітніх послуг.

Постановка проблеми. ВНЗ України останнє десятиріччя відчувають посилення наростаючих негативних тенденцій у перспективах власного розвитку через їх поточний фінансовий стан. Визначальними факторами такого впливу на освітню діяльність ВНЗ є скорочення державного фінансування, зменшення кількості абітурієнтів, збільшення їх відтоку за кордон, зниження платоспроможного попиту споживачів освітніх послуг і престижу вищої освіти у суспільстві. Значне скорочення контингенту студентів проходило за майже незмінної кількості викладачів, обслуговуючого та допоміжного персоналу, а також об'єктів виробничої (корпусів, павільйонів тощо) і соціальної (гуртожитки, їдальні, медпункти тощо) інфраструктур, які найбільше потребують значних коштів на підтримку їх функціональності та оновлення. Такий стан речей спричинив погіршення фінансового стану ВНЗ, поставивши їх в останні роки на межу виживання. Особливо відчувають на собі негативний вплив регіональні ВНЗ, які розташовані у невеликих містах і з точки зору абітурієнтів не мають розвинутої економіки та ринкової інфраструктури для реалізації під час навчання можливо-

стей підробітку та вищої ймовірності працевлаштування чи більш змістовного відпочинку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку освітніх послуг вищої школи займалися такі науковці, як: С. Ілляшенко [1], О. Крафт [2], Н. Лисиця, Т. Притиченко, О. Гроть [3], Т. Оболенська, Ю. Усиченко [4] та ін. Проте, враховуючи значну динаміку трансформування цього сегменту освітнього ринку, стан і тенденції його розвитку вимагають постійного дослідження для формування більш адекватних рекомендацій щодо управління освітнім потенціалом ВНЗ.

Мета статті полягає у дослідженні факторів впливу на функціонування ринку освітніх послуг і розвиток освітнього потенціалу ВНЗ, а також формуванні рекомендацій щодо їх урахування під час планування ВНЗ власної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. ВНЗ відчувають значний вплив демографічного фактору на формування власного освітнього потенціалу й упродовж останніх років не використовують його більше ніж на 40%. Вагомою причиною такого результату стало поступове зменшення на 42% кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів у 2016/2017 н. р. порівняно з 2010/2011 н. р. За цей період середня кількість студентів, які навчаються в одному ВНЗ, зменшилася на 1 332 особи (табл. 1). У цілому кількість студентів, що отримують вищу освіту за III–IV рівнями акредитації в Україні в 2016/2017 н. р., зменшилася порівняно з 2005/2006 н. р. на 38% [5].

Суттєве зменшення кількості здобувачів вищої освіти відбулося у 2015 р., що було додатково спричинене посиленням вимог до здачі зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО), результати якого є єдиною об'єктивною підставою в Україні для отримання вищої освіти, незважаючи на форму навчання (платну чи державну), яку захоче вибрати майбутній абітурієнт для отримання освітніх послуг:

Таблиця 1

Показники діяльності ВНЗ України, 2010–2016 рр.

Показники	Навчальний рік						
	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017
Кількість закладів денних загальноосвітніх навчальних закладів (ЗНЗ)	21357	19690	19497	19126	17459	17201	16728
Випускники, що закінчили ЗНЗ, тис. осіб	364	215	329	304	247	230	211
Кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації	349	345	334	325	277	288	287
Студенти ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис. осіб	2129,8	1955	1825	1724	1438,0	1375,2	1369,4
Середня кількість студентів в одному ВНЗ, осіб	6103	5667	5464	5305	5191	4775	4771
Прийнято студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис. осіб	392,0	314,5	341,3	348,0	291,6	259,9	253,2

Джерело: складено на основі [5]

- для вступу до ВНЗ абітурієнти подають сертифікати ЗНО лише поточного року;
- кожен учасник ЗНО має право скласти тести не більше чотирьох навчальних предметів із переліку;
- абітурієнти складають тести ЗНО з української мови і літератури та математики двох рівнів складності – базового і поглибленого, вибрати який слід буде під час реєстрації;
- встановлення «порогового балу», тобто тієї кількості тестових балів, яку може набрати мінімально підготовлений абітурієнт. Учасники тестування, які не подолали «пори», не змогли використати результат ЗНО із цього предмета для вступу до ВНЗ [6].

У 2017 р. було введено нове правило, згідно з яким сам ВНЗ установлював, за якої кількості бюджетників він готовий відкрити групу на тій чи іншій спеціальності. Більшість ВНЗ указала, що навіть одного студента-бюджетника для формування групи їм буде достатньо, а деякі – не менше п'яти. У кінцевому підсумку частина ВНЗ не змогла відкрити групи на окремих спеціальностях, а МОН України змушене перенаправити абітурієнтів з високими балами ЗНО до інших ВНЗ аналогічного профілю.

У 2017 р. місця держзамовлення розподіляли за принципом широкого конкурсу, тобто чим більше абітурієнтів із високими балами претендували на певну спеціальність у певному університеті, тим більше на цю спеціальність виділяли бюджетних місць [7]. Лідером Топ-20 вишів за кількістю додатково отриманих місць стала «Львівська політехніка», яка порівняно з минулим роком отримала 498 додаткових місць. Друга позиція за КНУ ім. Шевченка – 393 додаткових місця, на третій сходинці КНЕУ ім. Гетьмана – 253 додаткових місця. У Міністерстві зазначили, що додаткові місця отримали не лише ківські, а й регіональні ВНЗ – 11 із 20 найкращих за цим показником. Окрім «Львівської політехніки», до першої десятки увійшли такі регіональні ВНЗ як: ХНУ ім. Каразіна – 231 додаткове місце, ЛНУ ім. І. Франка – 210 додаткових місць, Кам'янець-Подільський національний університет ім. Огієнка – 174 додаткових місця, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича – 169 додаткових місць [8].

Підставою для такого підходу під час розподілу державних місць стало припущення, що чим якісніші знання дає ВНЗ, тим більшою популярністю цей ВНЗ має користуватися серед абітурієнтів. Проте не було враховано, що на вибір абітурієнтом ВНЗ, окрім цього фактору, впливає низка інших, не менш вагомих, і що освітня послуга є нематеріальним продуктом, а отже, оці-

нити її якість об'єктивно ні абітурієнт, ні його батьки до моменту отримання не можуть. Зокрема, дані дослідження [1] засвідчують, що на вибір абітурієнтами ВНЗ найбільшою мірою впливають такі фактори: наявність бюджетних місць (29,2%), наявність конкретних спеціальностей підготовки (17%), імідж ВНЗ і його диплому (14%). Менш вагомими чинниками впливу є ціна навчання, близькість (віддаленість) ВНЗ до місця проживання, наявність гуртожитку, величина міста, місце ВНЗ у міжнародних рейтингах, легкість навчання, тобто, вибираючи той чи інший ВНЗ для навчання, абітурієнт і/або його батьки повинні опиратися на інформацію із вторинних джерел, яка дуже часто є суб'єктивною і свідомо спотвореною конкурентами за допомогою чуток і пліток. Відповідно, важливим завданням, що потребує вирішення для підвищення заповнення студентських аудиторій, має бути робота ВНЗ із власним іміджем за рахунок налагодження стійких комунікацій із ринком.

Споживачі освітніх послуг вважають, що для підвищення їх якості необхідно передусім боротися з усіма проявами корупції і нечесності у ВНЗ (хабарі, списування курсових та дипломних робіт тощо), підвищити оплату праці викладачів, налагодити співпрацю з найкращими світовими університетами (запрошувати викладачів з-за кордону, надсилати студентів і викладачів на стажування тощо), тісніше пов'язувати зміст викладання з потребами майбутньої професії (табл. 2).

Характер зміни розміру оцінок впливу на підвищення якості освітніх послуг протягом досліджуваних років свідчить про незначні відхилення у підходах до оцінювання якості послуг вищої освіти респондентами. Зокрема, за останні чотири роки підвищилася вагомість впливу на якість освітніх послуг такого фактору, як «стимулювання наукової діяльності у ВНЗ» (майже на 10%) та «залучення бізнесу для вирішення проблем вищої освіти» (на 4,2%), що, на нашу думку, підтверджує розуміння респондентами важливості налагодження комунікації в ланці «ВНЗ – ринок праці». Проте такий фактор, як корупція, залишається у пріоритеті під час оцінювання негативного впливу факторів на формування якості освітньої послуги. Зниження питомої ваги його впливу в 2016 р., на нашу думку, пов'язане передусім із запровадженням ЗНО та усвідомленням суспільством ефективності його дії.

У жовтні 2016 р. в Рівненському державному гуманітарному університеті (РДГУ) проводилося дослідження (N=100), ціллю якого було з'ясувати, які саме фактори впливали на студентів під час вибору ВНЗ. Його підсумки частково підтверджують висновки загальнонаціонального, оскільки пріоритет-

Таблиця 2

Пріоритетні напрями впливу на якість освітніх послуг із погляду їх споживачів

Напрями	Жовтень 2013 р.	Грудень 2014 р.	Грудень 2015 р.	Грудень 2016 р.
Усунення корупції і нечесності	46,4	52,3	59,4	43,8
Стимулювання наукової діяльності	29,3	32,1	31,7	39,2
Підвищення оплати праці викладачів	35,4	37,0	38,1	37,2
Налагодження співпраці з найкращими світовими університетами	32,6	36,0	35,6	34,5
Прив'язка змісту викладання до потреб майбутньої професії	38,9	36,3	37,2	33,2
Залучення бізнесу для вирішення проблем вищої освіти	18,2	20,4	16,8	22,4
Зменшення кількості ВНЗ	21,1	27,1	26,8	19,0
Введення системи зовнішнього тестування для випускників ВНЗ	12,7	14,2	11,9	8,8

Джерело: складено на основі [9, с. 17]

ними виявилися фактори, котрі формалізують зв'язок із ринком праці. Зокрема, студенти I курсу назвали можливість працевлаштування після закінчення ВНЗ та отримання престижної (сучасної) спеціальності найбільш вагомим фактором впливу на вибір ними майбутньої спеціальності та місця навчання. Несподіваним виявився низький рейтинг такого фактору як «позиція ВНЗ в освітніх рейтингах» (останнє, 10-е, місце визначене студентами V курсу, 9-е – III–IV курсів, 7-е – II курсом і лише 5-е – I курсом), що засвідчило низький рівень обізнаності студентів із такими рейтингами.

Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що рейтинг факторів, які впливали на вибір ВНЗ студентами, дещо варіювався залежно від курсу. Зокрема, студенти IV і V курсів під час вибору майбутнього місця навчання враховували передусім наявність бюджетних місць. Загалом встановлено, що студенти менших курсів мають більш свідому позицію під час вибору ВНЗ, аніж студенти старших курсів.

Таким чином, результати загальнонаціонального та власного дослідження дали змогу встановити, що важливим складником підвищення конкурентоспроможності ВНЗ є формування тісних взаємозв'язків між ним та ринком праці. Саме це, на думку респондентів, дасть їм змогу вибрати певний ВНЗ, а можливість отримання бюджетного місця відходить на другий план. Таку тезу підсилює усвідомлення споживача освітньої послуги того, що краще навіть за гроші отримати диплом, на підставі якого є реальна можливість працевлаштування, ніж витратити чотири роки на навчання і стати безробітним. За таких умов час стає більш критичним ресурсом, аніж гроші, адже ринок праці адекватно реагує на такі фактори, як вік і стаж роботи. Влаштуватися на престижну та високооплачувану роботу після 35 років практично неможливо, а для успішного працевлаштування навіть із дипломом потрібний стаж роботи (переважно не менше двох років).

У жовтні 2017 р. було проведено експрес-опитування серед студентів III–IV курсів факультету документальних комунікацій і менеджменту РДГУ денної форми навчання (N=50), результати якого підтвердили, що на III курсі на умовах неповної зайнятості вже працює 35% студентів, а на IV – 60%.

Незважаючи на низькі показники ВНЗ України у світових рейтингах, споживачі освітніх послуг продовжують довіряти вітчизняній освіті. Результати загальнонаціонального дослідження підтвердили, що рівень такої довіри з роками незначно зростає. Якщо в 2013 р. тільки 17,9% респондентів уважали, що отримання вищої освіти в Україні дасть змогу отримати хорошу роботу, то вже в 2016 р. їх кількість зростає до 26,4% [9, с. 6].

Результати дослідження структури підготовки студентів відповідно до регіональної ознаки [5, с. 129] дають змогу стверджувати, що, незважаючи на значне зменшення студентів як у цілому по Україні, так і в окремих областях, вагомість підготовки студентської молоді окремими областями суттєво не змінилася. Питома вага студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації у загальній кількості студентів збільшилася у всіх областях за рахунок того, що з розподілу майже були виключені Донецька, Луганська області та повністю – Автономна Республіка Крим і м. Севастополь (сумарна питома вага підготовки студентів у 2000/2001 н. р. становила 16,22%, а в 2016/2017 н. р. – лише 2,98%). Найбільше зростає частка студентів, які навчаються у м. Києві. Так, якщо в 2000/2001 н. р. там навчалася 18,53% студентів, то в 2016/2017 н. р. – уже 26,01%, тобто на 7,48% більше.

Відповідно до питомих часток областей у підготовці студентів III–IV рівнів акредитації, можна сформулювати три групи: А) від 4% і більше студентів; В) 2–4%; С) 0–2%. З огляду на те, що структура розподілу суттєво не змінювалася протягом трьох останніх років, використаємо показники 2016/2017 н. р. (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл студентів між ВНЗ III–IV рівнів акредитації в Україні

Область, місто	Розподіл студентів	
	тис. осіб	%
Група А		
м. Київ	356,2	26,01
Харківська	160,2	11,70
Львівська	111,1	8,11
Одеська	99,0	7,23
Дніпропетровська	100,9	7,37
Запорізька	62,1	4,53
Група В		
Полтавська	41,8	3,05
Тернопільська	34,6	2,53
Вінницька	34,0	2,48
Сумська	32,3	2,36
Івано-Франківська	31,1	2,27
Черкаська	30,6	2,23
Рівненська	28,2	2,06
Хмельницька	27,5	2,01
Група С		
Миколаївська	26,3	1,92
Донецька	25,0	1,83
Київська	23,4	1,71
Чернівецька	22,9	1,67
Житомирська	21,1	1,54
Херсонська	20,7	1,51
Закарпатська	19,5	1,42
Волинська	19,3	1,41
Чернігівська	16,4	1,20
Луганська	15,7	1,15
Кіровоградська	9,5	0,69
Україна	1369,4	100

Джерело: складено на основі [5, с. 129]

Отже, в 11 областях України готують менше 2% студентів III–IV рівнів акредитації, а у восьми областях здобувають вищу освіту від 2% до 4% студентів. До групи А входять лише п'ять областей (Дніпропетровська, Запорізька, Одеська, Харківська, Львівська) і м. Київ, у ВНЗ яких навчається майже 65% від загальної кількості студентів країни. Варто зазначити, що це промислово розвинуті області з хорошою освітньою інфраструктурою, де зосереджено 182 ВНЗ (63,4%) із 287, які функціонували у 2016/2017 н. р. в Україні [5, с. 129].

Як підтверджують дані, кількість студентів в аудиторіях тісно корелює з рівнем економічного розвитку території, де розташовані ВНЗ, тобто перспективний розвиток освітньої інфраструктури є не лише завданням окремих ВНЗ, а й залежить від ефективності реалізації регіональної політики соціально-

економічного розвитку територій, яка покладена на місцеві та державні органи влади.

Для підвищення свого освітнього потенціалу ВНЗ повинні реалізувати низку кроків. Серед запропонованих науковою спільнотою особливу увагу варто приділити таким: 1) пропагування нових форм навчання; 2) запрошення професійних роботодавців для проведення лекцій; 3) використання нових моделей взаємодії в триаді «університет – викладач – студент», де університет пропонує матеріально-технічну підтримку та вільний вибір кількох професійних предметів, викладач активно використовує різні форми проведення занять, а студент позбавляється від рутинного вивчення дисциплін і набуває професійних компетенцій; 4) формування іміджу університету як основи для його бренду; 5) проведення маркетингових досліджень; 6) стимулювання мобільності та отримання ще однієї освіти як перспективи пошуку роботи на ринку праці; 7) організація навчального процесу у змішаних групах (студенти та роботодавці успішних підприємств) [3].

Окрім того, важливим є також проведення таких заходів: 1) упровадження у навчальний процес новинок техніки та технологій, модернізація лабораторій та аудиторій; 2) використання в освітньому процесі навчального матеріалу, який відповідає передовим тенденціям розвитку науки і техніки; 3) розширення цільової аудиторії ВНЗ за рахунок залучення людей старшого віку; 4) створення правових та організаційних передумов для збільшення частки іноземних студентів у ВНЗ; 5) активне застосування засобів цифрових комунікацій (сайтів, соціальних мереж) для просування бренду ВНЗ.

Підвищення довіри споживачів до якості вітчизняних освітніх послуг можливе за рахунок налагодження неформальних комунікацій між ВНЗ та ринком праці, а також між потенційними споживачами освітніх продуктів та їх продуцентами. Це дасть змогу об'єктивно оцінювати місткість та насиченість ринку освітніх послуг, відслідковувати рівень задоволення відповідних потреб і на цій основі розробляти заходи з підвищення рівня якості освітніх послуг, обґрунтовувати та впроваджувати адекватні вимогам ринку цінову та комунікаційну політику, формувати асортимент освітніх послуг тощо.

Висновки. Для нарощування освітнього потенціалу необхідно реалізувати низку організаційних і маркетингових завдань, які дадуть змогу підвищити репутацію ВНЗ на ринку освітніх послуг, сприятимуть заповненню студентських аудиторій. Їх виконання має бути покладено не лише на окремі ВНЗ, а й на місцеві та державні органи влади.

Література:

1. Аналіз факторів, що впливають на споживчий вибір абітурієнтів на ринку освітніх послуг / С.М. Ілляшенко, Г.М. Конопелько, М.О. Неділько, І.Л. Старків. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/44589/3/Illiashenko_kneu_2016.pdf
2. Крафт О.А. Ринок послуг вищої школи: методологічні основи дослідження кон'юнктури: монографія. Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. 360 с.
3. Prospects of marketing of economic educational services in Ukraine. / N. Lysytsya, T. Prytychenko, O. Gron. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15614/>

- 1/0%А3%0%94%0%9А%20339%20%0%9В%0%B8%D1%81%0%B8%D1%86%D1%8F.pdf.
4. Оболенська Т.Є., Усиченко Ю.Н. Наукові засади формування механізму узгодженої взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2006. № 4. С. 10–15.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
6. Зовнішнє незалежне опитування. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%94_%D0%BD%D0%B5%D0%B7%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%B5_%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%BD%D1%8E%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.
7. Десятки абітурієнтів з високими балами ЗНО не змогли поступити ні до одного ВНЗ. URL: <https://ukranews.com/ua/news/512502-desyatky-abituriyentiv-z-vysokymy-balamy-zno-ne-zmogly-postupyty-ni-do-odnogo-vnz>.
8. Місце йде за абітурієнтом: Топ-20 вишів. URL: <https://osvita.ua/vnz/consultations/51960/>.
9. Вища освіта в умовах реформи: зміни громадської думки / Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. URL: <http://osvita.ua/vnz/55080/>.

Дейнега І.А. Фактори забезпечення розвитку освітнього потенціалу закладів вищої освіти

Анотація. Стаття присвячена дослідженню тенденцій розвитку ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів (вузів). Установлено вплив правових, демографічних і економічних факторів на розвиток вуза. Ідентифіковані мотиви, які визначають вибір споживачем конкретного вуза. Розглянуті пріоритетні напрями впливу на якість освітніх послуг з точки зору споживачів. Сформульовані рекомендації по підвищенню освітнього потенціалу вуза.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, цільова аудиторія, якість освітніх послуг, споживачі освітніх послуг, освітній потенціал, потреби споживачів освітніх послуг.

Deyneha I.O. Factors ensuring the development of the educational potential of institutions of higher education

Summary. The article is devoted to research of tendencies of development of the market of educational services of higher educational institutions (universities). The influence of legal, demographic and economic factors of influence on the development of the university is established. Identified motives, which determine the choice of the consumer a particular institution. Priority directions of influence on quality of educational services from the point of view of their consumers are considered. Recommendations are formulated to increase the educational potential of the university.

Keywords: higher educational institutions, target audience, quality of educational services, consumers of educational services, educational potential, needs of consumers of educational services.

Меліхова Т.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту,
Запорізька державна інженерна академія

РОЗРОБЛЕННЯ ГРАФІЧНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРОДУКЦІЇ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ТА ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Анотація. Запропоновано побудову спрощеного графіка залежності всіх результатів і витрат господарської діяльності від довгострокового періоду виробництва. Враховано той факт, що авансовані оборотні кошти повертаються в кожному фінансовому циклі. Даний графік відображає взаємодію продукції грошового потоку та авансованих інвестицій в економічну безпеку підприємства залежно від життєвого циклу. Вперше розроблено графічну аналогову модель взаємозв'язку результатів і витрат, пов'язаних із формуванням економічної безпеки в довгостроковому періоді. Модель дає можливість розрахувати валовий, чистий, дійсний та заданий періоди повернення інвестицій, авансованих в економічну безпеку, а також показники економічної ефективності витрат на економічну безпеку підприємства.

Ключеві слова: графічна модель, продукція грошового потоку, інвестиції, економічна безпека підприємства, життєвий цикл.

Постановка проблеми. Діяльність підприємства спрямована на збільшення прибутку, який формується виходячи з ефективно укладених договорів та проведених господарських операцій. Прибуток є позитивною різницею між доходами та витратами підприємства, який дає якісну характеристику управлінським діям його керівництва. У теорії та на практиці цю залежність для наочної характеристики залежності можливо відобразити графічно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині використовуються два види графіків, які відображають взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації та прибутку, що забезпечують процес виробництва продукції одного виду:

а) графік залежності витрат та обсягу реалізації у грошовому вигляді від обсягу реалізації в натуральному вигляді [1, с. 264; 3, с. 147; 4, с. 288];

б) графік залежності витрат та обсягу реалізації від життєвого циклу випуску продукції [2, с. 279].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатньо висвітлену дану тематику в науковій літературі, на жаль, жодне дослідження не передбачає графічну модель взаємозв'язку продукції грошового потоку та інвестицій в економічну безпеку підприємства залежно від життєвого циклу.

Мета статті полягає у розробленні графічної моделі взаємозв'язку продукції грошового потоку та інвестицій в економічну безпеку підприємства залежно від життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Графік залежності витрат та обсягу реалізації в грошовому вигляді

від обсягу реалізації в натуральному вигляді будують у межах місяця та року [3; 4]. На вісі ординат графіка відкладають величини обсягу реалізації у грошовому вигляді та витрат виробництва. На вісі абсцис – обсяг реалізації у натуральному вигляді (рис. 1).

Графік дає можливість знайти на перетині кривих обсягу реалізації та суми постійних і змінних витрат виробництва точку беззбитковості. Вона відображає обсяг реалізації продукції в натуральному вигляді, за якого прибуток відсутній, тобто дорівнює нулю [1, с. 264]. Графік дає можливість розрахувати заплановану суму валового та чистого прибутку, обсяг реалізації, необхідний для цього, та рівень економічної безпеки операційної діяльності підприємства.

Наведений графік дає змогу зробити такі висновки: графік побудовано для однономенклатурного виробництва з використанням показників постійних та змінних витрат, маржинального прибутку; не враховано показники валового та чистого грошового потоку; графік побудовано так, що в точці беззбитковості прибуток відсутній. Разом із тим він є в кожній одиниці реалізованої продукції; графік побудовано лише для операційної діяльності й не враховує всі результати та витрати господарської діяльності; графік не дає можливості розрахувати період повернення авансованих витрат; графік не враховує дію фактору часу.

Графік залежності витрат та обсягу реалізації від життєвого циклу випуску продукції одного виду побудовано на взаємодії постійних та змінних витрат [2, с. 279]. Графік залежності обсягу реалізованої продукції одного виду та витрат виробництва від тривалості виробництва (місяць, рік, життєвий цикл) дає можливість розрахувати такі параметри: період повернення авансованих інвестицій; період повернення використаних інвестицій; коефіцієнт віддачі авансованих споживаних інвестицій; коефіцієнт віддачі авансованих споживаних інвестицій; авансовані кумулятивні оборотні кошти; річна кількість оборотів авансованих оборотних коштів; використані кумулятивні оборотні кошти; річна кількість оборотів використаних оборотних коштів; прибуток у точці повернення авансованих кумулятивних інвестицій; грошовий потік у точці повернення авансованих кумулятивних інвестицій; обсяг реалізованих нових засобів праці в натуральному вигляді у точці повернення авансованих кумулятивних інвестицій.

Пропонуємо побудувати графік залежності всіх результатів і всіх витрат господарської діяльності та економічної безпеки підприємства від тривалості його життєвого циклу.

Враховуючи особливості кругообігу необоротних й оборотних активів підприємства, а також той факт, що матері-

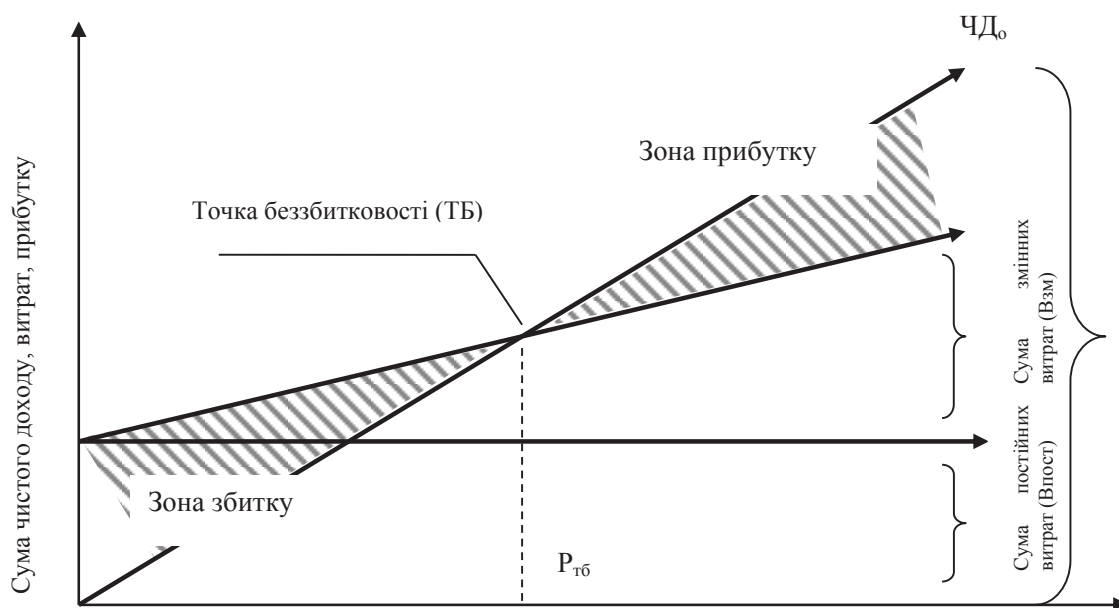


Рис. 1. Графік формування точки беззбитковості операційної діяльності підприємства в короткостроковому періоді

альні витрати та витрати на оплату праці повертаються в кожному фінансовому циклі, пропонуємо побудувати спрощений графік (рис. 2). На вісі ординат цього графіка буде відкладено залежність результатів і витрат від життєвого циклу. Від обсягу реалізації й від кумулятивних витрат відраховано нагромаджені матеріальні (та інші) витрати, витрати на оплату праці (з нарахуванням ЄСВ на фонд оплати праці). На вісі абсцис відкладено тривалість життєвого циклу в роках. Даний графік моделює залежність продукції грошового потоку та кумулятивного грошового потоку від тривалості життєвого циклу за інвестицій в економічну безпеку підприємства.

Графік дає можливість: наблизити розрахунок показників економічної ефективності господарської та інвестиційної діяльності до зарубіжних підходів; розрахувати валовий, чистий, дійсний та заданий періоди повернення авансованих інвестицій в економічну безпеку підприємства; розрахувати прибуток та грошовий потік, нагромаджені у дані періоди; врахувати дію фактору часу на результати й витрати господарської діяльності підприємства.

На графічній аналоговій моделі представлені такі залежності та складники витрат:

1. Крива 4 рис. 3 показує залежність продукції грошового потоку від тривалості життєвого циклу підприємства. Нагромаджена продукція грошового потоку дорівнює різниці між нагромадженою величиною обсягу реалізації та нагромадженими матеріальними витратами та витратами на оплату праці:

$$V_{н.гп} = V_{н.р} - B_{н.м} + B_{н.зп}, \quad (1)$$

$$V_{н.р} = \sum_{t=1}^{t_u} V_{pt} = V_p \times t, \quad (2)$$

$$B_{н.м} = \sum_{t=1}^{t_u} B_{mt} = B_m \times t, \quad (3)$$

$$B_{н.зп} = \sum_{t=1}^{t_u} B_{зпт} = B_{зп} \times t, \quad (4)$$

де $V_{н.гп}$ – нагромаджена продукція грошового потоку;

- $V_{н.р}$ – нагромаджений обсяг реалізованої продукції;
- $B_{н.м}$ – нагромаджені матеріальні та інші витрати;
- $B_{н.зп}$ – нагромаджені витрати на оплату праці (з відрахуваннями на соціальні заходи);
- $V_{пт}$ – продукція грошового потоку у t -му році;
- V_p – середньорічний обсяг продукції грошового потоку;
- t – розрахунковий період ($t=1,2,3 \dots t_u$);
- t_u – тривалість життєвого циклу;
- $V_{н.рt}$ – нагромаджений обсяг реалізованої продукції у t -му році;
- V_p – середньорічний обсяг реалізованої продукції;
- B_{mt} – матеріальні (та інші) витрати у t -му році;
- B_m – середньорічні матеріальні (та інші) витрати;
- $B_{зпт}$ – витрати на оплату праці (з відрахуваннями на соціальні заходи) у t -му році;
- $B_{зп}$ – середньорічні витрати на оплату праці (з відрахуваннями на соціальні заходи).

2. Крива 1 рис. 3 свідчить про залежність нагромаджених амортизаційних відрахувань від тривалості життєвого циклу:

$$B_{н.а} = \sum_{t=1}^{t_u} B_{at} = B_a \times t, \quad (5)$$

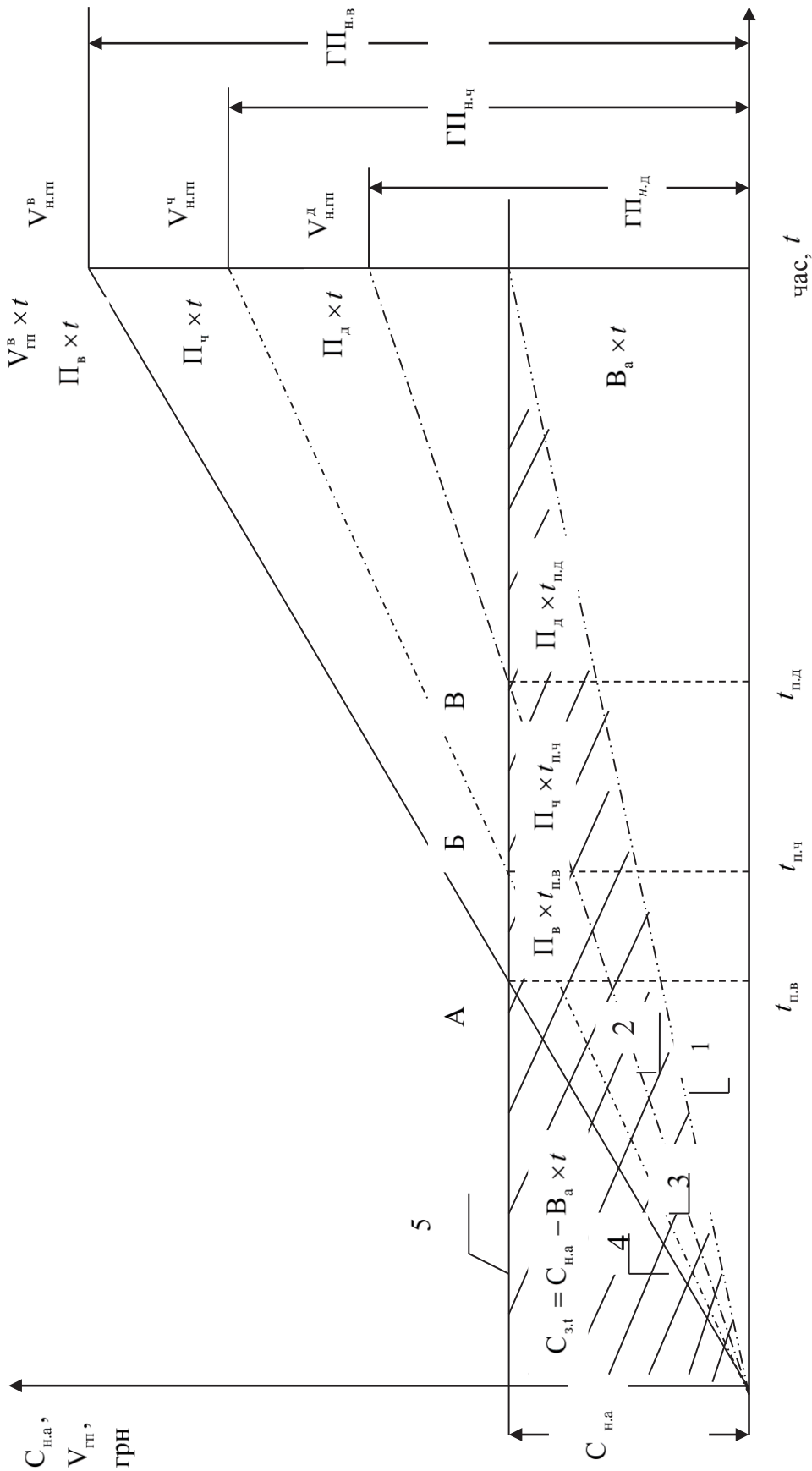
- де $B_{н.а}$ – нагромаджені амортизаційні відрахування;
- B_{at} – річні амортизаційні відрахування у t -му році;
- B_a – середньорічні амортизаційні відрахування;
- t – розрахунковий період;
- t_u – тривалість життєвого циклу.

3. Крива 3 рис. 3 показує залежність нагромадженого чистого прибутку від тривалості життєвого циклу:

$$\Pi_{н.ч} = \sum_{t=1}^{t_u} \Pi_{ct} = \Pi_c \times t, \quad (6)$$

- де $\Pi_{н.ч}$ – нагромаджений чистий прибуток;
- Π_{ct} – чистий прибуток підприємства у t -му році;
- Π_c – середньорічний чистий прибуток;
- t – розрахунковий період;
- t_u – тривалість життєвого циклу.

4. Крива 4 рис. 3 також являє собою залежність нагромадженого валового прибутку підприємства від тривалості життєвого циклу:



Нагромаджена продукція грошового потоку ($V_{п.п.} \times t$),
 Нагромаджений грошовий потік ($V_{н.п.} \times t$),
 необоротні активи ($C_{н.а.}$)

Життєвий цикл підприємства, роки
 Рис. 2. Запропонований графік співставлення грошового потоку та інвестицій в економічну безпеку підприємства залежно від життєвого циклу (без урахування дії фактора часу)

$$\Pi_{н.в} = \sum_{t=1}^{t_n} \Pi_{вт} = \Pi_{в} \times t, \quad (7)$$

де $\Pi_{н.в}$ – нагромаджений валовий прибуток підприємства;
 $\Pi_{вт}$ – валовий прибуток підприємства у t -му році;
 $\Pi_{в}$ – середньорічний валовий прибуток підприємства;
 t – розрахунковий період;
 t_n – тривалість життєвого циклу.

5. Сума нагромаджених амортизаційних відрахувань ($B_{н.а}$) та нагромадженого чистого прибутку (та інших нагромаджених надходжень) $\Pi_{н.ч}$ формує нагромаджений чистий грошовий потік підприємства:

$$\Gamma\Pi_{н.ч} = B_{н.а} + \Pi_{н.ч} \quad (8)$$

6. Сума нагромаджених амортизаційних відрахувань ($B_{н.а}$) та нагромадженого валового прибутку (та інших нагромаджених надходжень) $\Pi_{н.в}$ являє собою нагромаджений валовий грошовий потік підприємства ($\Gamma\Pi_{н.в}$).

7. Нормативний нагромаджений валовий грошовий потік підприємства ($\Gamma\Pi_{н.в.нор}$) дорівнює сумі нагромаджених амортизаційних відрахувань ($B_{н.а}$) та нормативного нагромадженого валового прибутку ($\Pi_{н.в.нор}$):

$$\Gamma\Pi_{н.в.нор} = B_{н.а} + \Pi_{н.в.нор} \quad (9)$$

8. Нагромаджена продукція грошового потоку ($V_{н.гп}$) повинна перевищувати (дорівнювати) нагромаджену величину нормативного нагромадженого валового прибутку ($\Gamma\Pi_{н.в.нор}$):

$$V_{н.гп} \geq \Gamma\Pi_{н.в.нор} \quad (10)$$

9. Зона між кривою 3 та кривою 4 являє собою нагромаджену суму відрахувань від нагромадженого валового прибутку у вигляді адміністративних витрат, витрат на збут, інших витрат, податку на прибуток.

10. Крива 2 рис. 3 являє собою залежність нагромадженої частки чистого прибутку, що дійсно буде спрямована на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства, від тривалості життєвого циклу:

$$\Pi_{н.д} = \sum_{t=1}^{t_n} \Pi_{дт} = \Pi_{д} \times t, \quad (11)$$

де $\Pi_{н.д}$ – нагромаджений чистий прибуток, що дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

$\Pi_{дт}$ – чистий прибуток, що дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

$\Pi_{д}$ – середньорічний чистий прибуток, що дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

t – розрахунковий період;

t_n – тривалість життєвого циклу.

11. Зона між кривою 1 та кривою 2 являє собою нагромаджену частку чистого прибутку, яка дійсно буде спрямована на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства.

12. Сума нагромаджених амортизаційних відрахувань ($B_{н.а}$) та нагромадженої частки чистого прибутку, що дійсно буде спрямована на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства ($\Pi_{н.д}$), являє собою нагромаджений чистий грошовий потік, що дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства ($\Gamma\Pi_{н.д}$):

$$\Gamma\Pi_{н.д} = B_{н.а} + \Pi_{н.д} \quad (12)$$

13. Крива 5 рис. 3 являє собою величину необоротних активів підприємства, є частиною кумулятивних авансованих витрат господарської діяльності підприємства:

$$C_{к.а} = C_{н.а} + (B_{м} + B_{зп}) \times t, \quad (13)$$

$$C_{н.а} = C_{к.а} - (B_{м} + B_{зп}) \times t, \quad (14)$$

де $C_{к.а}$ – кумулятивні авансовані витрати господарської діяльності;

$B_{м}$ – середньорічні матеріальні (та інші) витрати;

$B_{зп}$ – середньорічні витрати на оплату праці (з нарахуванням ЄСВ на фонд оплати праці);

t – розрахунковий період.

14. Точка А рис. 3 – точка перетину нагромадженої величини продукції грошового потоку та величини необоротних активів.

15. Точка Б рис. 3 – точка перетину нагромадженого чистого грошового потоку та величини необоротних активів.

16. Точка В рис. 3 – точка перетину нагромадженого чистого грошового потоку, що дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства, та величини необоротних активів.

17. Рівність нагромадженої величини продукції грошового потоку та необоротних активів дає можливість розрахувати валовий період повернення авансованих необоротних активів ($t_{н.в}$).

18. Рівність нагромадженої величини чистого грошового потоку та необоротних активів дає можливість розрахувати чистий період повернення авансованих необоротних активів ($t_{н.ч}$).

19. Рівність нагромадженого чистого грошового потоку, що дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства, та необоротних активів дає можливість розрахувати дійсний період повернення авансованих необоротних активів ($t_{н.д}$).

20. Величина необоротних активів підприємства складається з двох складників. Перший – нагромаджені амортизаційні відрахування ($B_{н.а} = B_{а} \times t$). Другий – залишкова (недоамортизована) частина необоротних активів ($C_{з.т}$). Залишкова (недоамортизована) частина необоротних активів ($C_{з.т}$) дорівнює різниці між необоротними активами ($C_{н.а}$) та нагромадженою величиною амортизаційних відрахувань ($B_{н.а} = B_{а} \times t$):

$$C_{з.т} = C_{н.а} - B_{а} \times t \quad (15)$$

Залежність двох складників необоротних активів від тривалості життєвого циклу протилежна. Якщо амортизаційні відрахування збільшуються від нуля до максимальної величини, що буде дорівнювати через амортизаційний період амортизаційній вартості необоротних активів, то залишкова (недоамортизована) частина за цей же період буде зменшуватися від максимальної величини (вартості необоротних активів) до нуля. Але у будь-який період часу сума нагромаджених амортизаційних відрахувань та залишкової (недоамортизованої) частини необоротних активів дорівнює вартості необоротних активів.

21. Графік дає можливість розрахувати нагромаджений прибуток, який буде одержано через валовий, чистий, дійсний та заданий періоди повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства.

21.1. Через валовий період повернення інвестицій (точка А) буде нагромаджено валовий прибуток у розмірі:

$$\Pi_{н.в}^A = C_{н.а} - \sum_{t=1}^{t_{н.в}} B_{ат} = C_{н.а} - B_{а} \times t_{н.в} \quad (16)$$

де $\Pi_{н.в}^A$ – прибуток нагромаджений через валовий період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

$C_{н.а}$ – величина необоротних активів підприємства;

$B_{ат}$ – амортизаційні відрахування у t -му році;

t – розрахунковий період;
 $t_{п.в}$ – валовий період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

V_a – середньорічні амортизаційні відрахування.

21.2. Через чистий період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства (точка Б) буде одержано нагромаджений чистий прибуток у розмірі:

$$П_{п.ч}^B = C_{н.а} - \sum_{t=1}^{t_{п.ч}} V_{at} = C_{н.а} - V_a \times t_{п.ч}, \quad (17)$$

де $П_{п.ч}^B$ – нагромаджений чистий прибуток через чистий період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

$C_{н.а}$ – величина необоротних активів підприємства;

V_{at} – амортизаційні відрахування у t -му році;

t – розрахунковий період;

$t_{п.ч}$ – чистий період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

V_a – середньорічні амортизаційні відрахування.

21.3. Через дійсний період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства (точка В) буде нагромаджено прибуток:

$$П_{п.д}^B = C_{н.а} - \sum_{t=1}^{t_{п.д}} V_{at} = C_{н.а} - V_a \times t_{п.д} \quad (18)$$

де $П_{п.д}^B$ – нагромаджений чистий прибуток, який дійсно буде спрямований на повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства через період $t_{п.д}$;

$t_{п.д}$ – дійсний період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

$C_{н.а}$ – величина необоротних активів підприємства;

t – розрахунковий період;

V_{at} – амортизаційні відрахування у t -му році;

V_a – середньорічні амортизаційні відрахування.

21.4. Через заданий (запланований) період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства буде нагромаджено прибуток:

$$П_{н.з} = \sum_{t=1}^{t_3} П_{zt} = П_3 \times t_3, \quad (19)$$

де $П_{н.з}$ – нагромаджений заданий (запланований) валовий прибуток за заданий (запланований) період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

t – розрахунковий період;

t_3 – заданий (запланований) період повернення інвестицій в економічну безпеку підприємства;

$П_{zt}$ – заданий (запланований) валовий прибуток у t -му році;

$П_3$ – середньорічний заданий (запланований) валовий прибуток.

Висновки. Запропоновано побудову спрощеного графіка залежності всіх результатів і витрат господарської діяльності від довгострокового періоду виробництва. Враховано той факт, що авансовані оборотні кошти повертаються в кожному фінансовому циклі. Даний графік відображає взаємодію продукції грошового потоку та авансованих інвестицій в економічну безпеку підприємства залежно від життєвого циклу.

Вперше розроблено графічну аналогову модель взаємозв'язку результатів і витрат, пов'язаних із формуванням економічної безпеки у довгостроковому періоді. Модель дає можливість розрахувати валовий, чистий, дійсний та заданий періоди

повернення інвестицій, авансованих в економічну безпеку, а також показники економічної ефективності витрат на економічну безпеку підприємства.

Література:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия; 2-е изд., стер. К.: Эльга, 2009. 776 с.
2. Салига К.С. Економічне обґрунтування інноваційних проектів: монографія. Запоріжжя, КПУ, 2010. 404 с.
3. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель; пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б. Лисовика, И.В. Лукашевича. СПб.: Автокомп, 1992. 496 с.
4. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: учебник в 2-х т. Т. 1; пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1992. 384 с.

Мелихова Т.О. Разработка графической модели взаимосвязи продукции денежного потока и инвестиций в экономическую безопасность предприятия в зависимости от жизненного цикла

Аннотация. Предложено построение упрощенного графика зависимости всех результатов и затрат хозяйственной деятельности от долгосрочного периода производства. Учтен тот факт, что авансированные оборотные средства возвращаются в каждом финансовом цикле. Данный график отражает взаимодействие продукции денежного потока и авансированных инвестиций в экономическую безопасность предприятия в зависимости от жизненного цикла. Впервые разработана графическая аналоговая модель взаимосвязи результатов и затрат, связанных с формированием экономической безопасности в долгосрочном периоде. Модель дает возможность рассчитать валовой, чистый, действительный и заданный периоды возврата инвестиций, авансированных в экономическую безопасность, а также показатели экономической эффективности затрат на экономическую безопасность предприятия.

Ключевые слова: графическая модель, продукция денежного потока, инвестиции, экономическая безопасность предприятия, жизненный цикл.

Melikhova T.O. The graphic model design of the interaction between the money flow production and investments in the economic security of the enterprise, in dependence from the life cycle

Summary. In the article proposed to construct a simplified schedule of all results and expenses of economic activity dependence from the long-term production period. It is considered that the advanced working capital is returned in each financial cycle. This schedule reflects the interaction between the cash flow products and advanced investments in the economic security of the enterprise, depending on the life cycle. The graphic analog model of the interconnection of results and costs associated with the formation of economic security in the long term has been designed at first time. This model provides an opportunity to calculate the gross, net, valid and specified periods of investments which advanced to economic security return, and indicators of economic cost effectiveness for the economic security at the enterprise.

Keywords: graphic model, products of cash flow, investments, economic security of the enterprise, life cycle.

Козут М.В.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин,
Львівський національний аграрний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. У статті узагальнено теоретичні підходи представників української та зарубіжної економічної науки до міжнародного трансферу технологій. Проаналізовано причини виникнення та закономірності міжнародного трансферу технологій та досліджено еволюцію науково-теоретичних концепцій у цій сфері.

Ключові слова: світова економіка, глобалізація, міжнародний трансфер технологій, інновації, технологічний розрив.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці важливість міжнародної торгівлі у сфері високих технологій невіддільно зростає.

У світовій торгівлі саме торгівля високотехнологічними товарами відіграє важливу роль. Технології та технічні знання можуть визначати розмір, напрям і структуру торгівлі й таким способом впливати не тільки на продуктивність традиційних чинників виробництва, а й на рівень технічного прогресу економіки та сприяти економічному зростанню. А одним із найважливіших джерел інновацій є передача технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади дослідження міжнародного трансферу технологій закладені в роботах Дж. Данінга, Р. Лукаса, Й. Шумпетера. Форми міжнародної торгівлі та технологічні нововведення досліджували М. Бойсот, Д. Белл, Р. Вернон, П. Друкер, М. Кастельс, В. Келлер, П. Кругман, К. Ланкастер, Ф. Махлуп, Г. Менш, М. Познер, Б. Твісс, М. Порат, К. Прахалад, Е. Тоффлер, Ф. Хайєк, Г. Хемел, Г. Чесбро, К. Фрімен та ін. Основу вивчення сутності технологічного прогресу в економічному зростанні заклали Р. Вернон та Р. Солоу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових концепцій свідчить про те, що окремі питання, пов'язані з аналізом сутності міжнародного трансферу технологій, досліджено недостатньо. Саме тому виникає необхідність дослідження основних поглядів учених та концепцій щодо міжнародного трансферу технологій.

Мета статті полягає у ґрунтовному дослідженні теоретичних положень та підходів до визначення сутності міжнародного трансферу технологій в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з неокласичними теоріями міжнародної торгівлі (теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту), знання і технічна інформація, пов'язані з виробництвом високотехнологічних товарів, не є широко доступними. Вважається також, що ранні стадії інтеграції можуть навіть виступати бар'єрами на шляху їх поширення.

Аналізуючи різні етапи економічного розвитку світу, А. Тоффлер виділив три технологічні хвилі: аграрне суспільство, промислове суспільство, постіндустріальне суспільство [1].

Сьогодні промисловий сектор замінює сектор знань, створюючи так звану інформаційну економіку, побудовану на активах (asset-based-economy), яку також ще називають «новою економікою». Найчастіше, однак, аби наголосити на важливості знань у сучасній економіці, використовують термін економіка знань (the knowledge-based economy).

ОЕСР визначає економіку знань як економіку, що заснована безпосередньо на виробництві, поширенні і використанні знань та інформації. Концепція економіки знань указує на зростаюче значення науки, інформації та технологій як чинників зростання продуктивності праці, а відповідно, й економічного розвитку загалом [2].

Наявність та використання знань визначають також рівень інновацій та конкурентоспроможність країни. В основі економіки знань лежить розвиток інформаційного суспільства (information society) і так званої «економіки навчання» (learning economy) [3, с. 82]. Ці поняття стосуються зростаючої значущості інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), а також до виникнення потреби безперервного навчання, спричинених швидкими темпами створення нових знань [4, с. 3]. При цьому темпи впровадження нових знань визначально впливають на темпи технічного прогресу в економіці.

На думку М. Познера [5], структура експорту та імпорту впливає на відмінність у рівні технологічного розвитку окремих країн. Розвиток виробництва та експорт часто підтримуються шляхом припливу капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій, а також поширення знань, що допомагає реструктуризації і модернізації наявних виробництв. Для країн, які відстають технологічно та перебувають на нижчому рівні економічного розвитку, відіграватимуть велику роль імпорту високих технологій, а також їх трансфер.

Теорія технологічного розриву, яку розробив М. Познер, ґрунтувалася на твердженні, що будь-яка країна спроможна здійснити прорив у технологічному напрямі і, відповідно, матиме можливість запровадити отримані результати у виробництво.

Основними тезами теорії технологічного розриву є:

- володіння новими технологіями дає перевагу;
- існують відмінності в темпах технологічного розвитку;
- спостерігаються етапи технологічних змін;
- існують інноватори та імітатори;
- зникнення розриву;
- існує технологічний розрив між компаніями.

Відмінність у рівні економічного розвитку країн є причиною технологічного розриву, який визначає розвиток торгівлі між країнами зі значним технологічним потенціалом (новаторів) та імітаторів, тобто країн, які відстають у технологічному плані.

Міжнародний трансфер технологій може також позитивно впливати на ВВП країни-одержувача та її соціально-економіч-

ний розвиток. У контексті теорії життєвого циклу продукту Р. Вернона [6] міжнародна торгівля визначається технологічними змінами, які виробляють країни, тому важливою є їх участь у торгівлі технологічними товарами.

Моделі зростання на основі інновацій (наприклад, П. Ромера [7], Г. Гроссмана [8] та Е. Хелпмана) і моделі, засновані на безперервному навчанні на основі досвіду (learning by doing), розроблені Ерроу та Р. Лукасом [9], у яких технологічні зміни є побічним продуктом досвіду, досягнутим у виробництві товарів, наголошують важливість взаємодії і передачі знань. Їх створення і використання є ключовими для збільшення добробуту. Створенням технологій значною мірою займаються науково-дослідні інститути, а їх використання у виробничих процесах здійснює конкретна компанія чи підприємство.

Економічні теорії становлять певний вид розумового процесу, в ході якого зроблено спробу пояснити економічні явища [10]. Важливою особливістю економічної теорії є визначення низки загальних закономірностей, пов'язаних із функціонуванням економіки.

Основоположником теорії дослідження інновацій вважається Й. Шумпетер, який уперше розмежував поняття «інновації» та «нововведення». Вчений визначав інновації як особливий тип змін, тобто інновації вважаються «...впровадженням нових продуктів, нових методів виробництва, пошуком нових ринків, використанням нових джерел сировини та введенням нової організації» [10].

У широкому сенсі поняття інновацій становило інтерес багатьох представників різних напрямів в економічній науці. Хоча в класичній економічній думці слово «інновація» не виникає відразу, проте аналіз концепцій теоретичних припущень неможливий без представників цієї школи.

Ще у XVIII–XIX ст. класики економічної думки, у тому числі А. Сміт, вважали, що на темпи економічного зростання впливають основні чинники виробництва: капітал, земля та праця, тоді як інноваційну діяльність, спрямовану на поліпшення методів виробництва, вони відносили до поділу праці. Цікавою з погляду «інноваційного» чинника зростання є праця, оскільки її продуктивність відображається у вартості виробленої продукції, а отже, призводить до збільшення доходу.

А. Сміт [11] уважав, що поділ праці не тільки сприяє збагаченню народів у певний момент, а й прискорює винахідливість, бо працівник, який зайнятий єдиною справою, присвячує їй увесь свій час, таким способом він приходив до певних удосконалень, які б полегшили йому працю. Він також звернув увагу на технологічні досягнення, які могли б прискорити загальне зростання. Вчений стверджував, що зростаючий поділ праці сприяє формуванню нових винаходів. Працівники можуть зосередитися на вузькому діапазоні виробничого процесу, менше відволікаються й, імовірно, розглянуть поліпшення їхньої роботи по-різному, що створює можливість для інновацій. А. Сміт уважав винахід більше наслідком людської цікавості і зосередженої уваги, ніж результатом запланованих дій працівника. Він писав, що винаходи (переважно машини) спрощують роботу і допомагають виготовляти товари з меншою затратою праці.

Теорію А. Сміта продовжив англійський учений Д. Рікардо [12], який не мав чіткого підходу до значення винаходів і технічного прогресу. У роботі «Про принципи політичної економії і оподаткування» він в одному з розділів показав вплив машин і нового обладнання, що сприятиме отриманню економічного ефекту. Значну увагу приділяв підвищенню, паралельно з про-

гресом капіталізму, безробіттю, а також заміщенню робочої сили машинами. Водночас він зауважив, що це заміщення не настане негайно, так що можливий поступовий рух капіталу для створення нових технічних рішень. Він стверджував, що розмір вартості обміну не є постійною величиною, але змінюється залежно від технічного прогресу, що підвищує продуктивність праці.

Інший учений, французький бізнесмен і економіст, представник французької класичної економічної думки, Ж.Б. Сей [13] говорив про економічні наслідки, що випливають з упровадження обладнання для виробництва. Він писав про «переваги інновацій» у результаті їх використання. Одним із них є той факт, що нові машини повинні бути розроблені кимось, що призведе до створення нових робочих місць. Окрім того, винаходи зумовляють створення нових робочих місць, які дотепер не існували. Як приклад Ж.Б. Сей подав винахід друкарського верстата. Спочатку поява друку призвела до позбавлення роботи багатьох переписувачів, однак, знизивши цим витрати на виробництво, до більшого попиту на ці ж книжки. У результаті з'явилися нові професії в поліграфічній промисловості (наприклад, палітурник, книготорговець, видавець). Ж.Б. Сей звернув також увагу на те, що продукція має нижчу ціну та є більш досконалим продуктом, ті ж інновації, безсумнівно, принесуть користь споживачам [13].

Англійський політолог і економіст Дж.С. Мілль зосередився на оригінальності, стверджуючи, що вона є цінним елементом у людському житті. Він писав, що «всі існуючі цінності є плодом оригінальності» [14]. У своїх есе він описував роль винаходів у сфері зовнішньої торгівлі. Вчений уважав, що винаходи (машини), які допомагають здешевити виробництво товарів на експорт, повинні зберігатися в секреті від інших країн, тому що вони у цьому разі є джерелом конкурентної переваги. З іншого боку, наголошував, що нові винаходи не сприятимуть поліпшенню життя всього населення, але тільки певних груп.

На противагу твердженням Дж.С. Мілля [14] К. Маркс [15] хотів показати негативний бік технічного прогресу при капіталізмі. Він указував, що поява вдосконалених виробничих машин означала, що в багатьох випадках робота більше не вимагає від працівника величезної фізичної сили, що дає змогу працювати як жінкам, так і дітям. У цьому разі це свідчить про моральну деградацію, спричинену капіталістичною системою, у такий спосіб використовуючи жінок і дітей. Удосконалення машин та їх широке застосування на фабриках означало, що праця робітника втрачала індивідуальний характер і працівник ставав лише доповненням до пристроїв.

Проблематикою інновацій серед представників економічної думки неокласичної школи зацікавилися, головним чином, у контексті технічного прогресу. А. Маршал [16], засновник неокласичної школи, представив четвертий чинник виробництва – організацію. Англійський економіст уважав, що концентрація спеціалізованих галузей промисловості в певному географічному регіоні сприяє впровадженню інноваційних рішень у виробничому процесі. А. Маршал стверджував, що географічні умови дають змогу оперативно обмінюватися ідеями, які в поєднанні з іншими поняттями можуть служити основою для інноваційних рішень, а характеристиками підприємництва він зазначав інновації, ризики й організацію діяльності. Крім того, прибуток підприємств уважав результатом об'єднання процесів виробництва основних чинників виробництва та вдосконалення їх технічних і організаційних характеристик.

Продовженням поглядів А. Маршала щодо економічного розвитку були неокласичні моделі зростання. Одну з таких моделей розробив Р. Солоу [17], який вирішальними чинниками визначав інновації і технічний прогрес. Р. Солоу виділив три чинники, які впливають на зростання: технічний прогрес (сукупність продуктивності чинників виробництва), накопичення капіталу і робочої сили. Він стверджував, що інвестиції в розвиток нових технологій, їх упровадження і поширення є джерелом життєвої сили сучасної економіки. Нові технології забезпечують ефективніші методи праці й відкривають нові перспективи підвищення активності інноваційної діяльності людини та приносять загальні вигоди, які мають велике значення для всього суспільства, оскільки саме ці вигоди забезпечують задоволення людських потреб і сприяють поліпшенню якості життя споживачів.

Французький соціолог Г. Тард [18] вважається попередником досліджень про дифузію інновацій. Значну увагу у своїй роботі він присвятив дослідженню ефекту дифузії інновацій у суспільстві. Він уважав, що це явище значною мірою може пояснити соціальні зміни. Г. Тард не розглядав винахід як єдиний чинник, що формує зміни в суспільстві, однак стверджував, що дифузія винаходів значною мірою відбувається через процес імітації, і наголосив на принциповій важливості розроблення нових технологій, які оптимізують і прискорюють потік нових ідей і концепцій.

Американський економіст і соціолог Т. Веблен [19] дефініював технології як загальну сукупність знань, отриманих із минулого досвіду (в порядку успадкування), який зберігається і передається як індивідуальна, неподільна власність громади. Будь-які поліпшення і зміни в технологічному процесі потребують дій групи суб'єктів. Водночас індивідуальними діями досягти прогресу неможливо. Діаметрально змінивши формулювання відомого вислову «потреба є матір'ю винаходу» на «винахід є матір'ю потреби», він відзначив, що бажання споживача мати певні товари може з'являтися винятково після появи на світ відповідних товарів.

Англійський економіст А.С. Пігу [20], послідовник А. Маршала [16], писав, що кожен винахід й удосконалення створюють умови для виробництва товарів і послуг, які вже створені, і створюють можливості для отримання абсолютно нового товару. Новаторство призводить до зниження цін на продукцію і зростаючий попит на них.

Також А.С. Пігу поділяв винаходи на капіталомісткі, трудомісткі і нейтральні. Він стверджував, що більшість винаходів й удосконалень підвищує реальний дохід праці, а також сукупний національний дохід відповідної країни.

Починаючи з 70-х років ХХ ст. великого значення набуває так звана теорія ендогенного розвитку технологій, яка вдосконалила неокласичну модель. Ця модель була розроблена на основі аналізу технічного прогресу й упровадження чинника, що визначає його формування.

Одним із найвпливовіших авторів цієї теорії вважають П. Ромера [21], який наголошував, що ідеї або винаходи, які становлять собою технологію, як і будь-який матеріальний продукт, потребують для свого створення використання капіталу і робочої сили.

Проблема інновацій та умов, за яких вони створюються, а також взаємозалежність розвитку науки, техніки, економіки та економічного зростання, знаходить своє відображення в економічній літературі ще з початку ХVІІІ ст. Однак сам термін «інновації» в економічну науку, як уже зазначалося, вперше ввів

австрійський економіст Й. Шумпетер, який уважав їх ключовим чинником економічного зростання. Й. Шумпетера загалом вважають попередником теорії інновацій в економічній науці. Він був переконаний, що інновації впливають на формування нової виробничої функції, оскільки вони по-новому поєднують у собі виробничі чинники, тобто інновації, пов'язані з утворенням нових комбінацій між чинниками виробництва.

Трактування Й. Шумпетером поняття інновацій нині вважається класичним. При цьому зміст самого поняття інновації вчений визначав надзвичайно широко. На його думку, інновації охоплюють:

- уведення нового продукту, з яким споживачам ще не доводилося мати справу;
- впровадження нових методів виробництва товарів;
- відкриття нових ринків;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів незалежно від того, чи джерело вже існувало;
- впровадження нової організації будь-якої галузі.

Ключовим словом у цьому контексті є поняття «новий». Й. Шумпетер пов'язував інновації з першим застосуванням цих рішень, а процес поширення інновації називав імітацією. При цьому особливе значення для досягнення позитивного економічного результату, на думку Й. Шумпетера, має процес упровадження інновацій та можливості їх використання на практиці [10].

У своїй теорії науковець зосереджувався переважно на технічних інноваціях та їх впливі на економіку. Він наголошував, що інновації є основою змін і рушійною силою економічного розвитку та використовуються в різних сферах. Погляди Й. Шумпетера на інновації не були у центрі уваги серед тогочасних економістів, а підвищений інтерес до інновацій настав пізніше, у другій половині ХХ ст., з розвитком системи ринкової економіки, зростанням інтенсивності конкуренції та змінами у суспільній свідомості щодо економічного і соціального розвитку [10].

Значний вплив на розвиток теорій інновацій мали також К. Фрімен [22] і К. Павітт [23], що стали ініціаторами створення провідних світових науково-дослідних установ, які займалися інноваціями та інноваційною діяльністю.

Погляди основних представників інституційної економіки пов'язані, зокрема, з важливістю технологічних інновацій і інституцій як джерела економічного розвитку. Т. Веблен [19], основоположник інституціоналізму, стверджував, що інституції повинні змінюватися, еволюціонувати разом зі змінами в технологіях і в соціально-економічній ситуації. Він також наголошував, що інституційні трансформації не встигають за змінами, що відбуваються в технології виробництва, і тому інституціям потрібен час, щоб адаптуватися до нових умов.

У формуванні соціальної реальності Т. Веблен водночас звертав увагу на важливість техніки і технологій. Він ототожнював технології з чинниками, які створюють умови для прогресу, і стверджував, що соціальний прогрес реалізується зміною інституцій, які, своєю чергою, детермінують розвиток у сфері технологій [19].

Окрім Й. Шумпетера, широкого розуміння інновації притримувався П. Уїтфілд, який визначав інновації як послідовність дій, пов'язаних із комплексним вирішенням проблем. Згідно з його поглядами, результатом інноваційного процесу є комплексна і повністю готова до використання технологічна новинка [24]. Натомість К. Фрімен трактував інновації як комерційне впровадження нового продукту, процесу, сис-

теми або пристроїв [25]. А П. Друкер, так само як Й. Шумпетер, основною рушійною силою інноваційної діяльності вважав підприємців. Він стверджував, що інновації є для них спеціальним інструментом, за допомогою якого «зміни створюють можливість почати новий бізнес або надавати нові послуги».

П. Друкер [27] був переконаний, що інновації не обмежуються лише технологічною сферою, але багато в чому це явище є соціально-економічним. Соціальні інновації не пов'язані з економічними явищами безпосередньо, але можуть побічно впливати на бізнес-середовище (прикладом можуть бути зміни в системі освіти в державному управлінні і т. д.).

При цьому Й. Шумпетер і П. Друкер [27] по-різному інтерпретували широкі зміни в економічному житті. Й. Шумпетер [10] трактував зміни як результат інноваційної діяльності самих підприємців, тоді як П. Друкер ототожнював зміни, викликані навколишнім середовищем організації і в межах самої організації, з можливістю для впровадження інновацій.

Однак мусимо зауважити, що й у першому, й у другому випадках інновації, безперечно, сприяють підвищенню продуктивності та ефективності виробництва і, відповідно, безсумнівно, сприяють економічному зростанню.

На основі аналізу досягнень економічної думки можемо зробити висновок, що всі перелічені дослідники тією чи іншою мірою мали рацію і кожне з наведених ними визначень за певних обставин є цілковито слушним та має право на існування. Однак, керуючись попередніми дослідженнями, доцільно сформулювати таке визначення інновації: інновація – будь-яке технологічне чи управлінське нововведення, що дає змогу у разі свого впровадження у практичну діяльність створити принципово новий чи вдосконалити наявний продукт, підвищити ефективність виробництва або вдосконалити систему управління суб'єктом господарювання.

При цьому, проаналізувавши досягнення світової та вітчизняної економічної думки, можемо зробити висновок, що основним чинником, відповідальним за ступінь економічного зростання, є науково-технічний прогрес, що формується на основі стратегічного ресурсу, яким нині постають знання і технології.

Крім того, варто зазначити, що з розвитком процесів глобалізації в сучасній світовій економіці неминуче змінюються й умови, що сприяють створенню, поширенню і засвоєнню знань.

Зокрема, Р. Лукас [27] відзначив неухильне зростання ролі людського капіталу, а П. Ромер акцентував на значенні сектора досліджень і розробок [28], у такий спосіб відзначаючи його вирішальну роль у розвитку технічного прогресу. Однак мусимо до цього додати, що повноцінне використання інновацій неможливе без забезпечення додаткових умов, найважливішою з яких є наявність мережі співпраці між суб'єктами господарювання у сфері трансферу технологій, їх перманентного супроводу, моніторингу та забезпечення зворотного зв'язку.

Також П. Ромер [28] зазначав, що процес інноваційної діяльності міг би стати більш інтенсивним, якби було можливо запатентувати всі отримані знання, аби забезпечити повноцінне отримання прибутку від усіх інновацій їхнім авторам.

Ці типи стимулів, як і раніше, використовують в економіці у XXI ст., проте доцільно зазначити, що в сучасній економіці:

– *по-перше*, дедалі більшого значення набувають саме ті активи технологічного характеру, які не піддаються патентуванню;

– *по-друге*, зі зростанням загальної динаміки технологічного розвитку сенс патентування зникає просто через те, що тривалість процесу патентування іноді може бути вищою, ніж процес застаріння інновації та витіснення її інноваціями наступного покоління.

Варто підкреслити особливу важливість у сучасних умовах концепції відкритої моделі інноваційних процесів, у якій компанії, комерціалізуючи свої ідеї, створені як усередині компанії, так і за її межами, не остерігатимуться від втрати переваг у разі поширення цієї ідеї за межі підприємства.

У моделі відкритого ведення бізнесу якщо компанії не в змозі самостійно використати свої ідеї, вони поширюють їх назовні, що призводить до більшої кількості інновацій в економіці, ніж якби всі ідеї (навіть ті, які компанія не може задовольнити) були недоступні для навколишнього середовища. Хоча така модель видається не надто привабливою з комерційного погляду, зважаючи на вкрай позитивний соціально-економічний ефект та різке підвищення загального технологічного рівня, вона теж може мати у довгостроковій перспективі достатньо виражені економічні перспективи.

Висновки. Таким чином, однією з головних проблем, які досліджують в економічній літературі останніх років щодо міжнародного трансферу технологій, є пошук шляхів активізації технологічних змін в українській економіці. Багато уваги приділено процесам передачі технологій, у яких вбачають шанс для успішної конкуренції з країнами, що мають вищий технологічний потенціал.

Водночас варто чітко усвідомлювати, що залучення іноземних технологій у цьому разі не самоціль, а лише потенційний інструмент для підвищення загального технологічного рівня та рівня продуктивності виробництва, які, своєю чергою, формуватимуть базу для стійкого й стабільного економічного зростання.

Проведений аналіз теоретичних концепцій міжнародного трансферу технологій допоміг також зробити висновок про наявність значного позитивного впливу міжнародного трансферу технологій на економічне зростання незалежно від вибраної моделі економічного зростання, оскільки структурна перебудова економіки у будь-якому разі повинна починатися із запозичення технологій, які використовуються для виробництва товарів масового попиту, і, відповідно до вибраної моделі, далі має відбуватися або концентрація на насиченні внутрішнього ринку, або ж на розширенні експорту.

Література:

1. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь; пер. с англ. М. Султанова, И. Цыркун. Москва: АСТ; АСТ Москва; Профиздат, 2008. 569 с.
2. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). URL: <http://www.oecd.org/>.
3. The Future of the Global Economy, Towards a Long Boom? OECD. Paris, 1999. P. 82. URL: <https://www.oecd.org/futures/35394025.pdf>.
4. The Knowledge-Based Economy, OECD. Paris, 1996. P. 3. URL: <https://www.oecd.org/sti/sci-tech/1913021.pdf>.
5. Posner M.V. International Trade and Technical Change. Oxford Economic Papers. 1961. vol.13. № 3. P. 341.
6. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle, the quarterly journal of economics. 1966. vol. 80. № 2. P. 190–207.
7. Romer P. Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98:5. P. 71–102.
8. Grossman G., Helpman E. Quality Ladders in the Theory of Growth. The Review of Economic Studies. 1991. vol. 58(193). P. 43–61.
9. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics. 1988. vol. 22. № 2.

10. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3-х т. СПб.: Экон. шк., 2003.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Соцэкгиз, 1962. 683 с.
12. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Москва: Госполитиздат, 1955. 360 с.
13. Сей Ж.Б. Трактат політичної економії. Київ: Політвидав України, 1963. 276 с.
14. Милль Дж.С. Основы политической экономии: в 3-х т. Т. 3. Москва: Прогресс, 1981. 447 с.
15. Маркс К. Капітал. Т. 3. Київ: Державне видавництво політ. літератури УРСР, 1932. 926 с.
16. Маршалл А. Принципы политической экономии. Москва: Прогресс, 1984. Т. 3. 351 с.
17. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. P. 65–94.
18. Тард Г. Социальные этюды. Санкт-Петербург, 1902. С. VI–XI.
19. Веблен Т. Теория праздного класса; пер. с англ. вступ. статьи С. Сорокиной; общ. ред. В. Мотылева. Москва: Прогресс, 1984. 368 с.
20. Pigou A.C. The Economics of Welfare. London: Macmillan and Co. Pub. Date 1932. 463 p.
21. Romer P. The Origins of Endogenous Growth. Journal of Economic Perspectives. 1994. Vol. 8. Issue 1.
22. Freeman Ch. Formal Scientific and Technical Institutions in the NSI. National Systems of Innovation; ed. B.A. Lundval. London: Pinter, 1992.
23. Pavitt K., Walker W. Government policies towards industrial innovation: a review. Research Policy. 1976. № 5. P. 11–97.
24. Основы економічної теорії : підручник / За ред. Ю.В. Ніколенка; 3-є вид. Київ: Центр учбової літератури, 2003. 340 с.
25. Freeman Ch. Formal Scientific and Technical Institutions in the NSI. National Systems of Innovation; ed. B.A. Lundval. London: Pinter, 1992.
26. Drucker P.F. Społeczeństwo pokapitalistyczne. Warszawa: PWN, 1999.
27. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics. 1988. № 22.
28. Romer P. The Origins of Endogenous Growth. Journal of Economic Perspectives. 1994. Vol. 8. Issue 1.

Когут М.В. Эволюция теоретических концепций международного трансфера технологий

Аннотация. В статье обобщены и систематизированы теоретические подходы представителей украинской и зарубежной экономической науки к международному трансферу технологий. Проанализированы причины возникновения и закономерности международного трансфера технологий и исследована эволюция научно-теоретических концепций в этой сфере.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, международный трансфер технологий, инновации, технологический разрыв.

Kohut M.V. Evolution of the theoretical concepts of international technology transfer

Summary. The article summarizes and systematizes the theoretical approaches of representatives of Ukrainian and foreign economic science to the international technology transfer. In addition, the causes of the origin and regularities of the international technology transfer are analyzed and the scientific evolution and theoretical concepts in this field is researched.

Keywords: global economy, globalization, international technology transfer, innovations, technological gap.

Македон В.В.,*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
і світових фінансів,**Дніпровський національний університет імені О. Гончара***Курінний В.О.,***к. е. н., доцент кафедри економіки**та управління національним господарством,**Дніпровський національний університет імені О. Гончара*

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО РЕБРЕНДИНГУ В СЕРЕДОВИЩІ ТНК

Анотація. У статті визначено суть і уточнено поняття корпоративного ребрендингу як багатокомпонентного стратегічного процесу, що відображає його специфіку як об'єкта дослідження. Розроблено модель комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу, що передбачає оцінку за трьома ключовими компонентами (управлінська, стейкхолдерська й економічна результативність), та визначено інструментарій для виміру результативності досліджуваного феномену. Сформовано систему відповідно до запропонованих компонентів, результативності корпоративного ребрендингу показників, що всебічно характеризують його результативність.

Ключові слова: транснаціональна компанія, світовий ринок, ребрендинг, оцінка бренду, стейкхолдери, декомпозиція показників, топ-менеджмент.

Постановка проблеми. У сучасних умовах світового висококонкурентного ринку управління брендом у середовищі транснаціональних компаній (ТНК) усе частіше розглядається як запорука створення стійкої конкурентної переваги, що дає змогу досягти високої ринкової результативності й успішності роботи, а корпоративний бренд став трактуватися як стратегічний нематеріальний актив ТНК. Успішність реалізації корпоративного ребрендингу залежить від здатності підтримувати релевантну і привабливу ціннісну пропозицію бренду в довгостроковій перспективі, інакше кажучи, від можливості збереження його актуальності в умовах швидкозмінного конкурентного середовища. Саме ці фактори й визначають актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні двадцять років ми можемо спостерігати значне збільшення кількості наукових робіт, присвячених різним аспектам управління брендом транснаціональних компаній. Проблемам теоретичних основ і специфіки корпоративних брендів присвячено праці таких авторів, як: Д. Аакер, Р. Бурк, А. Грегори, А. Далі, С. Девіс, Е. Йохімштайлер, Дж. Корнелісен, Д. Лук'яненко, М. Мартін, Д. Молоні, О. Отубанджо, А. Поручник, А. Теві, Г. Тульчинський, Р. Уїн, М. Урді, С. Хассан, Х. Шамма.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Можна констатувати недостатній рівень опрацьованості теорії бренд-менеджменту у сфері корпоративного ребрендингу. Ця незбалансованість у співвідношенні теорії і практики представляється дуже ризикованою, оскільки в подібній ситуації топ-менеджмент міжнародних компаній і структурних підрозділів ухвалює управлінські рішення

«наосліп», не маючи у власному розпорядженні системного й аналітичного обґрунтування.

Мета статті полягає у виявленні сутності корпоративного ребрендингу, розробленні моделі комплексної оцінки його результативності та формуванні системи показників його застосування в діяльності транснаціональних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративний ребрендинг є новим і відносно неопрацьованим напрямом у практиці бренд-менеджменту. У ринкових умовах ТНК часто застосовують стратегії, спрямовані, власне, на модифікацію корпоративних брендів. Корпоративний ребрендинг можна визначити як процес зміни імені підрозділу або дочірньої структури ТНК, її таргетування і позиціонування для розроблення нового значення корпоративного бренду і комунікації нових вигод для всіх зацікавлених сторін. Ми вважаємо, що результативність брендингу можна розглядати як у широкому, так і у вузькому аспекті [5, с. 1095]. Авторами виділяються три рівні трактування результативності брендингу:

1. Результативність брендингу як ступінь реалізації заходів щодо розробки і формування бренду.
2. Результативність брендингу як ступінь досягнення результатів заходів щодо сприйняття або впливу на поведінку цільової аудиторії (комунікаційна результативність брендингу).
3. Результативність брендингу як ступінь досягнення запланованих результатів усієї компанії (стратегічна результативність брендингу).

Ми можемо визначити результативність корпоративного ребрендингу як агрегований показник досягнення цільових значень управлінських, стейкхолдерських та економічних показників, що характеризують ступінь нової відповідності корпоративної ідентичності корпоративному іміджу і репутації (рис. 1).

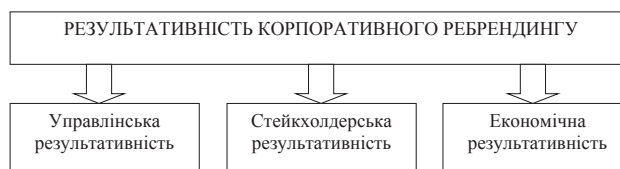


Рис. 1. Компоненти результативності корпоративного ребрендингу для ТНК

Джерело: складено авторами

Системність і комплексність корпоративного ребрендингу зумовлюють необхідність розгляду різних компонентів його результативності та потребу в розробленні набору показників

результативності. Ми виділяємо три центральні компоненти результативності корпоративного ребрендингу: управлінську, стейкхолдерську й економічну.

Управлінська результативність корпоративного ребрендингу означає здатність системи корпоративного управління забезпечити досягнення цільових значень показників резуль-

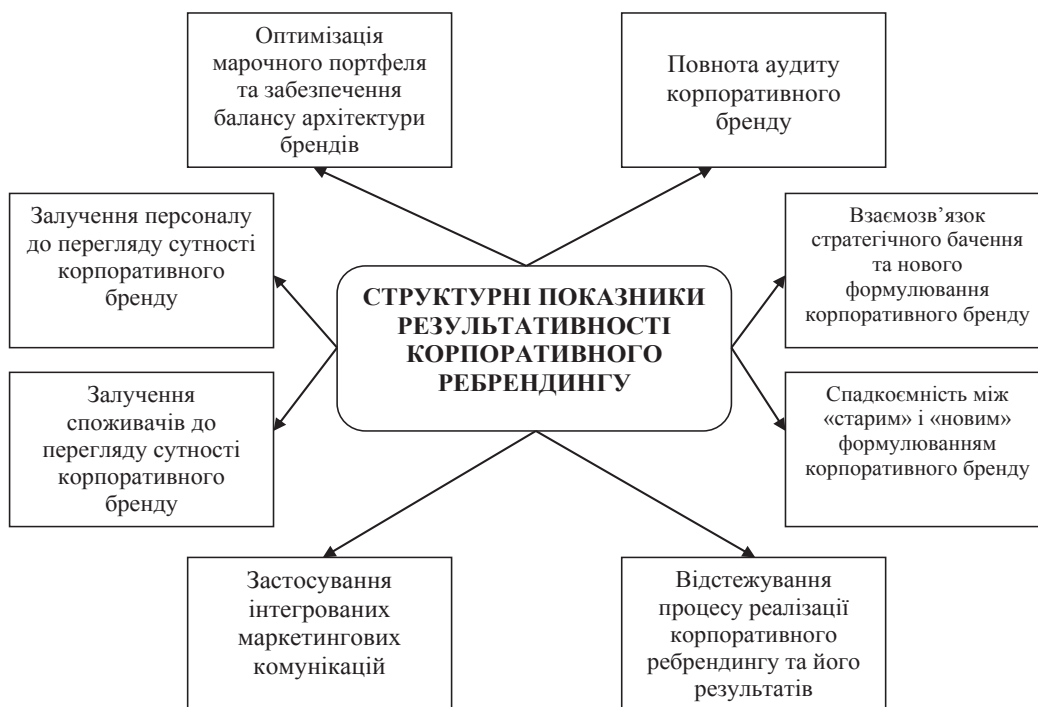


Рис. 2. Процесні метрики результативності корпоративного ребрендингу для ТНК

Джерело: складено авторами

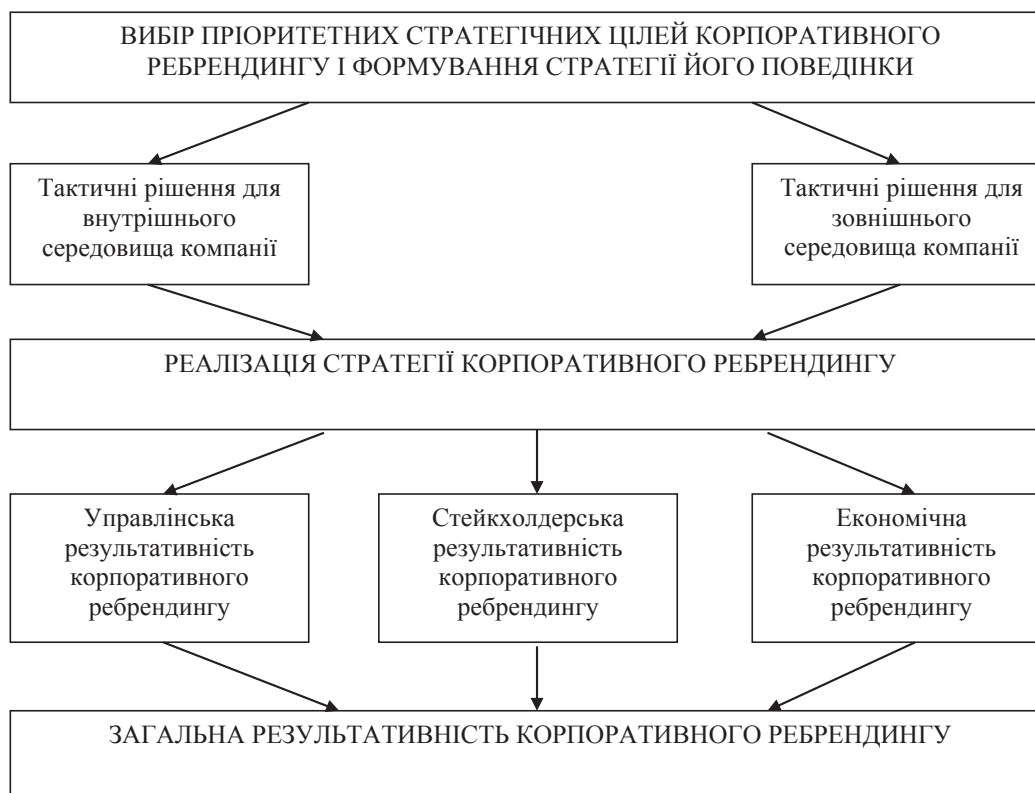


Рис. 3. Модель комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу для забезпечення взаємозв'язку стратегічних цілей і результатів

Джерело: складено авторами

тативності ребрендингу. Під стейкхолдерською результативністю корпоративного ребрендингу ми розуміємо ступінь досягнення цільових значень показників взаємодії компа-

нії з різними групами стейкхолдерів. Економічна результативність корпоративного ребрендингу включає досягнення низки запланованих економічних показників. На нашу думку,



Рис. 4. Структура моделі комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу для ТНК

Джерело: складено авторами

Таблиця 1

Внутрішні і зовнішні показники оцінки стейкхолдерської результативності корпоративного ребрендингу

Внутрішні показники оцінки стейкхолдерської результативності корпоративного ребрендингу	Зовнішні показники оцінки стейкхолдерської результативності корпоративного ребрендингу
Обізнаність про корпоративний ребрендинг	Обізнаність про корпоративний ребрендинг
Аналіз даних стосовно корпоративного ребрендингу	Знання про корпоративний ребрендинг
Щільність корпоративних комунікацій	Перевага нового корпоративного бренду
Опортунізм (несприйняття) нового бренду	Скептицизм по відношенню до нового бренду
Відношення відповідно до цінностей колишнього (нового) бренду	Довіра до нового корпоративного бренду
Трансляція цінностей нового корпоративного бренду у взаємодії із стейкхолдерами	Лояльність споживачів до бренду
Ідентифікація з колишнім (новим) корпоративним брендом	Випробування нового корпоративного бренду
Прихильність до нового корпоративного бренду відносно попереднього	Перевага нового корпоративного бренду
Унікальність нового корпоративного бренду	Унікальність нового корпоративного бренду
Відношення до корпоративного ребрендингу	Відношення до корпоративного ребрендингу
Розподіл ключових цінностей нового корпоративного бренду	Асоціації стосовно нового корпоративного бренду
Виконання обіцянки нового корпоративного бренду	Імідж нового корпоративного бренду
Задоволеність співробітників умовами роботи і соціальним середовищем	Релевантність цінностей нового корпоративного бренду
Прагнення залишатися працювати в компанії	Виконання обіцянки нового корпоративного бренду
-	Якість продукції під новим брендом
-	Рівень задоволеності споживачів
-	Рекомендація нового корпоративного бренду

Джерело: складено на основі [3; 7; 10]

наявні підходи можна представити у вигляді трьох основних сімейств [4, с. 89–91]:

1. підходи до оцінки результативності корпоративного ребрендингу з позиції стейкхолдерів;

2. підходи до оцінки результативності корпоративного ребрендингу з позиції компанії;

3. підходи, засновані на багатокритеріальній оцінці результативності корпоративного ребрендингу.

Структурні показники, що характеризують рівень результативності управління корпоративним ребрендингом, представлено на рис. 2.

Таким чином, до структурних показників результативності корпоративного ребрендингу ми відносимо:

1. залучення менеджменту компанії до процесу реалізації корпоративного ребрендингу;

2. компетентність (досвід) співробітників, що беруть участь у здійсненні корпоративного ребрендингу;

3. рівень взаємодії всередині компанії в процесі реалізації корпоративного ребрендингу;

4. ефективність реструктуризації бізнес-підрозділів у межах корпоративного ребрендингу;

5. ефективність взаємодії із залученими фахівцями і сторонніми організаціями (рекламними агентствами, консультантами тощо).

Внутрішні і зовнішні показники становлять групу показників стейкхолдерської результативності корпоративного ребрендингу [2]. Ці показники відображають сприйняття корпоративного ребрендингу стейкхолдерами, а також їх поведінкові реакції (табл. 1).

Ще до однієї групи показників економічної результативності корпоративного ребрендингу ми відносимо ринкові і загальноорганізаційні показники. До них належать [6, с. 32–33]:

- ринкова частка бренду;
- зростання обсягів продажів бренду;

Таблиця 2

Систематизація показників результативності корпоративного ребрендингу в межах моделі комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу

Група показників	Підгрупа показників	Показники оцінки результативності корпоративного ребрендингу
Показники управлінської результативності	Структурні показники	– рівень залучення менеджменту компанії до процесу реалізації корпоративного ребрендингу. – формат взаємодії між відділами в процесі реалізації корпоративного ребрендингу.
	Процесні показники	– повнота аудиту корпоративного бренду; – взаємозв'язок стратегічного бачення і формулювання корпоративного бренду; – спадкоємність між колишнім і новим формулюванням бренду; – моніторинг процесу реалізації корпоративного ребрендингу і його результатів; – узгодженість представлення бренду через канали інтегрованих маркетингових комунікацій.
Показники стейкхолдерської результативності	Внутрішні показники	1. Когнітивні: – обізнаність про проведення корпоративного ребрендингу; – аналіз даних стосовно корпоративного ребрендингу. 2. Емоційні: – відношення до корпоративного ребрендингу; – прихильність цінностям нового корпоративного бренду. 3. Поведінкові: – трансляція цінностей нового бренду через взаємодію зі споживачами.
	Зовнішні показники	4. Когнітивні: – обізнаність про проведення корпоративного ребрендингу; – розуміння стратегічної важливості корпоративного ребрендингу; – організаційно-економічні переваги від корпоративного бренду. 5. Релевантні: – рівень релевантної цінності нового корпоративного бренду; – рівень прихильності до цінностей нового корпоративного бренду; – рівень довіри до нового корпоративного бренду; – ступінь відношення до корпоративного ребрендингу. 5. Поведінкові: – лояльність із боку споживачів; – випробування (відношення з боку контактних аудиторій) нового корпоративного бренду; – перелік переваг нового корпоративного бренду; – набір рекомендацій для розвитку нового корпоративного бренду.
Показники економічної результативності	Ринкові показники	– ринкова частка; – віддача від інвестицій в бренд (ROBI – Return on Brand Investments); – приріст обсягів продажів нового корпоративного бренду.
	Загально-організаційні показники	– зростання обсягів продажів продукції; – прибутковість (рентабельність); – частка ринку компанії.

Джерело: складено на основі [1; 11; 12]

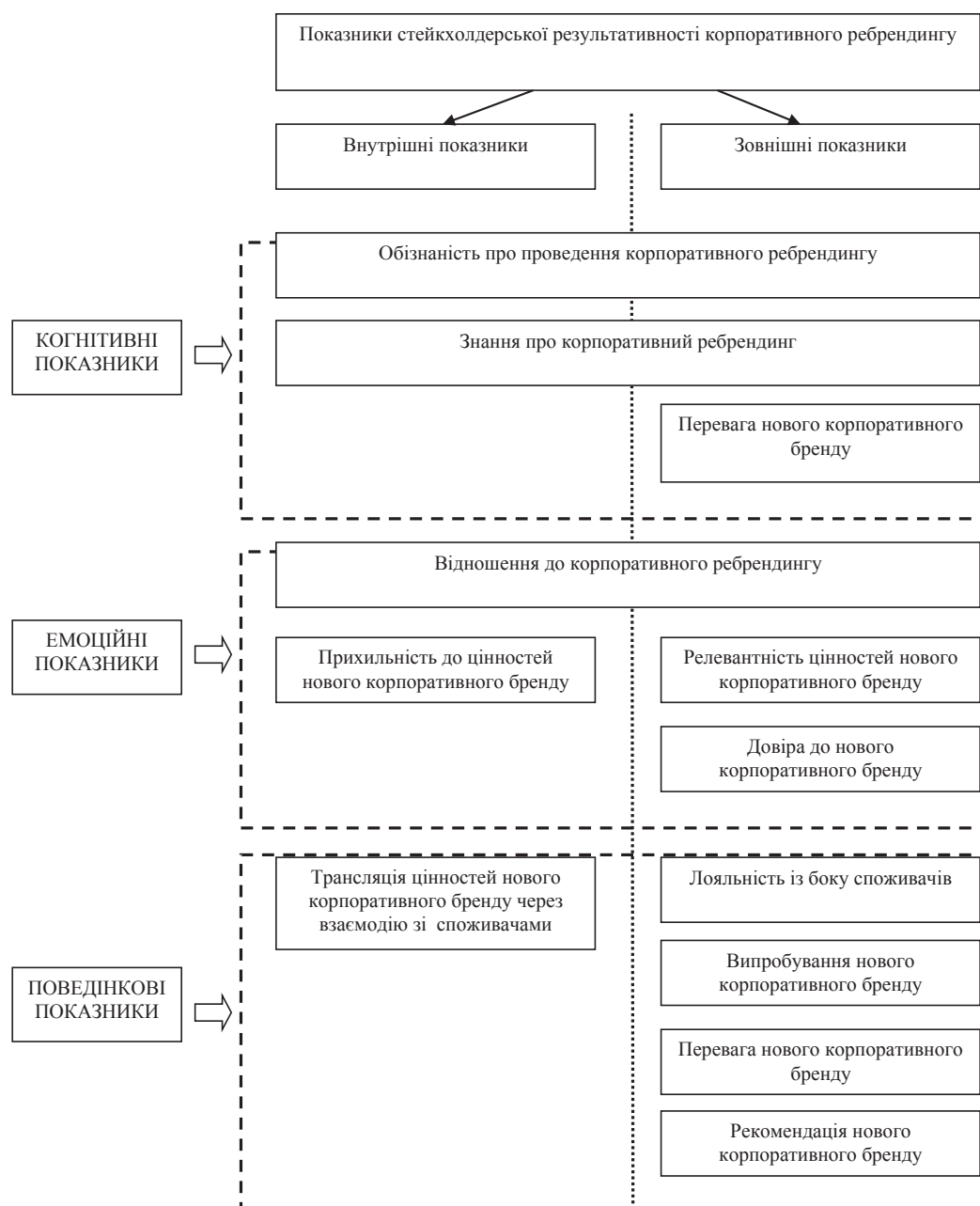


Рис. 5. Декомпозиція показників стейкхолдерської результативності в моделі комплексної оцінки корпоративного ребрендингу для ТНК

Джерело: складено авторами

- рівень дистрибуції бренду;
- вартість бренду;
- віддача від інвестицій в бренд (ROBI– return on brand investments).

Окрім того, зважаючи на комплексність і взаємозв'язок корпоративного ребрендингу із загальною стратегією ТНК, ми можемо включити показники загальної результативності діяльності в оцінку результативності корпоративного ребрендингу. До цих показників віднесемо зростання продажів і вартість акцій компанії.

Концептуалізація корпоративного ребрендингу з позиції процесного підходу дає змогу розглядати це явище як систему взаємопов'язаних процесів, для яких можливе формування специфічних, але водночас взаємозумовлених показників результативності (рис. 3).

Таким чином, у межах моделі комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу ми структуруємо систему показників відповідно до вищезазначеного принципу взаємозв'язку цілей та результатів і розглядаємо три основні компоненти результативності, які, своєю чергою, містять шість підгруп показників: процесні і структурні показники (управлінська результативність), зовнішні і внутрішні показники (стейкхолдерська результативність) і ринкові та загальноорганізаційні показники (економічна результативність) [8]. Модель комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу для ТНК представлена на рис. 4.

Результуюча систематизація показників, які ми вважаємо необхідним включити в модель комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу, представлена в табл. 2.

Запропонована модель комплексної оцінки результативності корпоративного ребрендингу відображає відповідність модельованого результату цілям і завданням стратегії. Достатня широта системи показників дає змогу врахувати багатокомпонентність корпоративного ребрендингу, тоді як розгляд обмеженого спектру показників формує конкретність і предметність системи показників результативності корпоративного ребрендингу для певної ТНК [9].

Комплексність запропонованої системи дає змогу сформулювати основу для розроблення індивідуалізованої системи показників (декомпозицію) результативності корпоративного ребрендингу з урахуванням специфіки певної ТНК, значною гнучкістю й адаптивністю до контекстних умов (рис. 5).

У найзагальнішому вигляді показники стейкхолдерської результативності мають характеризувати три компоненти сприйняття: когнітивний (пізнання), емоційний, поведінковий (поведінкові реакції). До загальних показників для груп зовнішньої і внутрішньої результативності корпоративного ребрендингу ми відносимо два когнітивні показники й один емоційний.

Висновки. У статті запропоновано виділяти три загальні компоненти результативності ребрендингу: управлінський, стейкхолдерський і економічний. Управлінська результативність корпоративного ребрендингу була визначена як здатність системи менеджменту забезпечити досягнення цільових значень показників його результативності. Стейкхолдерська результативність була визначена як ступінь досягнення цільових значень показників взаємодії ТНК з різними групами стейкхолдерів. Економічна результативність трактується як досягнення показників, що відображають функціонування корпоративного бренду і компанії у цілому на ринку.

Крім того, аналіз попередніх досліджень, присвячених питанням виміру ефектів корпоративного ребрендингу, дав змогу виявити певне обмеження в наявних роботах, пов'язане з концентрацією на певних специфічних наборах показників. На основі концептуального розмежування компонент ребрендингу авторами було виділено шість підгруп показників його результативності: показники управлінської (процесні і структурні), стейкхолдерської (внутрішні і зовнішні) й економічної (ринкові і загальноорганізаційні) результативності корпоративного ребрендингу.

У перспективі подібні наукові дослідження мають визначити доцільність застосування й оцінки ребрендингу на різних типах ринків та розроблення економічного обґрунтування подібних корпоративних заходів для ТНК.

Література:

1. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга; пер. с англ. М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. 500 с.
2. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Под науч. ред. проф. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. К.: Знання, 2013. 466 с.
3. Дэвис С., Данн М. Бренд-билдинг. Создание бизнеса, раскрывающего бренд; пер. с англ. СПб.: Питер, 2005. 320 с.
4. Тульчинский Г.Л. Total Branding: мифодизайн постинформационного общества. Бренды и их роль в современном бизнесе и культуре. СПб.: СПбГУ, 2013. 280 с.

5. Corporate Brands and Identity: Developing a Stronger Theory and a Call for Shifting the Debate / J. Cornelissen, L.T. Christensen, K. Kinuthia. European Journal of Marketing. 2012. № 46 (7). P. 1093–1102.
6. Daly A., Moloney D. Managing Corporate Rebranding. Irish Marketing Review. 2014. № 17(1/2). P. 30–36.
7. Gregory A. Involving Stakeholders in Developing Corporate Brands: The Communication Dimension. Journal of Marketing Management. 2007. № 23 (1/2). P. 59–73.
8. Martin M.G., Burke R.J. Corporate Reputation: Managing Opportunities and Threats. Gower Publishing, Ltd., 2012. 356 p.
9. Shamma H.M., Hassan S.S. Integrating Product and Corporate Brand Equity into Total Brand Equity Measurement. International Journal of Marketing Studies. 2011. № 3(1). URL: <http://proquest.umi.com/>.
10. Tevi A., Otubanjo O. Understanding Corporate Rebranding: An Evolution Theory Perspective. International Journal of Marketing Studies. 2013. № 5(3). P. 87–93.
11. Urde M. The Corporate Brand Identity Matrix. Journal of Brand Management. 2013. № 20(9). P. 742–761.
12. Yin R.K. Case Study Research: Design and Methods (4th ed.). Thousand Oaks, CA and London: Sage Publications, 2009. 204 p.

Македон В.В., Куриной В.А. Результативность корпоративного ребрендинга в среде ТНК

Аннотация. В статье определена сущность и уточнено понятие корпоративного ребрендинга как многокомпонентного стратегического процесса, который отображает его специфику как объекта исследования. Разработана модель комплексной оценки результативности корпоративного ребрендинга, которая предусматривает оценку по трем ключевым компонентам (управленческая, стейкхолдерская и экономическая результативность) и определен инструментарий для измерения исследуемого феномена. Сформирована система соответствующих предложенным компонентам результативности корпоративного ребрендинга показателей, которые всесторонне характеризуют его результативность.

Ключевые слова: транснациональная компания, мировой рынок, ребрендинг, оценка бренда, стейкхолдеры, декомпозиция показателей, топ-менеджмент.

Makedon V.V., Kurinnoy V.A. Effectiveness of corporate rebranding in the environment of TNCs

Summary. The essence of the article is defined and the concept of corporate rebranding as a multicomponent strategic process that reflects its specificity as an object of research is specified. A model of integrated evaluation of corporate rebranding effectiveness is developed, which provides for evaluation of three key components (managerial, stakeholder and economic performance), and a toolkit for measuring the effectiveness of the phenomenon studied. The system corresponding to the proposed components has been formed, the effectiveness of corporate rebranding of indicators, which comprehensively characterizes its effectiveness.

Keywords: transnational company, world market, rebranding, brand evaluation, stakeholders, decomposition of indicators, top management.

*Максимук А.О.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка**Кузенко Н.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ У ПЕРЕРОВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті обчислено індекс внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда у 125 підгалузях переробної промисловості України та проаналізовано його динаміку протягом 1996–2014 рр. На основі аналізу визначено підгалузі з різним ступенем внутрішньогалузевої торгівлі: високим, середнім та низьким. Обґрунтовано рекомендації щодо поліпшення структури зовнішньої торгівлі України та внутрішньогалузевого обміну.

Ключові слова: внутрішньогалузева торгівля, індекс Грубеля-Ллойда, структура торгівлі, переробна промисловість, галузевий аналіз, структурні зміни, Україна.

Постановка проблеми. Питання розвитку міжнародної торгівлі є одним із пріоритетних завдань для України. Проблема розширення економічної співпраці України набуває особливої актуальності в контексті необхідності структурних реформ, корекції галузевої спеціалізації та кооперації для підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Визначення рівня внутрішньогалузевої торгівлі в різних підгалузях української промисловості є важливим завданням, особливо враховуючи той факт, що високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі характерний саме для країн із розвинутою ринковою економікою та високим рівнем доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу зовнішньої торгівлі України присвячено чимало праць та досліджень, проте дослідження внутрішньогалузевої торгівлі України набуває особливої актуальності в контексті здійснення структурних змін та стратегії економічного розвитку. Зокрема, питання внутрішньогалузевої торгівлі висвітлено у працях С.В. Беренди, І.І. Зельцера [6], З.М. Бойко [7], В.В. Вавришука [8], О. Луки, І. Левковича [4], Н. Черкас [1], Р. Шелберна, О. Підуфали [5].

В.В. Вавришук [8] кількісно оцінював внутрішньогалузеву торгівлю України за період 2002–2004 рр. загалом, а також у розрізі основних торговельних партнерів (СНД та ЄС). Автор приходиться до висновку, що внутрішньогалузева торгівля України ведеться переважно в тих галузях, які є традиційними для вітчизняної економіки і сформувалися ще за часів планової економіки. Переважно це галузі з низькою доданою вартістю продукції.

З.М. Бойко [7] оцінює просторовий розвиток внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі України і приходиться до висновку, що сучасний стан такої торгівлі характеризується низьким рівнем, її структура є нестійкою, проявляється чітка тенденція до її зростання із Латвією, Литвою, Молдовою, Німеччиною, Румунією та Російською Федерацією.

С.В. Беренда та І.І. Зельцер [6] розраховують індекси внутрішньогалузевої торгівлі України з ЄС та РФ за окремими товарними групами. Автори приходять до висновку, що рівень внутрішньогалузевої торгівлі між Україною та країнами ЄС, Україною та РФ знаходиться приблизно на однаковому рівні, а в товарному розрізі внутрішньогалузева торгівля найбільше розвинена в галузях одягу, текстилю, дорогоцінного або напівдорогоцінного каміння, дорогоцінних металів та виробів із них, міді та виробів із міді й електричних машин та устаткування.

О. Лука та І. Левкович [4] досліджують внутрішньогалузеву торгівлю товарами сільгосподарського призначення та харчової промисловості України протягом 1996–2002 рр. Автори стверджують, що високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі передбачає менші затрати на трансформацію зовнішньої торгівлі у процесі лібералізації. Для оцінки та аналізу застосовують два підходи: індекс Грубеля-Ллойда та показники граничної внутрішньогалузевої торгівлі. Це дало змогу зробити висновки про те, що хоча значення індексу Грубеля-Ллойда коливається суттєво в різних товарних групах залежно від торговельних партнерів та років, усе ж його значення залишається низьким. На думку авторів, це свідчить про те, що торгівля сільгосподарською продукцією переважно є міжгалузевую, що зумовлено порівняльними перевагами країни. Також через низький рівень граничної внутрішньогалузевої торгівлі, зміни в потоках агропромислової продукції за відповідний період є міжгалузевими, а це, своєю чергою, передбачає потенційно високі затрати на здійснення структурних змін у галузі.

Н. Черкас [1] здійснила оцінку та порівняння індексу Грубеля-Ллойда для України, Словаччини та Білорусі з країнами ЄС та СНД за період 1995–2015 рр. Окрему увагу автор зосереджує на дослідженні внутрішньогалузевої торгівлі у групі «Машини і транспортне обладнання». Також автором було виявлено чотири умовні періоди з погляду динаміки індексу внутрішньогалузевої торгівлі машинами та транспортним обладнанням між Україною та ЄС: 1995–2000 рр. – зростання, 2001–2007 рр. – зниження, 2008–2013 рр. – нестабільні коливання, 2014–2015 рр. – суттєве зростання. Останню тенденцію автор пояснює конфліктами між Україною та Росією та переорієнтацією на ЄС. Автор приходиться до висновку: інтеграційні процеси сприяють підвищенню спеціалізації в експорті високотехнологічних товарів на відміну від традиційних низькотехнологічних. Чинником зростання внутрішньогалузевої торгівлі автор вважає диверсифікацію експорту.

Р. Шелберн та О. Підуфала [5] досліджують розвиток структури торгівлі в СНД, акцентуючи увагу на ролі обробної промисловості. Окрема увага авторів зосереджена й на

внутрішньогалузевій торгівлі цього регіону [5, с. 31–35]. Дослідження охоплює 12 пострадянських країн та період 2000–2004 рр. Автори також розраховують індекс Грубеля-Ллойда, проте особливістю дослідження є те, що цей індекс розрахований для країн СНД на основі даних залежно від ступеня їх агрегування – за трьох-, чотири-, та п'ятизначними класифікаціями SITC Rev.3. Результати дослідження вказують на те, що менш агреговані (більш деталізовані) дані показують менший індекс внутрішньогалузевій торгівлі. Загальний рівень внутрішньогалузевій торгівлі протягом досліджуваного періоду є низьким. Відносними лідерами серед країн СНД є Вірменія, Білорусь та Україна (індекс становить близько 30%). Диверсифікація структури експорту обробної та необробної промисловості цих країн відбувається дуже повільно. Рівень експорту товарів, вироблених висококваліфікованою робочою силою, залишається дуже низьким і навіть скорочується протягом цього періоду.

На думку авторів, особливістю цих країн також є те, що, незважаючи на забезпеченість природними ресурсами, факторами виробництва та певним рівнем технологічних потужностей, у них практично відсутній експорт хімічної і легкої промисловості. Автори роблять висновок про невідповідність експорту рівню розвитку: «Країни СНД експортують товари, характерні для експорту багатших країн, що особливо помітно у структурі експорту всередині СНД. Цей феномен можна зрозуміти у більшості країн СНД, однак у деяких країнах (Вірменії, Молдові, Україні) його масштаб настільки великий, що важко піддається поясненню» [5, с. 2].

Низький рівень внутрішньогалузевій торгівлі у деяких випадках Р. Шелберн та О. Підуфала [5] пояснюють наслідком спеціалізації кожної країни СНД на виробництві різних товарів, мало пов'язаних між собою, що, своєю чергою, пов'язане зі спадщиною розміщення продуктивних сил у СРСР.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на низку публікацій, присвячених проблемі внутрішньогалузевій торгівлі, ці питання залишаються недостатньо вивченими переважно через складність збору та доступу до статистичних даних. Потребують поглибленого дослідження та наукового обґрунтування пріоритетні напрями здійснення структурних змін у зовнішній торгівлі України з урахуванням порівняльних переваг.

Мета статті полягає в оцінці індексу внутрішньогалузевій торгівлі в підгалузях переробної промисловості України за період 1996–2014 рр., аналізі його динаміки та майбутніх тенденцій; обґрунтуванні висновків та рекомендацій щодо поліпшення внутрішньогалузєвого обміну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія нашого дослідження базується на визначенні індексу внутрішньогалузевій торгівлі Грубеля-Ллойда [2]:

$$GL_{sector\ i} = 1 - \left(\frac{|\exp ort_{sector\ i} - import_{sector\ i}|}{\exp ort_{sector\ i} + import_{sector\ i}} \right) \quad (1)$$

Цей індекс показує інтенсивність торгівлі товарами однієї товарної групи. Значення індексу коливається від нуля до одиниці. При цьому якщо значення близьке до нуля, то це означає низький рівень внутрішньогалузевій торгівлі; якщо ж значення індексу близьке до одиниці – високий її рівень. До того ж індекс внутрішньогалузевій торгівлі, як правило, є вищим у галузях із більш розгалуженою (диверсифікованою) структурою та меншим – у галузях зі стандартизованою продукцією, де переважно має місце міжгалузєва торгівля.

Нами обчислено індекси Грубеля-Ллойда для 125 підгалузей переробної промисловості України за 4-значним Міжнародним стандартом промислової класифікації всієї економічної діяльності ООН ISIC Rev. 3.1 за період 1996–2014 рр. Вихідні показники для обчислень були представлені в номінальних цінах у дол. США. Досліджуваний період обмежується 2014 р. через відсутність даних використовуваної статистичної бази ООН на момент проведення дослідження.

Для обчислення зважених за торгівлею індексів внутрішньогалузевій торгівлі для окремих галузей (2 цифри) переробної промисловості, а також для переробної промисловості загалом (табл. 1) використовувалася агрегована формула:

$$AGL = \sum_{i=1}^n \left(GL_{sector\ i} * \frac{\exp ort_{sector\ i} + import_{sector\ i}}{\sum_{i=1}^n (\exp ort_{sector\ i} + import_{sector\ i})} \right) \quad (2)$$

Структура переробної промисловості України зазнала значних трансформацій із початку 1990-х років, проте ці зміни швидше були зумовлені кон'юнктурними чинниками. Відповідно, зміни в структурі виробництва, а отже, й у структурі торгівлі та її інтенсивності потребують подальшого аналізу.

Як бачимо з табл. 1, індекс внутрішньогалузевій торгівлі для переробної промисловості України загалом упродовж 1996–2014 рр. був дещо нижчим середнього і коливався в межах 0,33–0,42, причому після 2000 р. індекс демонструє повільне зростання. Якщо глянути на зважені за торгівлею індекси для окремих (2 цифри) галузей переробної промисловості, то найвищий рівень внутрішньогалузевій торгівлі в 2014 р. зафіксовано у зовнішній торгівлі одягом (0,93), тютюновими виробами (0,79), готовою металевою продукцією (0,70), товарами целюлозно-паперової промисловості (0,68), шкірою і взуттям (0,68), мінеральною продукцією (0,65), спецобладнанням (0,61). Дещо вищим від середнього по переробній промисловості є рівень внутрішньогалузевій торгівлі у видавничо-поліграфічній промисловості (0,59), торгівлі електричними устаткуванням (0,52), у торгівлі меблями, ювелірними прикрасами, товарами для спорту та дозвілля (0,52), у точному приладобудуванні (0,5), у галузі виробництва теле-, радіообладнання (0,5), у деревообробній (0,48), хімічній (0,41) і харчовій (0,41) промисловості. В інших галузях рівень внутрішньогалузевій торгівлі є нижчим від середнього.

На жаль, у торгівлі товарами з високим рівнем доданої вартості (офісна і комп'ютерна техніка, автомобілі, транспорт та транспортне обладнання) рівень внутрішньогалузевій торгівлі залишається низьким і не перевищує позначки 0,25.

Розглянемо детальніше внутрішньогалузєву торгівлю в окремих підгалузях (4 цифри). Розпочнемо наш аналіз із визначення рівня внутрішньогалузевій торгівлі у харчовій промисловості України (табл. 2). Сільське господарство та торгівля продукцією цього сектору, зокрема харчової промисловості, досі має велике значення для України. За даними Світового банку, у 2014 р. частка сільського господарства у ВВП становила 11,7%, а частка зайнятих у цьому ж секторі – майже 15%. У 2016 р. ці показники зросли до 13,7% і 16% відповідно. Загалом у 2014 р. частка харчової промисловості у структурі переробної промисловості становила 28%, у товарному експорті – 31%.

Із табл. 2 бачимо, що із 18 субгалузєв харчової промисловості, у десяти з них рівень внутрішньогалузевій торгівлі у 2014 р. є доволі високим (понад 60%). До цієї групи належать: крохмаль і крохмальна продукція (0,9), обробка/консервування фруктів та овочів (0,88), солодові напої та солод (0,87), какао, шоколад та

Зважений за торгівлею індекс внутрішньогалузевої торгівлі для окремих галузей (2 цифри) переробної промисловості

Галузь	Кількість підгалузей	1996	2000	2005	2010	2014
D – Переробна промисловість	125	0,43	0,33	0,38	0,38	0,40
15 – Харчова промисловість	17	0,44	0,36	0,51	0,43	0,41
16 – Тютюнові вироби	1	0,61	0,70	0,78	0,92	0,79
17 – Текстильна промисловість	6	0,37	0,26	0,27	0,29	0,36
18 – Одяг	2	0,31	0,61	0,79	0,02	0,93
19 – Шкіра та взуття	3	0,91	0,45	0,25		0,68
20 – Деревообробна промисловість	5	0,55	0,83	0,81	0,83	0,48
21 – Целюлозо-паперова промисловість	3	0,43	0,40	0,37	0,45	0,68
22 – Видавничо-поліграфічна промисловість	7	0,58	0,38	0,43	0,68	0,59
23 – Паливна промисловість	3	0,41	0,37	0,69	0,63	0,22
24-25 – Хімічна промисловість	12	0,36	0,35	0,23	0,27	0,41
26 – Інша неметалева мінеральна продукція	8	0,78	0,70	0,59	0,55	0,65
27 – Металургія	2	0,21	0,11	0,25	0,27	0,24
28 – Готова металева продукція, окрім машин і устаткування	5	0,60	0,65	0,80	0,73	0,70
29 – Обладнання для галузей виробництва (спец.обладнання)	14	0,71	0,67	0,54	0,46	0,61
30 - Офісна і комп'ютерна техніка	1	0,22	0,26	0,45	0,33	0,16
31 – Електричне устаткування та прилади	6	0,72	0,72	0,68	0,68	0,52
32 – Теле-, радіобудовання	3	0,45	0,25	0,16	0,10	0,50
33 – Точне приладобудування (медичне, хірургічне, вимірвальне...)	5	0,55	0,58	0,37	0,40	0,51
34 - Автомобілебудування	3	0,71	0,27	0,21	0,31	0,24
35 – Транспорт та транспортне обладнання, окрім авто	7	0,45	0,39	0,27	0,21	0,25
36 – Меблі, ювелірні прикраси, товари для спорту та дозвілля	5	0,41	0,67	0,60	0,64	0,52
37 – Переробка неметалевих відходів та брухту	1	0,32	0,30	0,79	0,83	-

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

цукрові кондитерські вироби (0,86), обробка/консервування м'яса (0,83), безалкогольні напої та мінеральні води (0,8), макарони та макаронні вироби (0,8), тютюнові вироби (0,79), інші продукти харчування (0,71), зернова продукція (0,61). Проте позитивна динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі протягом останніх років характерна лише для товарних груп «Солодові напої та солод», «Какао, шоколад та цукрові кондитерські вироби», «Обробка/консервування м'яса», «Безалкогольні напої та мінеральні води» та «Інші продукти харчування». В інших підгалузях спостерігається зниження цього показника.

Відносно середнім рівнем внутрігалузевої торгівлі в 2014 р. характеризуються такі підгалузі, як «Дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв» (0,59), «Молочна продукція» (0,58), «Вина» (0,5), «Хлібобулочні вироби» (0,43), та умовно можемо віднести сюди «Цукор» (0,27). Позитивна динаміка протягом останніх кількох років спостерігається у всіх цих підгалузях, окрім «Дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв» та «Вина». Також слід зазначити, що для «Цукру» до 2009 р. характерним був високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі, а після кризи цей показник критично впав, проте до 2014 р. спостерігаємо відновлення позитивної динаміки.

Для товарних груп «Готові корми для тварин», «Рослинні та тваринні олії та жири», «Виробництво та переробка риби» характерний низький рівень внутрішньогалузевої торгівлі в 2014 р. (менше 0,2).

Отже, з табл. 2 бачимо, що галузі харчової промисловості України є доволі конкурентоспроможними на світовому ринку, проте водночас ці галузі є вразливими до зовнішніх шоків. Також із динаміки обчисленого показника можемо припустити, що тут все ж таки мали місце структурні зміни та зміни в пріоритетності окремих підгалузей, що впливало з державної політики. Стрибокподібну динаміку більшості підгалузей можемо частково пояснити товарною структурою експорту цього сектору України, оскільки в харчовій промисловості існує висока концентрація експорту на окремих товарах, які, своєю чергою, дуже вразливі до коливань світових цін.

У легкій промисловості (табл. 3) у 2014 р. індекс внутрішньогалузевої торгівлі перевищує позначку 0,6 у підгалузях виробництва одягу, крім хутряного, готових текстильних виробів, вичинки і виготовлення шкіри, виготовлення, фарбування та переробки хутра, взуття і килимів та килимових покриттів; в інших підгалузях (виготовлення валіз, сумок, седільного спорядження та зброї, трикотажні і в'язані тканини та вироби, інший текстиль, підготовка текстильного волокна, текстильне ткацтво) індекс внутрішньогалузевої торгівлі не перевищує 0,45.

Як бачимо з табл. 3, доволі значним було зростання обсягів внутрішньогалузевої торгівлі одягом, окрім хутряного; відносно стабільними обсяги внутрішньогалузевої торгівлі були в підгалузях готових текстильних виробів, окрім одягу, килимів та килимових покриттів; також після 2010 р. відбулося деяке

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у харчовій промисловості України, 1996–2014 рр.

Харчова промисловість	1996	2000	2005	2010	2014
1511 – Обробка / консервування м'яса	0,6	0,22	0,97	0,35	0,83
1512 – Виробництво та переробка риби	0,8	0,49	0,14	0,17	0,1
1513 – Обробка / консервування фруктів та овочів	0,92	0,93	0,92	0,96	0,88
1514 – Рослинні та тваринні олії та жири	0,33	0,53*	0,5	0,27	0,11
1520 – Молочна продукція	0,23	0,08	0,12	0,33	0,58
1531 – Зернова продукція	0,18	0,71	0,82	0,67	0,61
1532 – Крохмаль і крохмальна продукція	0,42	0,73	0,82	0,95	0,9
1533 – Готові корми для тварин	0,36	0,31	0,21	0,06	0,15
1541 – Хлібобулочні вироби	0,51	0,4	0,56	0,4	0,43
1542 – Цукор	0,5	0,28	0,69	0,15	0,27
1543 – Какао, шоколад та цукрові кондитерські вироби	0,53	0,4	0,79	0,66	0,86
1544 – Макарони та макаронні вироби	0,73	0,7	0,95	0,87	0,8
1549 – Інші продукти харчування	0,28	0,15	0,24	0,47	0,71
1551 – Дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв	0,06	0,88	0,24	0,75	0,59
1552 – Вина	0,52	0,9	1	0,9	0,5
1553 – Солодові напої та солод	0,96	0,91	0,6	0,41	0,87
1554 – Безалкогольні напої та мінеральні води	0,51	0,56	0,84	0,73	0,8
1600 – Тютюнові вироби	0,61	0,7	0,78	0,92	0,79

Примітка: через відсутність даних для 2000 р. у таблиці подано результат за 2001 р.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у легкій промисловості України, 1996–2014 рр.

Текстильна промисловість	1996	2000	2005	2010	2014
1711 – Підготовка текстильного волокна, текстильне ткацтво	0,27	0,12	0,15	0,08	0,09
1721 – Готові текстильні вироби, крім одягу	0,38	0,97	0,84	0,96	0,93
1722 – Килими та килимові покриття	0,16	0,91	0,70	0,47	0,65
1723 – Каучук, мотузка, шпагат і сітка	0,62	0,64	0,61	0,23	0,17
1729 – Інший текстиль	0,58	-	-	0,26	0,34
1730 – Трикотажні і в'язані тканини та вироби	0,65	0,88	0,47	0,23	0,37
1810 – Одяг, окрім хутряного	0,28	-	-	-	0,93
1820 – Виготовлення, фарбування та переробка хутра	0,91	0,61	0,79	0,91	0,72
1911 – Вичинка та виготовлення шкіри	0,82	0,54	0,57	-	0,87
1912 – Виготовлення валіз, сумок, седільного спорядження та зброї	0,27	0,99	0,49	-	0,41
1920 – Взуття	0,99	-	-	-	0,66

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

зростання обсягів внутрішньогалузевої торгівлі в підгалузях вичинки та виготовлення шкіри, трикотажних і в'язаних тканин і виробів, а також іншого текстилю. В інших підгалузях зафіксовано зменшення обсягів внутрішньогалузевої торгівлі.

Як бачимо з табл. 4, у паливній промисловості найвищим є рівень внутрішньогалузевої торгівлі в підгалузі коксу і коксопродуктів – 0,75 у 2014 р., тоді як індекс внутрішньогалузевої торгівлі в підгалузі переробки ядерного палива становив 0,56, а в підгалузі рафінованих нафтопродуктів – 0,13 у 2014 р. Порівняно з 2010 р. в підгалузях коксу і коксопродуктів, а також переробки ядерного палива зафіксовано нарощення обсягів внутрішньогалузевої торгівлі, тоді як у підгалузі рафінованих нафтопродуктів – скорочення.

У хімічній галузі в 2014 р. високий індекс внутрішньогалузевої торгівлі (понад 0,75) зафіксовано в підгалузях основних хімікатів і добрив та азотних сполук; середній рівень внутрішньогалузевої торгівлі (понад 0,4) зафіксовано в підгалузях

миючих, чистячих та косметичних засобів, продуктів із пластику і гумових шин та труб; низьким індекс внутрішньогалузевої торгівлі є в підгалузях інших хімічних продуктів, інших гумових продуктів, фармацевтичних та медичних хімікатів, фарб, лаків, друкарських чорнил та смол, пластику в первинній формі, синтетичної гуми, синтетичних волокон і пестицидів та інших агрохімічних продуктів.

Якщо розглянути динаміку індексу внутрішньогалузевої торгівлі (табл. 5), то можна помітити тенденцію до нарощування обсягів внутрішньогалузевої торгівлі в 2014 р. порівняно з 1996 р. лише в підгалузях основних хімікатів, добрив та азотних сполук і продуктів із пластика. Також у підгалузях фармацевтичних та медичних хімікатів, а також миючих, чистячих і косметичних засобів певне нарощування обсягів внутрішньогалузевої торгівлі відбулося після 2005 р.

В історично традиційній для економіки України металургійній промисловості спостерігається відносно високий рівень

Таблиця 4

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у паливній промисловості України, 1996–2014 рр.

Паливна промисловість	1996	2000	2005	2010	2014
2310 - Кокс і коксопродукти	0,85	0,12	0,91	0,37	0,75
2320 - Рафіновані нафтопродукти	0,44	0,43	0,71	0,71	0,14
2330 – Переробка ядерного палива	-	-	0,28	0,17	0,57

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Таблиця 5

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у хімічній промисловості України, 1996–2014 рр.

Хімічна промисловість	1996	2000	2005	2010	2014
2411 – Основні хімікати, окрім добрив	0,60	-	-	-	0,86
2412 - Добрива та азотні сполуки	0,05	-	0,17	0,48	0,78
2413 - Пластик у первинній формі, синтетична гума	0,29	0,37	-	0,19	0,09
2421 - Пестициди та інші агрохімічні продукти	0,10	0,10	-	0,04	0,05
2422 - Фарби, лаки, друкарські чорнила та смоли	0,56	0,34	0,19	0,17	0,15
2423 - Фармацевтичні та медичні хімікати	0,42	0,25	0,14	0,15	0,19
2424 - Миючі, чистячі та косметичні засоби	0,55	0,40	0,21	0,37	0,48
2429 - Інші хімічні продукти	0,74	0,59	0,53	0,45	0,27
2430 - Синтетичні волокна	0,75	-	0,81	0,05	0,09
2511 - Гумові шини та труби	0,29	0,59	0,96	0,44	0,41
2519 - Інші гумові продукти	0,23	0,31	0,35	0,34	0,22
2520 - Продукти із пластика	0,39	0,25	0,40	0,38	0,42

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Таблиця 6

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у металургійній промисловості України, 1996–2014 рр.

Металургійна промисловість	1996	2000	2005	2010	2014
2710 - Залізо та сталь	0,14	0,11	0,18	0,23	0,19
2720 - Дорогоцінні та кольорові метали	0,87	-	0,95	0,69	0,79

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

внутрішньогалузевої торгівлі у кольоровій металургії (0,79 у 2014 р.) і відносно низький рівень – у чорній металургії (0,18 у 2014 р.).

А тепер розглянемо та проаналізуємо динаміку індексу внутрішньогалузевої торгівлі для товарної групи «Спецобладнання і офісна та обчислювальна техніка». Отже, як бачимо з табл. 7, серед підгалузей спецобладнання найвищим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі в 2014 р. характеризуються насоси, компресори, крани та клапани (0,95), машини для гірничодобувної промисловості (0,91), підшипники, приводи та привідні елементи (0,87), підйомно-транспортне обладнання (0,67), інші машини загального призначення (0,67). Зниження цього показника протягом 1996–2014 рр. спостерігалось у цій товарній групі лише для підйомно-транспортного обладнання.

Рівень внутрішньогалузевої торгівлі нижче середнього (понад 0,4) характерний для машин для металургії, печей та пальників до печей, побутової техніки, машин для переробки продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, іншого спеціального обладнання. Динаміка індексу ВГТ є нестабільною протягом досліджуваного періоду для машин для металургії та іншого спеціального обладнання; до того ж, якщо у першому випадку спостерігається зростання показника відносно 2010 р., то у другому – його зниження. Також слід зазначити, що для товарних груп «Побутова техніка», «Машини для переробки продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів», «Інше спеціальне обладнання» найвищий рівень внутрішньогалузевої торгівлі спостерігався у 2000 р., і, незважаючи на пози-

тивну динаміку, до 2014 р. рівень цього показника не вдалося відновити.

Відносно низьким є цей показник для таких підгалузей, як «Верстати», «Сільськогосподарська та лісогосподарська техніка», «Двигуни та турбіни (не для транспортного обладнання) (0,3–0,4)». Машини для текстилю, одягу та шкіри та офісна та обчислювальна техніка не займають великої ваги у зовнішній торгівлі у 2014 р., до того ж тут спостерігається стійка тенденція до зниження індексу протягом усього досліджуваного періоду.

З проаналізованого вище можемо підсумувати: у період становлення засоби виробництва, які характеризуються високою продуктивністю та інноваційністю, мають велике значення для економіки. Проте, як бачимо з табл. 7, для української економіки пріоритетними залишаються традиційні галузі, на що й указує пріоритетність окремого спецобладнання. Натомість торгівля тим спецобладнанням, що може бути застосоване в галузях, спрямованих на виробництво споживчих товарів із високою доданою вартістю та високим рівнем конкурентоспроможності, залишається на середньому чи низькому рівні. Очевидною є необхідність здійснення структурних змін.

Щодо підгалузей електрообладнання (табл. 8), у 2014 р. найвищий рівень внутрішньогалузевої торгівлі спостерігався у підгалузях «Електродвигуни, генератори, трансформатори» та «Акумулятори та батареї» (понад 0,9). По цих двох позиціях спостерігаємо спад між 2005 і 2010 рр., проте до 2014 р. – суттєве зростання.

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у машинобудівній промисловості України «Спецобладнання і офісна та обчислювальна техніка», 1996–2014 рр.

Спецобладнання і офісна та обчислювальна техніка	1996	2000	2005	2010	2014
2911 – Двигуни та турбіни (не для транспортного обладнання)	0,5	0,66	0,34	0,26	0,35
2912 – Насоси, компресори, крани та клапани	0,92	0,94	0,99	0,91**	0,95
2913 – Підшипники, приводи, приводні елементи	0,76	0,87	-	-	0,87
2914 – Печі та пальники до печей	0,4	0,75*	0,58	0,6**	0,53
2915 – Підйомно-транспортне обладнання	0,97	0,86	0,71	0,83	0,67
2919 – Інші машини загального призначення	0,54	0,49*	0,41	0,53	0,67
2921 – Сільськогосподарська та лісогосподарська техніка	0,45	0,85	0,58	0,28	0,36
2922 – Верстати	0,94	1	0,52	0,53	0,39
2923 – Машини для металургії	0,66	0,4	0,92	0,39	0,58
2924 – Машини для гірничодобувної промисловості	0,87	0,84	0,62	0,89	0,91
2925 – Машини для переробки продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів	0,41	0,71	0,22	0,46	0,45
2926 – Машини для текстилю, одягу та шкіри	0,45	0,28*	-	-	0,13
2929 – Інше спеціальне обладнання	0,8	0,52	0,21	0,64	0,42
2930 – Побутова техніка	0,83	0,77	0,52	0,46	0,51
3000 – Офісна та обчислювальна техніка	0,22	0,26	0,45	0,33	0,16

Примітка: * – дані за 1999 р.; ** – дані за 2011 р.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Таблиця 8

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у машинобудівній промисловості України «Електричне устаткування та прилади», 1996–2014 рр.

Галузі	1996	2000	2005	2010	2014
3110 – Електродвигуни, генератори, трансформатори	0,6	0,76	0,9	0,77	0,95
3120 – Електророзподільна та контрольна апаратура	0,9	0,58	0,55	0,7	0,53
3130 – Ізольований провід та кабель	0,82	0,83	0,73	0,63	0,43
3140 – Акумулятори та батареї	0,23	0,72	0,98	0,54	0,93
3150 – Освітлюване обладнання та електричні лампи	0,71	0,97	0,75	0,49	0,52
3190 – Інше електричне обладнання	0,89	0,8*	0,6**	-	0,23

Примітка: * – дані за 2001 р.; ** – дані за 2004.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Середній рівень внутрішньогалузевої торгівлі у цьому секторі характерний для підгалузей «Електророзподільна та контрольна апаратура», «Освітлюване обладнання та електричні лампи» та «Ізольований провід та кабель». Для підгалузей «Електророзподільна та контрольна апаратура» та «Освітлюване обладнання характерна» стрибкоподібна динаміка, а для «Ізольований провід та кабель» – стійка тенденція до зниження.

Через недостатню кількість даних для підгалузі «Інше електричне обладнання» можемо лише порівняти значення індексу на початок та кінець досліджуваного періоду: значення індексу знизилось з 0,89 у 1996 р. до 0,23 у 2014 р.

Щодо тенденцій зовнішньої торгівлі теле-, радіобладнанням (табл. 9), то найвищий рівень внутрішньогалузевої торгівлі (понад 0,75) у 2014 р. спостерігаємо у таких підгалузях, як «Обладнання для контролю промислового виробництва», «Теле- та радіоприймачі та супутні товари», «Вимірювальні та випробувальні, навігаційні прилади тощо». Дещо нижчий рівень індексу внутрішньогалузевої торгівлі зафіксовано в 2014 р. в підгалузі «Оптичні прилади та фотографічне обладнання». Медичне, хірургічне й ортопедичне обладнання, годинники, теле-, радіопередавачі, апарати лінії передач та електронні клапани, трубки та ін. характеризуються низьким рівнем

внутрішньогалузевої торгівлі (менше 0,25). У більшості підгалузях цієї підгрупи спостерігаємо позитивну динаміку протягом останніх років. Тенденції до зниження індексу спостерігаємо для таких підгалузей, як «Електронні клапани, трубки та ін.», «Оптичні прилади та фотографічне обладнання» та «Вимірювальні та випробувальні, навігаційні прилади тощо».

Тут важливо зазначити, що кінцеві товари, що спрямовані на задоволення потреб споживача, характеризуються низьким рівнем внутрішньогалузевої торгівлі, окрім товарів групи «Теле- та радіоприймачі та супутні товари». У контексті структурних змін та економічного розвитку слід розвивати виробництво кінцевих товарів для кінцевого споживання.

В автомобілебудуванні та іншому транспортному обладнанні в 2014 р. індекс внутрішньогалузевої торгівлі перевищує позначку у 0,5 лише в підгалузі «Запчастини/аксесуари для автомобілів» та «Будівництво, ремонт товарів для дозвілля/спортивних човнів». Щодо підгалузей «Автомобільні кузова, трейлери, напівпричепи», «Будівництво та ремонт суден», «Залізничні трамвайні локомотиви та рухомий склад», «Літаки та космічні апарати», то тут цей показник коливається в межах 0,25–0,35. Для решти підгалузей, зокрема «Автомобілі», «Мотоцикли», «Велосипеди та інвалідні візки», а також «Інше

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у машинобудівній промисловості України «Теле-, радіообладнання», 1996–2014 рр.

Галузі	1996	2000	2005	2010	2014
3210 – Електронні клапани, трубки та ін.	0,4	0,68	0,24	0,39	0,18
3220 – Теле-, радіопередавачі, апарати лінії передач	0,43	0,17	0,03	0,06	0,23
3230 – Теле- та радіоприймачі та супутні товари	0,51	0,53*	0,4	-	0,89
3311 – Медичне, хірургічне і ортопедичне обладнання	0,28	0,25	0,14	0,12	0,24
3312 – Вимірвальні та випробувальні, навігаційні прилади тощо	0,79	0,78	0,51	0,82	0,75
3313 – Обладнання для контролю промислового виробництва	0,36	0,98	0,93	0,57	0,92
3320 – Оптичні прилади та фотографічне обладнання	0,46	0,78	0,66	0,84*	0,43
3330 – Годинники	0,02	0,02	0,05	0	0,23

Примітка: * – дані за 1999 р.; ** – дані за 2009 р.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у машинобудівній промисловості України «Автомобілебудування та інше транспортне обладнання», 1996–2014 рр.

Галузі	1996	2000	2005	2010	2014
3410 – Автомобілі	0,63	0,39	0,17	0,27	0,13
3420 – Автомобільні кузова, трейлери, напівпричепи	0,61	0,38*	0,08	0,22	0,33
3430 – Запчастини/аксесуари для автомобілів	0,9	0,8*	0,51	0,51	0,62
3511 – Будівництво та ремонт суден	0,03	0,3	0,09	0,26	0,3
3512 – Будівництво, ремонт товарів для дозвілля/ спортивних човнів	0,33	0,89*	0,9**	0,74	0,59
3520 – Залізничні трамвайні локомотиви та рухомий склад	0,68	0,7	0,26	0,21	0,25
3530 – Літаки та космічні апарати	0,29	0,25	0,4	0,23	0,23
3591 – Мотоцикли	0,33	0,97*	0,1	0,05***	0,01
3592 – Велосипеди та інвалідні візки	0,25	0,19	0,16	0,11	0,09
3599 – Інше транспортне обладнання	0,78	0,12	0,14	0,11	0,11

Примітка: * – дані за 1999 р.; ** – дані за 2004 р.; *** – дані за 2011 р.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі у машинобудівній промисловості України «Меблі, ювелірні прикраси, товари для спорту та дозвілля» та «Переробка неметалевих відходів» та брухту, 1996–2014 рр.

Галузь	1996	2000	2005	2010	2014
3610 – Меблі	0,56	0,91	0,89	0,99	0,60
3691 – Ювелірні вироби та суміжні товари	-	-	0,51	0,75	0,51
3692 – Музичні інструменти	0,57	0,37	0,18	0,17	0,14
3693 – Спортивні товари	0,44	-	-	-	0,73
3694 – Ігри та іграшки	0,10	0,32	0,17	0,18**	0,22
3699 – Інші товари цієї підгрупи	0,26	0,25	0,33	0,36	0,46
3720 – Переробка неметалевих відходів та брухту	0,32	0,30	0,79	0,83	0,66*

Примітка: * – дані за 2009 р.; ** – дані за 2011 р.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels

транспортне обладнання». цей показник є критично низьким.

Отже, можемо припустити, що Україні не вдалося зберегти конкурентні переваги в наукомістких галузях, а відсутність виваженої інвестиційної політики та структурних змін говорить про негативні тенденції розвитку по цих товарних групах.

Щодо останньої підгрупи галузі переробної промисловості, то найвищий індекс внутрішньогалузевої торгівлі (понад 0,6) у 2014 р. спостерігаємо для підгалузей «Спортивні товари» та «Меблі». Дещо нижчим цей показник є для підгалузі «Ювелірні вироби та супутні товари» та «Інше виробництво». Музичні інструменти та ігри характеризуються найнижчими показни-

ками індексу внутрішньогалузевої торгівлі. Якщо розглянути динаміку цього показника, порівнюючи індекси на початок та кінець досліджуваного періоду, то все-таки спостерігаємо зростання у підгалузях «Меблі», «Спортивні товари», «Ігри та іграшки», «Інше», «Переробка неметалевих виробів та брухту».

Отже, тут також, як і у попередньому випадку, бачимо схожу ситуацію: внутрішньогалузева торгівля готовими товарами є менш інтенсивною.

Висновки. Отже, можемо підсумувати: 1) зміни у структурі виробництва та зовнішньої торгівлі у період 1996–2014 рр. відбулися значні, проте їхній характер переважно є кон'юнк-

турним; 2) «консервування» старої структури виробництва без належного залучення інвестиційних коштів дає змогу перманентно підтримувати на задовільному рівні певний рівень виробництва, а отже, зовнішньої торгівлі, конкурентність яких переважно випливає із цінних чинників – дешевих цін на фактори виробництва; 3) у структурі торгівлі переважають товари сировинного спрямування та комплектуючі чи доповнюючі товари, що не задовольняють кінцеве споживання, а отже, внутрішньогалузева торгівля більш інтенсивно відбувається саме цими товарами.

Так, індекс внутрішньогалузевої торгівлі для переробної промисловості України загалом упродовж 1996–2014 рр. коливався в межах 0,33–0,42, причому після 2000 р. індекс демонструє повільне зростання. Якщо глянути на зважені за торгівлею індекси для окремих (2 цифри) галузей переробної промисловості, то найвищий рівень внутрішньогалузевої торгівлі в 2014 р. зафіксовано в зовнішній торгівлі одягом (0,93), тютюновими виробами (0,79), готовою металевою продукцією (0,70), товарами целюлозо-паперової промисловості (0,68), шкірою і взуттям (0,68) та мінеральною продукцією (0,65), тоді як у високотехнологічних галузях зі значним рівнем доданої вартості рівень ВГТ залишається низьким. Серед 125 проаналізованих галузей (4 цифри) найвищі обсяги внутрішньогалузевої торгівлі в 2014 р. зафіксовано в підгалузях: насосів, компресорів, кранів та клапанів (0,95), електродвигунів, генераторів і трансформаторів (0,95), одягу, крім хутряного (0,93), готових текстильних виробів (0,93), акумуляторів та батарей (0,93), обладнання для контролю промислового виробництва (0,92), машин для гірничодобувної промисловості (0,91) та крохмалю і крохмальної продукції (0,9). Здебільшого це низькотехнологічні вироби або товари, не призначені для кінцевого споживання.

Щодо харчової галузі, то, судячи з динаміки обчисленого показника, можемо припустити, що тут все ж таки мали місце структурні зміни та зміни у пріоритетності окремих підгалузей, що впливало з державної політики. Стрибокподібну динаміку більшості підгалузей можемо частково пояснити товарною структурою експорту України, оскільки тут існує висока концентрація експорту на окремих товарах цієї галузі, які, своєю чергою, дуже вразливі до коливань світових цін. До того ж індекс внутрішньогалузевої торгівлі є вищим галузях із більш розгалуженою (диверсифікованою) структурою.

У машинобудуванні бачимо, що пріоритетними залишаються традиційні галузі, а тому саме тут і спостерігаємо високий індекс внутрішньогалузевої торгівлі. Очевидною є необхідність здійснення структурних змін.

Дане дослідження дає нам можливість запропонувати певні рекомендації. Доцільною є активізація інвестиційного процесу у переробній промисловості з одночасними інституційними змінами, що передбачають полегшення ведення бізнесу. Безумовно, це можливо здійснити лише в рамках державної політики підтримки структурних змін у переробній промисловості з орієнтацією не на традиційні галузі, що дісталися Україні у спадок від СРСР, а на високотехнологічні галузі й виробництво товарів, призначених для кінцевого споживання, з високою часткою доданої вартості.

Література:

1. Cherkas N.I. International competitiveness of Eastern European countries: importance of trade orientation and eurointegration. Управління економічними процесами. 2017. № 1(14). URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_1/epm2017_1_2.pdf.
2. Grubel H.G., Lloyd P.J. Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products. New York. 1975. 205 p.
3. Industrial Statistics Database, ISIC Rev.3- 3/4 digit levels, 1985-2013, Version 1.0 of Licensed Data Files; «INDSTAT4-Rev.3» United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). URL: <https://stat.unido.org/>.
4. Luka O., Levkovych I. Intra-industry trade in agricultural and food products: the case of Ukraine. IAMO Discussion paper №. 78. Halle (Saale). 2004. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/28465/1/49215502X.pdf>.
5. Shelburne R., Pidufala O. Evolving trade patterns in the CIS: The role of manufacturing. Discussion paper series. 2006. № 2. United Nations Economic commission for Europe.
6. Беренда С.В., Зелцер І.І. Господарська інтеграції України з країнами ЄС в контексті утворення глобальних та регіональних ланцюгів доданої вартості. Соціальна економіка. 2016. № 1. С. 16–24.
7. Бойко З.М. Просторовий розвиток внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». Тернопіль, 2009. 20 с.
8. Вавришук В.В. Концентрація експорту та внутрішньогалузева торгівля України: кількісні оцінки. Наукові записки. 2005. № 44. С. 42–46.

Максимук А.А., Кузенко Н.В. Аналіз внутріотраслевої торгівлі в перерабатывающей промисленности Украины

Аннотация. В статье рассчитан индекс внутриотраслевой торговли Грубеля-Ллойда в 125 подотраслях перерабатывающей промышленности Украины и проанализирована его динамика в течение 1996–2014 гг. На основании анализа определены подотрасли с разной степенью внутриотраслевой торговли: высоким, средним и низким. Обоснованы рекомендации относительно улучшения структуры внешней торговли Украины и внутриотраслевого обмена.

Ключевые слова: внутриотраслевая торговля, индекс Грубеля-Ллойда, структура торговли, перерабатывающая промышленность, отраслевой анализ, структурные изменения, Украина.

Maksymuk A.O., Kuzenko N.V. Intra-industry trade in the manufacturing sector of Ukraine

Summary. The authors have calculated Grubel-Lloyd intra-industry trade indices for 125 Ukrainian manufacturing sub-industries and analyzed their dynamics in 1996-2014. On the basis of this analysis, they have identified sub-industries with different level of intra-industry trade – high, medium and low. The recommendations concerning changes in the external trade structure and intra-industry exchange have been also provided.

Keywords: intra-industry trade, Grubel-Lloyd index, trade structure, manufacturing, sectoral analysis, structural transformations, Ukraine.

Огінок С.В.,

к.е.н.,

асистент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕСУ

Анотація. У статті проаналізовано вплив інституційних механізмів на розвиток франчайзингової стратегії розвитку бізнесу. Розглянуто основні особливості франчайзингового бізнесу в Європі та Україні.

Ключові слова: франчайзинг, міжнародний бізнес, міжнародна економічна діяльність, інституційні механізми, державне регулювання, міжнародні асоціації франчайзингу.

Постановка проблеми. Серед нових економічних механізмів, інструментів і форм, які сприяють вирішенню економічних проблем в Україні, дедалі більшої популярності набуває франчайзинг. У державі помітно зростає кількість франчайзингових точок, з'являються нові франчайзингові мережі. Усе це завдяки тому, що франчайзинг має низку переваг, які дають змогу знизити операційні витрати, зменшити ризики, підвищити ефективність виробничої діяльності, зміцнити конкурентоспроможність економіки загалом, що особливо важливо для України за сучасних умов. Загалом система франчайзингу надає низку переваг, які дають змогу ефективніше організувати бізнес із меншими ризиками та затратами, що підвищує ефективність української економіки у цілому. За обмеженого державного фінансування та відсутності продуктивної системи фінансування підприємницької діяльності франчайзинг набуває значення як дієвий інструмент, що забезпечує тісну взаємодію малого і середнього бізнесу. Однак на розвиток франчайзингу впливає безліч факторів, серед яких, зокрема, інституційні механізми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засади наукового обґрунтування франчайзингу як прогресивного методу провадження бізнесу заклали поглибили та доповнили М. Вудроу, В. Довгань, Д. Клейн, Р. Мартін, М. Мендельсон, А. Мінклер, Д. Норт, І. Рикова, Дж. Філдінг, Дж. Хенсон та ін.

Вагомий внесок у розвиток проблеми франчайзингу зробили українські вчені: О. Кузьмін, Д. Баюра, О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, Л. Гальперіна, Н. Грущинська, М. Дудченко, Н. Комар, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Є. Панченко, Ю. Пахомов, О. Плотніков, А. Поручник, А. Румянцев, С. Сіденко, Ю. Спекторов, О. Трушенко, А. Філіпенко, Ю. Федунь та ін. Засади екологічного франчайзингу обґрунтовано в роботах І. Ілляшенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні у світовій економічній думці відсутня сформована комплексна теоретична основа розвитку франчайзингу як прогресивного методу провадження бізнесу, яка б об'єднувала в собі різні підходи та напрацювання. Цінний та найбільш повний критичний огляд досліджень, які базуються на економічних моделях та опубліковані в базах Scopus та Web of Science, провели Г.Дж. Болт, Ю. Бондаренко, Дж. Еванс, Б. Карлоф, Д. Кауфман, Я. Корнаї, Дж. Стігліц, з якого чітко видно прогалини наукової думки у сфері розвитку франчайзингу

в глобалізованій економіці. Зокрема, вченими недостатньо вивчено та проаналізовано окремі чинники впливу на розвиток франчайзингової діяльності, серед яких можна виділити інституційні; недостатньо проведено досліджень дієвості франчайзингової стратегії провадження бізнесу на розвиток економік розвинених країн із середнім рівнем доходів та країн, що розвиваються, а також лише частково проведений детальний аналіз на конкретних рушіїв та бар'єрів упровадження франчайзингу в розрізі різних секторів та регіонів.

Мета статті полягає у виокремленні та аналізі інституційних механізмів на розвиток франчайзингу у глобалізованій системі світогосподарських зв'язків. Актуальність роботи підсилюється відносно недавньою появою франчайзингу загалом на українському ринку та доцільністю аналізу досвіду європейських країн у сфері франчайзингового бізнесу; недостатньою кількістю проведених досліджень на вказану тематику вітчизняними вченими та необхідністю збільшення кількості франчайзингового потенціалу нашої держави в найкоротші терміни для забезпечення гідного становища на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних ринкових умов жорсткої конкуренції, малої поінформованості та відносно обмежених фінансових можливостей франчайзинг стає ефективним інструментом вирішення актуальних проблем. За допомогою франчайзингу бізнес стає більш поінформованим, більш конкурентоспроможним на конкретному сегменті ринку. Це явище можна пояснити тим, що ринкова економіка формується як великими підприємствами, так і малим та середнім бізнесом. Перші мають можливість стабілізувати економіку та впливати на розвиток науково-технічного прогресу, а малі та середні підприємства завдяки своїй мобільності мають можливість формувати конкурентне середовище.

Франчайзинг визнаний у світі як найбільш прогресивна форма ведення бізнесу. Привабливість франчайзингу визначається передусім його прозорістю та комплексним характером. Така стратегія господарювання відкриває великі перспективи, оскільки дає змогу залучати іноземні інвестиції з різних країн для розвитку однієї галузі, а також упроваджувати високі стандарти [14].

На поширення франчайзингу в Європі впливають багато факторів, для їхнього детального аналізу пропонуємо розглянути три рівні, на яких розвивається франчайзинг: соціальний, організаційний та індивідуальний [15].

На соціальному рівні франчайзинг пов'язаний із широким діапазоном економічної діяльності, його продуктивність залежить від проявів у різних видах економічної активності та можливості проникнення в конкретні сектори. Велике значення для провадження франчайзингового бізнесу в країні мають політичні чинники, а саме наявність законодавчої бази, яка регулює франчайзингові відносини та створює відповідні механізми регламентування прав інтелектуальної власності. Культурні

чинники впливу на розвиток франчайзингу передусім залежать від споживачів, від їхніх культурних та релігійних уподобань, саме тому франчайзер та успіх його компанії напряму залежать від локального франчайзі, який знайомий з усіма культурологічними особливостями країни чи регіону.

На організаційному рівні велике значення має збалансованість взаємовідносин між франчайзером і франчайзі. На цьому рівні важливими є оцінка рівня франшизи та сектор, де буде провадитися франчайзингова діяльність. На цьому рівні велике значення має рівень взаємодії франчайзера з франчайзі, адже, впроваджуючи вже усталений порядок провадження бізнесу, від цього напряму залежить швидкість проникнення на новий ринок.

Аналізуючи індивідуальний рівень франчайзингу, можна зауважити, що тут одним із визначальних факторів є рівень зайнятості. Франчайзинговий бізнес, розширюючи власні мережі збуту, створює нові робочі місця, чим підвищує загальну зайнятість у країні та добробут населення. Важливим фактором франчайзингової діяльності на організаційному рівні є система інновацій та ноу-хау, які передаються від власника бізнесу до отримувача франшизи, і саме тут важливий рівень мотивації франчайзі.

Успішність франчайзингової діяльності залежить від багатьох факторів та умов. Незважаючи на те що ЄС має спільний ринок і більш-менш усталені норми економічної діяльності, під час виходу франшизи на нові ринки варто детальніше проаналізувати всі рівні розвитку франчайзингу та розраховувати всі можливі ризики та загрози як для франчайзера, так і для франчайзі відповідно до особливостей ринку.

За останні кілька років сфера застосування франчайзингу значно розширилася завдяки тому, що він може виступати як метод дистрибуції, маркетингу, розширення мереж збуту, а також збільшення зайнятості. Франчайзинг розвивається дуже швидкими темпами, і кількість франчайзингових точок зростає з кожним роком у всіх сферах економічної діяльності (табл. 1).

Найбільшого поширення франчайзинг набув у США, де й зародився, однак чималою популярністю він користується і в Європі. У двадцятку найкращих світових франчайзингових мереж входять франшизи, які походять із Нідерландів, Іспанії, Франції, Угорщини та Італії. Європейський ринок із населенням понад 450 млн. осіб є найбільш динамічним у сфері розвитку франчайзингу.

Дослідники тестують вплив різноманітних чинників на зростання франчайзингового бізнесу та його поширення в розвинених країнах та країнах, що розвиваються [1–3]. Зокрема, до

таких чинників віднесені географічна відстань [4], культурна відстань [5; 6], невизначеність і обсяг транзакційних витрат [7], політична стабільність і корупція [8; 9], розмір і зростання ВВП [10], ефективність примусового виконання договорів [11], рівень незрілого підприємництва (показник молодих новостворених фірм) [12; 13]. Як бачимо, науковці враховують чимало інституційних змінних як фактори розвитку франчайзингових операцій. На нашу думку, одним із ключових чинників розвитку франчайзингу є інституційні механізми, які мають вплив на всіх трьох рівнях розвитку франчайзингу: соціальному, організаційному та індивідуальному. Розглянемо вплив інституційних механізмів більш детально на прикладі франшиз, походженням із країн – членів ЄС та України.

За останні роки сформувалося кілька тенденцій, притаманних європейському франчайзингу:

- збільшення франчайзингових підрозділів усередині мережі, тобто дедалі більша кількість франчайзі намагається відкрити якнайбільше точок свого франчайзера;
- посилюється інтернаціоналізація європейського франчайзингу, цьому сприяє не лише вихід певної франчайзингової мережі за межі країни походження, а й набуття країною членства в Європейському Союзі;
- збільшення інтенсивності використання новітніх технологій;
- створення франчайзингових асоціацій у кожній країні Європи.

Саме асоціації франчайзингу виступають інституційними чинниками, які забезпечують існування та діяльність багатьох франчайзингових мереж. Як окремі організації асоціації франчайзингу створені й успішно функціонують в Австрії, Чеській Республіці, Бельгії, Данії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Греції, Італії, Швеції, Швейцарії, Нідерландах, Великій Британії та Польщі. У Португалії інституційним забезпеченням франчайзингу займаються аж дві організації: Португальська асоціація франчайзингу (Associação Portuguesa de Franchising) та Національна асоціація франчайзингу (Associação Nacional de Franchising), а в Норвегії окремої інституції немає, але її функції виконує національна Торгово-сервісна бізнес-асоціація (National Trade and Service Business Association) [17–21].

На рівні інституцій в ЄС франчайзинг представлений Європейською федерацією франчайзингу, яка була створена в 1972 р. Її членами є національні асоціації франчайзингу країн – членів ЄС та інші особи, які мають відношення до франчайзингу. Членами ЄФФ у 1990 р. було прийнято Європейський кодекс етики франчайзингу, на основі якого відбувається регу-

Таблиця 1

Рейтинг франчайзингових компаній у 2017 р.

Місце	Франшиза	Сфера діяльності	Кількість точок
1	7-Eleven Inc.	Громадське харчування	47298
2	Subway Corporation	Громадське харчування	37003
3	McDonald's Corporation	Громадське харчування	33003
4	Kumon Inst. Of Education Co. Ltd	Освіта (дітей)	25431
5	Harland Sanders Kentucky Fried Chicken	Громадське харчування	22000
6	Spar	Громадське харчування	13600
7	Europcar	Автобізнес	13000
8	Pizza Hut	Громадське харчування	12700
9	Burger King	Громадське харчування	12000
10	Mexx	Роздрібна торгівля	11600

Джерело: складено автором за [16]

лювання франчайзингових відносин у кожній окремій європейській країні [21].

Оскільки франчайзинг є результатом інтелектуальної власності, вплив держави на процес захисту прав власності в країні франчайзера і франчайзі є важливим елементом формування інституційного середовища розвитку франчайзингу. У сучасних економічних емпіричних дослідженнях недостатньо уваги приділяється інституту захисту прав власності як чиннику стимулювання поширення франчайзингу.

В Україні, якщо говорити про франчайзинг як складник української економіки, він перебуває на стадії розвитку.

Розвитком франчайзингових відносин в Україні опікуються Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Асоціація франчайзингу, Українська біржа інтелектуальної власності, Компанія ТРІАРХ (консалтингова компанія України, яка, зокрема, спеціалізується на розвитку франчайзингових систем) та інші організації [22, с. 232].

Велике значення для розвитку франчайзингу на українському ринку має Асоціація франчайзингу України, яка була створена 29 грудня 2001 р. Її завдання – представляти інтереси підприємців та їх операторів, які використовують франчайзингові угоди, лобювати їх на урядовому рівні та надавати їм практичну допомогу під час організації та просування на ринку. Представники Асоціації виносять законодавчі ініціативи та інші пропозиції до органів влади й управління, організують виставки, ярмарки, лекції, семінари, симпозіуми, конференції, підтримують міжнародні зв'язки, укладають необхідні міжнародні угоди та беруть участь у здійсненні заходів, що не суперечать міжнародному праву. Асоціація франчайзингу України зосереджує свою увагу у двох напрямках: розвитку законодавства та освітній діяльності. Асоціація франчайзингу представлена в Раді підприємців при Кабінеті Міністрів України, у Громадській експертній раді з проблем законодавства, у Конфедерації громадських об'єднань підприємців «Союз нової формації», у Громадській колегії Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, у Громадській колегії при Голові Державної митної служби України [23].

У 2009 р. була створена Федерація розвитку франчайзингу України. Ініціаторами її створення були представники Асоціації франчайзингу та група компаній, яка зацікавлена в підтримці та розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, інфраструктури та гостинності. Пріоритетами діяльності цієї організації є інтеграція в Європейський Союз та налагодження відносин співпраці міжнародного бізнесу з представниками влади в Україні, франчайзинговими підприємствами в Україні, а саме створення сприятливих умов ведення бізнесу в галузі франчайзингу, гостинності та інфраструктури та залучення прямих іноземних інвесторів в українську економіку. Сфера діяльності Федерації франчайзингу є значно меншою, ніж Асоціації, оскільки вона працює з окремими франчайзерами і франчайзі, однак її членами був розроблений Кодекс етики франчайзингу [23].

В Україні однією з головних перешкод на шляху розвитку франчайзингу є відсутність окремого державного регулювання. В українському законодавстві не використовується термін «франчайзинг», натомість його ідентифікують як комерційну концесію. Визначення франчайзингу, знаходимо лише в Кодексі етики франчайзингу, який був розроблений членами Асоціації франчайзингу. У Кодексі також визначено основні обов'язки франчайзера та франчайзі як сторін, які укладають договір про здійснення франчайзингової діяльності. Кодекс етики франчайзингу в Україні також визначає основні положення щодо

розголошення інформації та передачі ноу-хау та прав інтелектуальної власності, містяться й положення, які регламентують процес укладання франчайзингового договору. Цікавим є те, що Кодексом заборонено брати участь у пірамідальній системі збуту, тобто коли дохід учасника буде базуватися, перш за все, на залученні нових учасників, а не на вдосконаленні системи продажу товарів та послуг [21].

Кодекс етики франчайзингу в Україні має лише рекомендаційні положення та містить роз'яснення основних термінів та процесів здійснення франчайзингового бізнесу, а основним нормативно-правовим актом, який його регламентує, є Цивільний кодекс України, а саме Глава 76 «Комерційна концесія», Глава 75 «Розпорядження правами інтелектуальної власності», Книга четверта «Право інтелектуальної власності», а також Господарський кодекс України, а саме розділ 36 «Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів управління (комерційна концесія)», Глава 16 «Використання в господарській діяльності прав інтелектуальної власності». Додатково регуляторну функцію виконує спеціальне законодавство у сфері захисту прав інтелектуальної власності, захисту конкуренції, відповідальності за якість товару та захист прав споживачів. Оскільки українське законодавство стосовно комерційної концесії не є досконалим, франчайзери переважно підписують із підприємцями договір співпраці, зміст якого формулюють довільно, що не суперечить законодавству України.

12 лютого 2015 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», в якому підтримано зміни до ст. 367 Господарського кодексу України, що стосується скасування обов'язкової реєстрації договорів комерційної концесії.

Сьогодні Україна є дуже динамічним ринком, на якому франчайзинг набуває дедалі більшої популярності. З'являються системи, до яких можна долучитися з відносно невеликим обсягом інвестицій, наприклад у секторі послуг для індивідуальних клієнтів. Франчайзинг є надзвичайно ефективним способом набуття досвіду з провадження власного бізнесу, зокрема для підприємців-початківців. З'являються також елітні та дорогі системи, наприклад ексклюзивні ресторани чи готелі. Як наслідок, підприємці зацікавлені у входженні у франчайзинг, мають широкий вибір пропозицій. Франчайзери мають на ринку широкий простір для реалізації нових бізнес-ідей, однак франчайзинг потребує чіткого законодавчого регулювання для полегшення входження на український ринок іноземних франчайзі.

Висновки. Ринок франчайзингу в деяких країнах ще досить обмежений через недостачу внутрішнього капіталу та передусім через відсутність адекватної законодавчої бази. І хоча деякі країни мають досконале державне регулювання франчайзингової діяльності, все ж більшість країн Європи його не має або воно вже тривалий час перебуває на стадії розроблення.

Державне регулювання франчайзингу, а також його регулювання на рівні інституцій Європейського Союзу стимулюють розвиток франчайзингових відносин. Країни, в яких франчайзинг регулюється державним правом і правом Європейського Союзу, є яскравим прикладом того, наскільки врегульованість франчайзингу як економічної діяльності сприяє його зростанню та розвитку. Важливу роль відіграють й асоціації франчайзингу, які проводять освітню діяльність, допомагаючи франчайзерам та франчайзі, а також працюють над розробленням законодавчої бази для врегулювання франчай-

зингових відносин. Державне регулювання франчайзингу, як й інших видів і форм економічної діяльності, є надзвичайно важливим, саме тому воно повинно здійснюватися відповідно до норм, які закріплені в таких законотворчих актах, як Цивільний кодекс, Закон про право на інтелектуальну власність, Податковий кодекс, та інших законах, що врегульовують економічну діяльність у кожній країні.

Література:

- Alon I. Franchising Globally. NY: Palgrave MacMillan, 2010.
- Hoffman R., Preble J. Global franchising: current status and future challenges. *The Journal of Services Marketing*. 2004. Vol. 18. № 2/3. P. 101–114.
- Michael S.C. Determinants of the rate of franchising among nations. *Management International Review*. 2003. Vol. 43. № 3. P. 267–291.
- Hoffman R., Preble J. Global diffusion of franchising: a country level examination. *Multinational Business Review*. 2001. Vol. 9. № 1. P. 66–75.
- Sarala R.M., Vaara E. Cultural differences, convergence, and crossvergence as explanations of knowledge transfer in international acquisitions. *Journal of International Business Studies*. 2010. Vol. 41. № 8. P. 1365–1390.
- Slangen A.H., Van Tulder R.J. Cultural distance, political risk, or governance quality? Towards a more accurate conceptualisation and measurement of external uncertainty in foreign entry mode research. *International Business Review*. 2009. Vol. 18. № 3. P. 276–291.
- Foreign market servicing strategies of UK franchisors: an empirical enquiry from a transaction cost perspective / F. Burton, A. R. Cross, M. Rhodes. *Management International Review*. 2006. Vol. 40. № 4. P. 373–400.
- Cuervo-Carruza A. Who cares about corruption? *Journal of International Business Studies*. 2006. Vol. 37. P. 807–822.
- Habib M., Zurawicki L. Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*. 2002. Vol. 33. № 2. P. 291–307.
- Веретенников И. Оценка эффективности франчайзингового проекта. *Управление компанией*. 2005. № 11. С. 42–45.
- Quinn B., Doherty A.M. Power and control in international retail franchising: evidence from theory and practice. *International Marketing Review*. 2000. Vol. 17. № 4/5. P. 354–371.
- Baena V. Market conditions driving international franchising in emerging markets. *International Journal of Emerging Markets*. 2012. Vol. 7. № 1. P. 49–71.
- Fladmoe-Lindquist K. International franchising: capabilities and development. *Journal of Business Venturing*. 1996. Vol. 11. P. 419–38.
- Яловий Г.К., Цеслів А.С. Перспективи розвитку комерційної концесії (франчайзингу) в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. Вип. 27. С. 188–193.
- Hoy F., Stanworth J. *Franchising: an international perspective*. London: Routledge, 2003. 272 p.
- Top 500 Franchises in Europe. URL: <http://www.franchiseeurope.com/top500>.
- Офіційний сайт Федеральної торгової комісії США. URL: <http://www.ftc.gov>.
- Офіційний сайт Польської організації франшизодавців. URL: <http://franchise.org.pl/report-on-franchising-in-poland>.
- Офіційний сайт Італійської федерації франчайзингу. URL: www.assofranchising.it.
- Офіційний сайт Французької федерації франчайзингу. URL: <http://www.franchise-fff.com>.
- Офіційний сайт Європейської федерації франчайзингу. URL: <http://www.eff-franchise.com>.
- Франчайзинг: навч. посіб. / О. Кузьмін, Т. Мирончук, І. Салата, Л. Марчук; за ред. О. Кузьміна. К.: Знання, 2011. 267 с.
- Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. URL: <http://www.franchising.org.ua>.

Огинок С.В. Институциональные механизмы регулирования франчайзинговых стратегий ведения бизнеса

Аннотация. В статье проанализировано влияние институциональных механизмов на развитие франчайзинговой стратегии развития бизнеса. Рассмотрены основные особенности франчайзингового бизнеса в Европе и Украине.

Ключевые слова: франчайзинг, международный бизнес, международная экономическая деятельность, институциональные механизмы, государственное регулирование, международные ассоциации франчайзинга.

Ohinok S.V. Institutional mechanisms of the regulation of franchising business development strategy

Summary. The article analyzes the influence of institutional mechanisms on the development of franchising business development strategy. The main features of franchising business in Europe and Ukraine are considered.

Keywords: franchising, international business, international economic activity, institutional mechanisms, state regulation, international franchising associations.

Пак Н.Т.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та менеджменту,**Львівський національний університет імені Івана Франка***Подвірна Н.С.,***к.політ.н.,**доцент кафедри менеджменту,**Львівський національний університет імені Івана Франка*

ТЕРИТОРІАЛЬНІ ГРОМАДИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Анотація. У статті проаналізовано категорії «децентралізація», «деконцентрація», «місцеве самоврядування», розглянуто основні законодавчі акти, які регулюють роботу місцевого самоврядування. Здійснено акцент на поглядах науковців щодо трактування категорії «місцеве самоврядування». Акцентовано увагу на проблемах місцевого самоврядування. Розглянуто територіальні громади як елемент місцевого самоврядування, проаналізовано сутність та особливості реформи місцевого самоврядування.

Ключові слова: публічна влада, місцеве самоврядування, децентралізація, регіональна влада, реформа місцевого самоврядування, деконцентрація, територіальна громада, Європейська хартія місцевого самоврядування.

Постановка проблеми. На сучасному етапі суспільного розвитку України одним із пріоритетних завдань є зміцнення засад правової, демократичної, соціальної держави та громадянського суспільства. Для виконання цього завдання необхідно укріпляти взаємовідносини «державна – регіони – територіальні громади». Виходячи з принципу розподілу влади, для кожної демократичної держави необхідним є розмежування компетенції органів публічної адміністрації.

Нині більш ємним поняттям у світовій і вітчизняній теорії та практиці є «публічна влада». Так, формування централізованих держав спонукало до поділу публічної влади між двома системами організації суспільного життя: державною – централізованою і муніципальною (місцевою) – децентралізованою. Основним способом безпосередньої участі народу чи громадськості в реалізації публічної влади та окремих її видів є формування представницьких органів здійснення публічної влади через вільні вибори на основі загального, рівного і прямого виборчого права шляхом таємного голосування.

Публічна влада в умовах демократії стає родовим поняттям стосовно державної. Один із найбільш загальних принципів конституційного (державного) ладу – це принцип народного суверенітету, за яким народ формально починає визнаватися суб'єктом і носієм суверенної влади на всій території країни. Від верховної влади народу походять повноваження держави, від народного, національного суверенітету – державний суверенітет. Демократія (гр. *demos* – народ + *kratos* – влада) – влада народу. Республіка (лат. *res* – справа + *publicus* – суспільна, всенародна, публічна) – публічна справа [1].

Історія розвитку вчень про місцеве самоврядування свідчить про постійну динаміку поглядів на його сутність, певну суперечливість політико-правової природи. Останнім часом

термін «самоврядування» використовують у правознавстві, кібернетичі, соціології тощо, але як наукова категорія тлумачиться неоднозначно. У широкому значенні під самоврядуванням розуміють автономне функціонування якої-небудь організації, що забезпечується прийняттям її членами норм, які стосуються її життєдіяльності, спільним веденням загальних справ [1].

Україні потрібна така система місцевого самоврядування, яка б давала змогу реалізувати права і свободи громадян, можливості і потенціал територіальних громад у вирішенні питань місцевого значення.

Нагадаємо, що реформування місцевого самоврядування – це складова частина політичної реформи, яка тісно пов'язана з адміністративною та адміністративно-територіальною реформами. Ключовим завданням реформування є максимальна можлива передача обсягу владних повноважень місцевому самоврядуванню та чітке розмежування їх повноважень із повноваженнями виконавчої влади. Зрозуміло, що йдеться про децентралізацію.

Сам процес децентралізації функцій між центральним і місцевим урядами є надзвичайно складним. Він стосується фінансів, адміністрації, контролю, регулювання, звітності й підзвітності, які фактично є елементами взаємин між різними рівнями уряду. Крім того, здійснення децентралізації, на жаль, проходить не дуже рівномірно. Незважаючи на спільні зусилля політичних й економічних чинників, які породжують потребу в децентралізації, нерідко між реальним положенням речей і цілями існують прогалини, причинами яких можуть бути політика й законодавство [2].

Україні необхідна власна модель децентралізації, яка дасть змогу досягти значно вищого рівня публічного управління для забезпечення громадян більшою кількістю та якістю соціальних і адміністративних послуг. Наявний стан речей говорить про незавершеність формування місцевого самоврядування, тому є необхідність визначитися з формою та змістом децентралізації як умови розвитку місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першими питання децентралізованого державного устрою розглянули науковці Ж. Боден та Й. Альгузіус. Перший розвинув теорію суверенної монолітної держави, а другий на протигагу опоненту висунув теорію федеральної державної організації. [2]. Проблема децентралізації та деконцентрації влади вивчали такі науковці, як: В. Борденюк, Г. Бребан, М Будник., Ж. Ведель, І. Грицяк, В. Авер'янов, О. Бориславська, Л. Івлєєва, А. Коваленко, Р. Колишко, А. Матвієнко С. Махина, И. Трохимова, В. Халипов, В. Храмов, І. Цурканова та ін.

У науковій літературі приділено увагу різним аспектам цього питання, зокрема, визначення сутності цього поняття, розгляду типів і форм децентралізації, оцінці та визначенню перспектив децентралізації в Україні.

Основні положення організації і функціонування місцевого самоврядування закріплені в Конституції України (ст. 140), Європейській хартії місцевого самоврядування 1985 р. (ратифікована в 1997 р.), а також у законах України «Про місцеве самоврядування» від 1997 р., «Про службу в органах місцевого самоврядування» від 2001 р.

До дослідників, які розглядали різні аспекти децентралізації, належать К. Линьов, Р. Сметанін, О. Козич, М. Корявцев, А. Матвієнко, В. Мельниченко, Н. Мелтюхова, Б. Шевчук тощо.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. У нашому дослідженні розглянемо значення місцевого самоврядування, роль децентралізації в сучасних умовах, позитивні та проблемні моменти об'єднаних територіальних громад, необхідність реформи місцевого самоврядування.

Мета статті полягає у дослідженні ролі децентралізації в забезпеченні розвитку територіальних громад. Відповідно до поставленої мети, завданнями статті є: проаналізувати термін «децентралізація» та його особливості; проаналізувати термін «місцеве самоврядування», дати оцінку реформі місцевого самоврядування; проаналізувати територіальні громади як основний елемент місцевого самоврядування, провести аналіз формування і функціонування об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що місцеве самоврядування сьогодні виступає важливим фактором демократизації суспільного життя, децентралізації управління та необхідною передумовою становлення громадянського суспільства, наближення влади до її джерела – народу. І навпаки, місцеве самоврядування може ефективно функціонувати лише за наявності розвинутих елементів громадянського суспільства.

В Англії, батьківщині класичних муніципальних форм, термін self-government (самостійне управління) трактували як особливість організації державної влади, а зараз існують поняття local government (місцеве управління) і self-administration (місцева адміністрація). У Франції замість терміну «самоврядування» використовують *rouvoir municipals* (муніципальна влада), *decentralization* (децентралізація). Історія свідчить, що місцеве самоврядування в сучасному значенні з'явилося після Великої французької революції [3].

У 50-х роках XIX ст. у правовій науці формується поняття «місцеве самоврядування», запроваджене пруським юристом Р. Пейстом. В Енциклопедичному словнику Брокгауза та Ефрона самоврядування визначається як «управління яким-небудь колом справ самими зацікавленими громадянами (безпосередньо або через обрані ними органи) без утручання сторонньої влади». Це дає змогу трактувати самоврядування двозначно. У широкому плані як самоврядну організацію можна розглядати будь-яку державу, де уряд чи інше керівництво обирається і залежить від народу. Але частіше самоврядування розглядається у вузькому значенні щодо самоврядних співтовариств, утворених і функціонуючих у державі. Як правило, таке поняття є синонімом місцевого самоврядування, за якого справами адміністративно-територіальної одиниці управління їх мешканці.

Комплексне визначення поняття самоврядування, що враховує більшість його ознак, пропонує М.В. Цвік: це заснований на саморегуляції різновид соціального управління, в основу

якого покладене спільне вирішення учасниками суспільних відносин їх справ, що поєднується з виконанням прийнятих рішень. Такі ознаки, як самоорганізація та саморегуляція, через системоутворюючу роль потребують конкретизації, визначення межі, за якою останні перетворюються на «іноорганізацію» й «інорегуляцію», а самоврядування – на інші види управління.

Як зазначає А. Мушкін, розуміння самоврядування як управління суспільством безпосередньо самими його членами є неточним, бо не зрозуміло, кому належить управління і хто його здійснює. Термін «самоврядування» має орієнтувати на характер органів управління як представників усього суспільства, яким суспільство доручає здійснення певних функцій [6]. Воно передбачає відображення потреб саморегуляції життєдіяльності цієї спільноти самою спільнотою, яка створює для цього органи управління [3].

Такої думки дотримується й Л. Григорян, що самоврядування не слід розуміти спрощено, ніби всі члени суспільства одночасно здійснюють владу. Влада може бути реалізована безпосередньо членами суспільства і через певний механізм. Органи суспільного самоврядування виражають волю й інтереси всіх членів суспільства й у цьому вони разом є володарючими.

Ю. Панейко визначив його як сперту на приписи закону децентралізовану державну адміністрацію (державно-владні управлінські повноваження), що виконують локальні органи, ієрархічно не підпорядковані іншим органам і самостійні в межах закону, загального правопорядку [3].

Місцеве самоврядування – це влада самостійна й особлива, де відбивається зміст громадянського суспільства. Вона, на думку С. Кириченка, є громадською владою, тому не можна погодитися, що правоздатність громади на самостійне вирішення питань місцевого значення встановлена законом, а не природна і невід'ємна. Останнє відповідає конституційній нормі, за якою народ є єдиним джерелом влади (публічної, а не державної).

Оскільки місцеве самоврядування здійснюється в державі й повноваження відповідних органів передбачені в Конституції України і законах, воно не може не мати певного «державного» характеру.

Поняття місцевого самоврядування дається в Європейській хартії місцевого самоврядування 1985 р. (ст. 3), відповідно до якої місцеве самоврядування означає право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання й управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення.

Ідею децентралізації управління в Україні почали обговорювати з часу здобуття нашою країною незалежності. Перші кроки стосовно децентралізації управління були здійснені з прийняттям Конституції України в 1996 р. Ідея місцевого самоврядування знайшла своє відображення у прийнятому в травні 1997 р. Законі «Про місцеве самоврядування в Україні», а в липні 1997 р. Україна приєдналася до Європейської хартії місцевого самоврядування.

У Законі «Про місцеве самоврядування в Україні» наголошується, що територіальне самоврядування здійснюється як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі комітети, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст [4].

Говорячи про місцеве самоврядування, ми не можемо оминути категорію «децентралізація», яка пов'язана із сучасною реформою місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що децентралізація є доволі складним поняттям, яке можна розкривати через його вплив на адміністративно-територіальний устрій держави, систему органів публічної адміністрації, розподіл між ними функцій, повноважень та фінансових ресурсів. Нагадаємо, що децентралізацію задекларовано у ст. 132 Конституції України як одну із засад, на яких ґрунтується територіальний устрій держави

Різні науковці трактують по-різному поняття «децентралізація» та «деконцентрація». Розглянемо деякі з таких тлумачень. Як відомо, децентралізація є політикою центральної влади з передачі місцевим органам влади (органам самоврядування) низки компетенцій, які до цього здійснювалися державою. Отже, децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів за одночасного звуження прав і повноважень відповідного центру для оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.

Система взаємовідносин органів місцевого самоврядування та органів державної влади пов'язана з деконцентрацією і децентралізацією. На ефективність функціонування місцевої системи управління впливають зв'язок децентралізації та деконцентрації влади, співвідношення функцій та компетенцій органів влади, їх розподіл за функціональними та галузевими принципами [5].

Аналіз понять «децентралізація» та «деконцентрація» дає можливість використовувати їх у різних значеннях. І. Грицяк зазначає, що «останніми десятиліттями в країнах світу значно посилюлися процеси деконцентрації державної влади. Справжня децентралізація передбачає передусім передачу повноважень центральної влади непередставницьким органам місцевої влади (наприклад, генеральним і муніципальним радам у Франції), а представникам центральної виконавчої влади на місцях (префектам)» [6].

На думку французьких адміністративістів, близьким, але не тотожним за змістом до децентралізації є поняття деконцентрації влади, оскільки деконцентрація – це лише «техніка управління» [7], що означає розподіл виконання функцій держави всередині самої системи органів виконавчої влади, а децентралізація ж, відповідно, передбачає передачу управління справами органам, що володіють певною незалежністю щодо ставлення до центральної влади.

Слід наголосити, що децентралізація – не одноразова передача владних повноважень від органів державної влади до органів місцевого самоврядування, а комплексний процес, що включає у себе такі елементи, як питання спроможності органів державної влади передати, а органів місцевого самоврядування – отримати й ефективно розпорядитися владними повноваженнями; визначення обсягу повноважень, який необхідно передавати; механізм передачі владних повноважень; механізм взаємодії органів державної влади й органів місцевого самоврядування; питання адміністративно-територіальної реформи [8].

Саме в Конституції України 1996 р. вперше за новітніх часів на конституційному рівні проголошено, що «в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування» (ст. 7), і закріплено поняття місцевого самоврядування, яке визначається як право «територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» (ст. 140).

У ч. 1. ст. 2 Закону України «Про місцеве самоврядування» наводиться нормативне визначення цього поняття: «Місцеве само-

врядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України».

Згідно зі ст. 5 Закону України «Про місцеве самоврядування», система місцевого самоврядування включає: територіальну громаду; сільську, селищну, міську ради; сільського, селищного, міського голів; виконавчі органи сільської, селищної, міської рад; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоврядування.

Аналіз феномену самоврядування у співвідношенні з різними формами прояву публічної влади дає змогу комплексно визначити місцеве самоврядування як форму публічно-владного управління соціальною спільнотою (групою індивідів, об'єднаних спільними інтересами завдяки компактному проживанню на певній території), окремими сферами життєдіяльності, що на відміну від централізованої системи державної влади здатне забезпечити реалізацію інтересів такої спільноти. Це одна з основ демократичної системи управління суспільством, що дає змогу розкрити соціально-політичний та економічний потенціал самоврядної території, поєднати інтереси населення і держави.

Місцеве самоврядування як комплексне і багатогранне явище являє собою:

- основу конституційного ладу і один із важливих принципів організації та функціонування влади в державі й є необхідною ланкою демократичного суспільства;
- форму народовладдя, яке передбачає, згідно зі ст. 5 Конституції України, здійснення народом влади безпосередньо і через органи місцевого самоврядування. При цьому останні посідають окреме місце в політичній системі суспільства і не входять до складу державного механізму, що дає підстави розглядати його як окрему форму реалізації народом належної йому влади;
- права територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Під час визначення місцевого самоврядування необхідно враховувати:

- локально-просторовий характер публічної влади територіальної громади, яка здійснюється в інтересах територіальної громади і функціонує лише в межах окремих адміністративно-територіальних одиниць, а державна влада поширюється на всю територію держави;
- специфічність форми публічної влади, яка не є складовою частиною державного механізму і має принципово інший характер порівняно з державною владою. Місцеве самоврядування є владою підзаконною, тоді як державній владі властивий суверенітет; особливість об'єкта управління, в який входять питання місцевого значення і певне коло питань загальнодержавного значення, повноваження з вирішення яких делегується органам місцевого самоврядування;
- специфічність суб'єктів місцевого самоврядування, якими є територіальні громади, яка полягає у тому, що на місцевому рівні можна розглядати перетворення територіальної громади з учасника управління на його первинного суб'єкта. Управління являє собою цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління. Проте в умовах самовряду-

вання, очевидно, сильнішим є вплив управлінської системи самої на себе, тому є не дві системи (управлінська і та, якою управляють), а одна – самоуправлінська;

– можливість законодавчо надавати органам місцевого самоврядування окремих повноважень органів виконавчої влади (ст. 143 Конституції України) і те, що стан їх реалізації контролюється відповідними органами виконавчої влади;

– самостійність і автономність місцевого самоврядування, що виявляються у самостійному вирішенні питань місцевого значення в межах Конституції і законів України, в організаційній і матеріально-фінансовій відокремленості.

З природного права громади можна вивести такі елементи самоврядування: 1) управління власними справами громад, відмінними від справ державного управління; 2) громади є суб'єктами належних їм прав, відособленими від держави юридичними особами, тому незаконне втручання держави у справи громади є порушенням її прав; 3) посадові особи врядування громад належать до органів не держави, а громад, суспільства.

Провідне місце в системі місцевого самоврядування посідають територіальні громади. Вони являють собою жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр.

Як уже зазначалося, ст. 140 Конституції України закріпила право на суб'єктність територіальної громади, визначивши, що саме їй належить право на здійснення місцевого самоврядування, яке реалізується у самостійному вирішенні громадською радою питань місцевого значення в межах Конституції і законів України. Це конституційне положення, ґрунтуючись на самобутніх самоврядних традиціях українського народу та враховуючи демократичний досвід організації місцевого самоврядування в зарубіжних країнах, вимагає формування та функціонування територіальної громади не як простої сукупності жителів певного населеного пункту, а як дієздатного суб'єкта, соціально і політично активного, самодостатнього з погляду забезпечення матеріально-фінансовими ресурсами, спроможного на ефективне та відповідальне управління власними справами [8].

Відповідно, можна виокремити основні ознаки територіальної громади – інтеграційну та територіальну. Територіальна громада виступає як сукупність фізичних осіб, причому законодавче застосування узагальнюючого терміну «жителі» дає підстави включити до її складу не лише громадян України, а й іноземних громадян та осіб без громадянства, які перебувають на території України на законних підставах.

Громада формується як сукупність тих осіб, що пов'язані з територією певного населеного пункту фактом постійного проживання. Відповідно, визначаються просторові межі функціонування громади та основні види територіальних громад: територіальна громада села або добровільного об'єднання в сільську громаду жителів декількох сіл; територіальна громада селища; територіальна громада міста [9].

У минулому місцеве самоврядування існувало в обмеженому режимі: обмежені повноваження і, що найголовніше, обмежені ресурси для фінансування місцевих потреб. Суть перетворень, що пропонує реформа децентралізації, – розмежування функцій та повноважень виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Метою реформи місцевого самоврядування є передусім забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення. Йдеться

про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Реформа органів місцевого самоврядування передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад. Це здійснюється через те, що надмірна частина ресурсів у таких громадах і далі витратиться на утримання управлінського апарату, а для реалізації серйозних проектів місцевого розвитку коштів не вистачатиме. І навіть наділення додатковими ресурсами переважної більшості наявних дрібних територіальних громад їхньої спроможності не забезпечить, тому реформа місцевого самоврядування, враховуючи позитивний як європейський, так і власний історичний досвід, передбачає обов'язкове об'єднання (укрупнення) територіальних громад. Укрупнення території громад не може бути довільним, воно має свої логічні межі. Питання визначення меж нових об'єднаних громад вирішуватиметься органами влади.

Говорячи про реформу децентралізації, проаналізуємо стан справ Давидівської ОТГ: найбільший населений пункт – с. Давидів, найменший населений пункт – с. Горішній. Загальна протяжність доріг по ОТГ – 131,7 км.

У минулому загальні бюджети по сільських радах у 2015 р. становили – 15 888 100 млн. грн., у 2016 р. – 26 705 514 млн. грн., бюджет ОТГ – 50 млн. грн.

А в 2017 р. бюджет ОТГ становив уже 53 441 000 грн., перевиконання бюджету – 25% (72 554 178 грн.), надходження у бюджет – 43 096 827 грн. (табл. 1).

Таблиця 1
Надходження та видатки бюджету Давидівської ОТГ
(станом на 01.12.2017)

	надходження	видатки
Село Давидів	7 181 166,00	12 186 436,00
Чишківський ст. окр.	5 824 707,00	4 728 534,00
Винниківський ст. окр.	375 572,00	1 511 219,00
Кротошинський ст. окр.	820 780,00	1 065 763,00
Пасіки-Зубрицький ст. окр.	15 114 135,00	8 877 876,00

Дохідна частина бюджету на 01.12.2017 становила 43 096 827 грн., у т. ч. ПДФО – 11 952 546 грн., адміністративний збір – 246 655 грн., земельний податок – 1 181 459 грн., акциз – 11 982 216 грн.

Видатки станом на 01.12.2017 становили 44 795 808 грн., у т. ч. витрати по старостинських округах та адміністративному центру – 28 369 828 грн., загальний фонд – 7 221 885 грн., спецфонд – 1 550 800 грн., повернення коштів у Пустомитівський район – 2 653 295 грн.

Отже, реформа місцевого самоврядування передбачає право вирішувати, тобто передачу повноважень, і спроможність, тобто передачу коштів громадам. Це визначить нові правила, як працюватиме система влади.

Висновки. Сутність місцевого самоврядування полягає у гарантованому державою праві територіальної громади, громадян і їх органів в інтересах населення вирішувати в межах чинного законодавства і під власну відповідальність значну частину місцевих питань.

Організація і функціонування місцевого самоврядування в Україні здійснюються згідно з принципами, встановленими Конституцією і деталізованими у Законі України «Про місцеве самоврядування» (ст. 4). Аналіз наведених положень дає змогу зробити висновок, що місцеве самоврядування як об'єкт кон-

ституційно-правового регулювання виступає відповідною засадою конституційного ладу України; як специфічна форма народовладдя; право жителів відповідної територіальної одиниці (територіальної громади) на самостійне вирішення питань місцевого значення. Закон України «Про місцеве самоврядування» у ст. 2 закріплює більш розширене поняття місцевого самоврядування; це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Децентралізація – це передача повноважень та бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування. Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Реформа органів місцевого самоврядування передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад. Це здійснюється через те, що надмірна частина ресурсів у таких громадах й далі витрачатиметься на утримання управлінського апарату, а для реалізації серйозних проєктів місцевого розвитку коштів не вистачатиме. І навіть наділення додатковими ресурсами переважної більшості наявних дрібних територіальних громад їхньої спроможності не забезпечить, тому реформа місцевого самоврядування, враховуючи позитивний як європейський, так і власний історичний досвід, передбачає обов'язкове об'єднання (укрупнення) територіальних громад.

Провідне місце у системі місцевого самоврядування посідають територіальні громади. Вони являють собою жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр.

За Конституцією України право територіальної громади на місцеве самоврядування здійснюється громадою як безпосередньо через різноманітні форми прямої демократії (місцеві референдуми та вибори, загальні збори тощо), так і через діяльність виборних та інших органів місцевого самоврядування, тобто шляхом представницької демократії. Сукупність різних організаційних форм здійснення місцевого самоврядування утворює систему місцевого самоврядування.

Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Література:

1. Дзюндзюк В.Б., Мельтюхова Н.М., Фоміцька Н.В. та ін. Публічне адміністрування в Україні: навч. посіб.; за заг. ред. д-ра ф. наук, проф. В.В. Корженка, к. е. н., доц. Н.М. Мельтюхової. Харків: Magic, 2011. 309 с.

2. Цурканова І.О. Сутність та особливості централізації та децентралізації органів влади в Україні. URL: <http://lib.chdu.edu.ua>.
3. Камінська Н.В. Місцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно-правовий аналіз: навч. посіб. К.: КНТ, 2010. 232 с.
4. Пак Н.Т. Регіональна економіка: навч. посіб. Львів: Львівська Політехніка, 2015. 325 с.
5. Борденюк В. Децентралізація державної влади і місцеве самоврядування: поняття, суть та форми (види). Право України. 2005. № 1. С. 21–25.
6. Грицяк І.А. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація. К.: УАДУ, 1997. 487 с.
7. Ведель Ж. Административное право Франции. М.: Прогрес, 1973. 512 с.
8. Матвієнко А.С. Політико-правові засади децентралізації влади в контексті адміністративної реформи в Україні: автореф. дис. ... канд. політ. наук: спец. 23.00.02; Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. К., 2010. 23 с.
9. Державне будівництво і місцеве самоврядування в Україні: підручник / І.І. Бодрова, С.В. Болдирев, В.О. Величко та ін.; за ред. С.Г. Сєрбогіної; 2-е вид., перероб. та доп. Х.: Право, 2011. 360 с.

Пак Н.Т., Подворная Н.С. Территориальные общины как основной элемент местного самоуправления

Аннотация. В статье проанализированы категории «децентрализация», «деконцентрация», «местное самоуправление», рассмотрены основные законодательные акты, регулирующие работу местного самоуправления. Сделан акцент на взглядах ученых относительно трактовки категории «местное самоуправление». Акцентировано внимание на проблемах местного самоуправления. Рассмотрены территориальные общины как элемент местного самоуправления. Дан анализ сущности и особенностей реформы местного самоуправления.

Ключевые слова: публичная власть, местное самоуправление, децентрализация, деконцентрация, региональные власти, реформа местного самоуправления, территориальная община, Европейская хартия местного самоуправления.

Pak N.T., Podvirna N.S. Territorial communities as basic element of local self-government

Summary. In the article a categories reanalysed «decentralization», «deconcentration», «local self-government», the main legislative acts regulating the work of local self-government are considered, the emphasis is placed on the views of scholars on the interpretation of the category of «local self-government», attention is focused on the problems of local self-government, attention is accented on the problems of local self-government, territorial communities as element of local self-government are examined, the analysis of essence and feature of reform of local self-government is given.

Keywords: public power, local self-government, decentralization, deconcentration, regional power, reform of local self-government, territorial society, to the Europe an charter of local self-government.

Ліба Н.С.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

PEST-АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Анотація. У статті доведено, що Карпатський економічний район (макрорегіон) – це територія, яку умовно виділено всередині країни (мегарегіону) та яка: має певну економічну єдність, визначену зорієнтованістю економіки території на певний набір галузей, які розвиваються за взаємодії законів територіального поділу праці та сировинної приналежності; має відносну зіставленість різних економічних показників як у поточному періоді, так і в перспективі; характеризується територіальною наближеністю та достатньою транспортною інфраструктурою. За результатами проведення PEST-аналізу регіонального промислового комплексу Карпатського економічного району визначено, що найвищим рівнем ідентичності характеризуються соціально-культурні та технологічні чинники.

Ключові слова: PEST-аналіз, економічне районування, регіональний промисловий комплекс, політичні чинники, економічні чинники, соціально-культурні чинники, технологічні чинники.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічний розвиток економіки України неможливий без урахування територіальних особливостей, зокрема сильних та слабких сторін функціонування регіональних економічних систем, сприятливих і негативних тенденцій розвитку регіонів. Це зумовлено наявністю значної диференціації у забезпеченні необхідними економічними та соціальними ресурсами. Саме на рівні регіонів вирішуються питання відтворення продуктивних сил, реалізуються проекти соціально- економічного розвитку, задовольняються ключові соціальні потреби населення, а показники розвитку регіональної економіки є критерієм визначення рівня економічного розвитку держави у цілому.

Тому обґрунтування теоретико-методологічних аспектів управління розвитком регіонів України, а також виявлення особливостей їх розвитку стають надзвичайно важливими науково-практичними завданнями, а через це питання, пов'язані з визначенням проблем та вивченням перспектив соціально-економічного розвитку регіонів України, є актуальними та своєчасними [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань регіональної політики та регіонального розвитку займалися вітчизняні й зарубіжні вчені, серед яких слід виділити розробки М. Бутка, З. Варналя, В. Геєця, М. Долішнього, Б. Кліяненка, Е. Лібанової, Д. Стеценка та ін. Та питання PEST-аналізу регіонального промислового комплексу є слабо висвітленим у вітчизняній науковій літературі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні впливу чинників зовнішнього середовища на тенденції та динаміку процесів на рівні Карпатського економічного району (PEST-аналіз регіонального промислового комплексу).

Виклад основного матеріалу дослідження. Карпатський економічний район розташований на заході України (центральна частина Європи) та включає Карпати, Передкарпаття, Закарпаття. До складу входять Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області. Територіальною особливістю даного регіону є те, що він межує з п'ятьма державами (чотири з яких належать до країн ЄС): Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією та Молдовою. В умовах приєднання євроінтеграційних процесів, розвиток економічних районів, які належать до прикордонних територій має велике значення для економіки всієї країни.

Важливою умовою соціально-економічного розвитку району є високий рівень транспортно-логістичної інфраструктури: основні міжнародні залізничні та автомобільні шляхи, а також транспортно-логістичні центри з відповідним набором функцій.

Площа району становить 5 660 тис. га, з них Львівська область займає 2 183 тис. га (39% території району), Івано-Франківська – 1 393 тис. га (24% території району), Закарпатська – 1 275 тис. га (23% території району), Чернівецька – 809 тис. га (14% території району) [8] (табл. 1).

Частка ВРП (валового регіонального продукту) району у ВВП (валовому внутрішньому продукті) країни становить приблизно 10%, половина з якого створюється в межах Львівської області (4,8% від ВВП). Найменшою є частка створеної продукції в Чернівецькій області (1% від ВВП).

За обсягом реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) станом на 1 липня 2017 р. лідером також виступає Львівська область. Її частка становить 52% від загального обсягу району. Частки інших областей району є такими: Івано-Франківська область – 28% від загального обсягу, Закарпатської області – 14%, Чернівецької області – 7%.

Аналіз структури чисельності постійного населення Карпатського економічного району підтверджує пріоритетність Львівської області. У структурі постійного населення Карпатського економічного району її частка становить 42%.

«Центроутворюючим» елементом виділення Карпатського економічного району як окремої територіально-економічної одиниці є його геополітичне розташування – наближеність до країн ЄС, а також наявність розгалуженої логістично-транспортної інфраструктури.

Галузева зорієнтованість району визначена його природно-кліматичними особливостями (це сільське та лісове господарство) та характеристиками господарських структур (переробна промисловість). У галузевій структурі господарства району переважають галузі, які характеризуються високим рівнем матеріало- та енергоємності: лісохімічна, деревообробна, гірничо-хімічна, хімічна, фармацевтична, харчова.

Загалом Карпатський економічний район характеризується індустріально-аграрним типом розвитку, оскільки більше 80%

Характеристика територіального складника Карпатського економічного району

№ з/п	Показники	Карпатський економічний район	Львівська область	Івано-Франківська область	Закарпатська область	Чернівецька область
1	Період утворення		1939 р.	1939 р. (до 1962 р. – Станіславська)	Утворена в 1946 р.	Утворена в 1940 р.
2	Площа, тис. га	5660	2183	1393	1275	809
3	ВРП, млн. грн (% від ВВП України), 2015 р.	188002 (9,5%)	94690 (4,8%)	45854 (2,3%)	28952 (1,5%)	18506 (0,9%)
4	Чисельність населення (станом на 1 липня 2017 р.), тис. ос.	6073	2530,3	1378,3	1257,8	906,6
5	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), (станом на 1 липня 2017 р.), млн. грн	72383,5	37283,9	20001,8	10116,9	4980,9

Джерело: складено за [6; 8]

Таблиця 2

Матриця PEST-аналізу регіонального промислового комплексу Карпатського економічного району

Політичні чинники (P)	Економічні чинники (E)
<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість законодавства; – неузгодженість політичних процесів та нормативних документів на рівні України та сусідніх країн; – недостатня кількість нормативно-правових документів для ефективного регулювання функціонування регіонів; – децентралізація регіонального економічного розвитку; – вплив (політичний та економічний) прилеглих країн; – політичний і економічний вплив асоціації з ЄС; – прогрес і динаміка міжрегіональних та транскордонних процесів; – політична та економічна нестабільність на рівні національної та світової економіки; – воєнні конфлікти, військова агресія 	<ul style="list-style-type: none"> – нерівномірність економічного розвитку областей регіону; – спеціалізація та кооперування виробництва на рівні областей регіону; – зорієнтованість сировинних підприємств на зовнішній ринок; – низький рівень заробітної плати; – недостатній рівень внутрішнього інвестування та несприятливий інвестиційний клімат для зовнішніх інвесторів; – недосконалість митна та податкова політика; – нестабільність цін на енергоносії і зміна попиту на них; – відсутність чіткої стратегії регіонального розвитку
Соціально-культурні чинники (S)	Технологічні чинники (T)
<ul style="list-style-type: none"> – відношення населення до євроінтеграційних та внутрішньо-політичних процесів; – міграція трудових ресурсів; – демографічні процеси (старіння населення, погіршення динаміки народжуваності, високий рівень смертності); – низький рівень платоспроможного доходу населення; – низький рівень умов праці та техніки безпеки; – зростання потреби і вартості соціальної допомоги 	<ul style="list-style-type: none"> – технологічна відсталість, високий знос основних фондів; – неефективна державна технологічна політика; – неузгодженість патентної політики та політики сертифікації і стандартизації; – інтенсивний розвиток інформаційних технологій; – підвищення вимог щодо культурної і природної спадщини, об'єднання технічної інфраструктури, інтелектуального, соціального та фінансового капіталу за більш активної участі громадян; – нові екологічні, управлінські та технологічні стандарти

Джерело: складено за [5]

сукупної товарної продукції припадає на продукцію промислових підприємств.

Для визначення основних чинників, які спричиняють вплив на розвиток Карпатського економічного району та відповідно до отриманих результатів, формування заходів державного регуляторного впливу доцільним є проведення PEST-аналізу (PEST – аббревіатура слів «політичні», «економічні», «соціально-культурні» та «технологічні» чинники) (табл. 2). Цей аналіз відображає узагальнені чинники впливу для всіх областей району і може застосовуватися для розроблення та корегування напрямів економічної політики залежно від зміни впливу окремих чинників.

Для проведення аналізу скористаємося рекомендаціями, запропонованими в Методології планування регіонального розвитку [5].

У проєкті Європейського Союзу щодо підтримки політики регіонального розвитку України запропоновано такі групи чинників для проведення PEST-аналізу розвитку регіону [5]:

Політичні: форма управління та стабільність; свобода преси, верховенство права, рівні бюрократії та корупції; регулювання та тенденції дерегуляції; законодавство про зайнятість і соціальні питання; податкова політика, торгівля і тарифне регулювання; законодавство про захист споживачів і навколишнього середовища; можливі зміни в політичному середовищі.

Економічні: стадія економічного циклу; поточні та прогнозовані темпи економічного зростання, інфляції та відсоткових ставок; безробіття і пропозиція робочої сили; витрати на оплату праці; рівні наявного доходу і розподілу доходів; вплив глобалізації; ймовірність впливу технологічних або інших змін на економіку; можливі зміни в економічному середовищі.

Соціально-культурні: темпи зростання населення і вікова структура населення; здоров'я населення, освіта та соціальна мобільність і ставлення до них; структура зайнятості населення, свобода ринку праці та ставлення до роботи; ставлення до преси, громадська думка, соціальні відносини і соціальні табу; спосіб життя й ставлення до нього; соціально-культурні зміни.

Технологічні: вплив нових технологій; вплив Інтернету, зниження витрат на зв'язок і збільшення обсягів робіт, виконуваних дистанційно; наукові дослідження та розробки; вплив передачі технологій.

Із застосуванням запропонованої методики побудовано матрицю PEST-аналізу регіонального промислового комплексу Карпатського економічного району (табл. 2).

Запропоновані групи чинників впливу, звичайно, впливають на функціонування та розвиток кожної області району, а також відображають вплив на політичний, економічний та соціальний розвиток областей району безпосередньої близькості країн ЄС. Більшість із наведених чинників є загальними для промислового комплексу мегарегіону (країни загалом), проте їх вплив та амплітуда є специфічним для економічного району.

Найвищим рівнем ідентичності характеризуються соціально-культурні та технологічні чинники. Перша група чинників зумовлена наближеністю до кордонів країни та сформувалася під впливом історичної приналежності території регіону. Для промислового комплексу регіону значення соціально-культурних чинників є надзвичайно вагомим, оскільки комплекс потребує залучення значної кількості трудових кваліфікованих ресурсів. Низький рівень заробітної плати, недостатня кількість навчальних закладів, діяльність яких спрямована на підготовку фахових кадрів інженерної та технологічної спрямованості, відтік кваліфікованої робочої сили та сезонні коливання пропозиції трудових ресурсів у значному ступені впливають на можливості розвитку промислового комплексу регіону.

Друга група чинників зумовлена станом та структурою основних засобів господарських структур промислового комплексу району. Високий ступінь зносу основних засобів, відсутність необхідних фінансових ресурсів для їх оновлення, недостатній стан розвитку ринку фінансових послуг та високі відсоткові ставки за банківськими кредитами притаманні всім економічним районам України, проте для областей Карпатського економічного району характерними є частки обсягу капітальних інвестицій у промисловість нижчі, ніж у середньому по Україні (табл. 3).

Для аналізу впливу кожної групи чинників на тенденції та динаміку процесів на рівні промислового комплексу Карпатського економічного району застосуємо методику оцінки відносного значення впливу чинника за такими параметрами: тривалість впливу; спрямованість впливу; динаміка впливу; відносна значимість впливу.

Пропонуємо використовувати такі варіанти оцінки:

1. За тривалістю впливу: впливає на поточному етапі, але вплив зменшиться на протязі 6–12 місяців – N (now); зараз не впливає, але буде мати вплив у майбутньому – F (future); впливає на поточному етапі та буде впливати в майбутньому – N/F; короткостроковий вплив – I (impact).

2. За спрямованістю впливу: позитивно впливає – (+); негативно впливає – (-).

3. За динамікою впливу: впливає та призводить до зростання – (>); впливає та призводить до зменшення – (<); впливає з постійною значимістю – (=).

4. За значимістю впливу:

– CRITICAL – чинники, які загрожують розвитку регіону та вимагають розроблення системних заходів протидії;

– VERY IMPORTANT – чинники, які, скоріш за все, призведуть до суттєвих змін у розвитку областей району;

– IMPORTANT – чинники, які призведуть до несуттєвих змін у розвитку областей району;

– UNIMPORTANT – чинники, які не вплинуть на тенденції та динаміку розвитку областей району.

Запропонована методика дає змогу не тільки оцінити поточний стан впливу зазначеної групи чинників, а й виокремити серед їх сукупності найбільш важливі як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах та розробити систему нагальних і адекватних заходів, спрямованих на їх корегування.

За результатами оцінки відносної значимості найбільш важливими чинниками впливу є ті, що пов'язані не стільки з політичними процесами, скільки з нормативно-правовим регулюванням. Неузгодженість та недосконалість нормативно-правових документів, які регламентують діяльність економічних суб'єктів промислового комплексу Карпатського економічного району, звужують їх можливості щодо поліпшення результатів економічної діяльності, ускладнюють процеси розширеного відтворення та не сприяють розширенню зовнішньоекономічної діяльності.

Саме вдосконалення нормативно-правової бази вимагає максимальної уваги з боку органів державного управління на загальнонаціональному та регіональному рівнях.

В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів великого значення набувають питання узгодження нормативно-правових документів на рівні України та сусідніх країн. Протягом останніх років спостерігається загострення питання міграції трудових ресурсів та наукового потенціалу (студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за межами України). Постають проблеми пенсійного забезпечення, ухилення від сплати податків, майнові питання тощо. Узгодження та вирішення зазначених проблем повинно відбуватися як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях.

Великим є значення результатів процесу децентралізації регіонального економічного розвитку, оскільки від того,

Таблиця 3

Частка капітальних інвестицій у промисловість за областями Карпатського економічного району, % від загального обсягу капітальних інвестицій

	Промисловість						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	30	34,3	35,2	39,5	39,3	32,1	32,8
Закарпатська	20,1	14,9	24,1	27,5	28,3	22,8	28,5
Івано-Франківська	36,1	39,2	39	35,1	37,9	21,3	34,6
Львівська	22,4	19,7	23,7	35,6	28,8	27,3	34,2
Чернівецька	11,2	13,9	7,7	9,2	11,3	9,2	15,5

Джерело: складено за [9]

Аналіз впливу політичних чинників на тенденції та динаміку процесів у промисловому комплексі на рівні Карпатського економічного району

Політичні чинники впливу	Значимість впливу чинника			
	тривалість впливу	спрямованість впливу	динаміка впливу	відносна значимість впливу
Недосконалість законодавства	N\F	-	<	CRITICAL
Неузгодженість політичних процесів та нормативних документів на рівні України та сусідніх країн	N\F	-	<	CRITICAL
Недостатня кількість нормативно-правових документів для ефективного регулювання функціонування регіонів	N\F	-	<	CRITICAL
Децентралізація регіонального економічного розвитку	F	+	=	VERY IMPORTANT
Вплив (політичний та економічний) прилеглих країн	N\F	-;+	>;<	VERY IMPORTANT
Політичний і економічний вплив асоціації з ЄС	I	+	>	IMPORTANT
Прогрес і динаміка міжрегіональних та транскордонних процесів	N\F	-;+	>;<	VERY IMPORTANT
Політична та економічна нестабільність на рівні національної та світової економіки	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Воснні конфлікти, військова агресія	N	-	=	IMPORTANT

Джерело: розробка автора

наскільки оптимально будуть розподілені права та обов'язки органів державного управління за рівнями управління, будуть залежати результативність та ефективність реформ на рівні Карпатського економічного району. Більшість проблем, які виникають у промисловому комплексі Карпатського економічного району, повинні вирішуватися на локальному, регіональному рівні, що суттєво зменшить часовий період їх вирішення та поліпшить якість прийнятих рішень. Окрім того, в умовах ринкової економіки концентрація управлінських заходів на рівні регіонів дає змогу більш швидко реагувати на зміни кон'юнктури попиту та пропозиції на продукцію промислового комплексу і забезпечувати оптимальну її структуру.

В умовах поглиблення інтеграційних процесів та у зв'язку з територіальними особливостями розташування областей Карпатського економічного району серед сукупності чинників, які спричиняють суттєвий вплив на динаміку та спрямованість соціально-економічних процесів на рівні регіону, необхідно виділити вплив динаміки розвитку прилеглих країн (особливо країн ЄС), а також тенденції транскордонних процесів.

Значна кількість підприємств промислового комплексу району не має завершеного циклу виробництва і працює на договірних умовах із давальницькою сировиною. Для потужних західноєвропейських підприємств економічно вигідним є використання українських промислових підприємств як додаткового допоміжного виробництва з використанням аутсорсингу. Проте для економіки України це може слугувати лише проміжним етапом в умовах виходу з економічної кризи та формування власного завершеного циклу промислового виробництва.

Розширення та спрощення експортно-імпортних операцій, зростання ролі та обсягів іноземних інвестицій, прискорення процесу спеціалізації та кооперування на рівні прикордонних територій спричиняють значний позитивний вплив на економічні процеси в межах району. Водночас посилення міграційних процесів, вплив культурно-етнічних особливостей людських ресурсів району вимагають додаткової уваги та

корегування політичних інструментів впливу на економічні та соціальні процеси на рівні району.

На відміну від політичних чинників чинники економічного спрямування можуть слугувати як причиною, так і наслідком розвитку промислового комплексу району. Переважна більшість із них сформувалася у попередні періоди розвитку економік областей району і потребує розроблення заходів корегування у довгостроковому періоді. Основні із запропонованих нами економічних чинників впливу представлено у табл. 5.

Одним із найбільш вагомих економічних чинників є нерівномірність економічного розвитку областей району. Зазначений чинник вступає у супереч з одним із важливих принципів економічного районування – більш-менш ідентичні параметри економічного розвитку – і доводить, що об'єднання областей більше пов'язане з особливостями територіального розташування та спорідненістю інших важливих чинників (особливо соціально-культурних та технологічних).

Незаперечним економічним центром є Львівська область, яка є лідером практично за всіма основними економічними параметрами (починаючи від частки ВРП у ВВП країни до наукового потенціалу). Івано-Франківська та Закарпатська області за основними економічними показниками значно уступають Львівській області, проте характеризуються позитивною економічною динамікою. Крім того, саме для цих областей значною є частка валової доданої вартості за такими видами економічної діяльності, як сільське та лісове господарство, переробна промисловість (табл. 6).

Велике значення для забезпечення позитивного економічного розвитку економіки регіону мають галузева структура економіки областей району та стан і відтворення трудових ресурсів.

Існування комплексу підприємств, діяльність яких спрямована на завершеність виробничого циклу, зорієнтованість економіки на виробництво готових товарів та послуг забезпечує зростання валового регіонального продукту та розширення відтворювальних процесів.

Таблиця 6

Аналіз впливу економічних чинників на тенденції та динаміку процесів у промисловому комплексі на рівні Карпатського економічного району

Політичні чинники впливу	Значимість впливу чинника			
	тривалість впливу	спрямованість впливу	динаміка впливу	відносна значимість впливу
Нерівномірність економічного розвитку областей регіону	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Спеціалізація та кооперування виробництва на рівні областей регіону	N\F	-;+	>; <	VERY IMPORTANT
Зорієнтованість сировинних підприємств на зовнішній ринок	N\F	-	<	CRITICAL
Низький рівень заробітної плати	N\F	-	<	CRITICAL
Недостатній рівень внутрішнього інвестування та несприятливий інвестиційний клімат для зовнішніх інвесторів	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Недосконала митна та податкова політика	N	-	<	VERY IMPORTANT
Нестабільність цін на енергоносії і зміна попиту на них	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Відсутність чіткої стратегії регіонального розвитку	N\F	-	<	VERY IMPORTANT

Джерело: розробка автора

Таблиця 7

Структура валової доданої вартості областей Карпатського економічного району за видами економічної діяльності в 2015 р.

	Всього	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Переробна промисловість	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами
Україна	100,0	14,2	5,6	14,0	3,2	0,5
Закарпатська	100,0	17,9	0,5	12,6	1,5	0,4
Івано-Франківська	100,0	14,9	7,5	10,1	8,5	0,3
Львівська	100,0	11,1	2,7	12,2	3,4	0,4
Чернівецька	100,0	25,7	0,3	6,1	3,8	0,4

Для підприємств Карпатського економічного району характерною є орієнтація на первинний цикл обробки. Частка переробної промисловості у структурі валової доданої вартості областей Карпатського економічного району за видами економічної діяльності в 2015 р. знаходиться на рівні 6–12% (найменше значення у Чернівецькій області – 6%, найвище – у Закарпатській області – 12,6%) (табл. 7).

Зорієнтованість підприємств сільського та лісового господарства, добувної промисловості на експорт призводить до суттєвого скорочення сировинних ресурсів, що споживаються на внутрішньому ринку, та до зменшення величини ВВП країни. Заходи управлінського характеру на регіональному рівні повинні бути спрямовані на розширення переліку підприємств промислового комплексу району із завершеним циклом виробництва.

Низький рівень середньомісячної заробітної плати на рівні Карпатського економічного району погіршує процес відтворення трудових ресурсів та призводить до міграції кваліфікованих ресурсів району як до інших регіонів, так і до інших країн.

Негативний вплив економічних чинників (низький рівень заробітної плати, недостатній рівень внутрішнього інвестування та несприятливий інвестиційний клімат для зовнішніх інвесторів тощо) призводить до погіршення чинників впливу соціально-культурної групи.

Важливим чинником забезпечення поступального розвитку економіки регіону є приріст обсягу інвестиційних ресурсів та забезпечення розширеного відтворення основних засобів.

Для областей Карпатського економічного району існує проблема недостатнього обсягу інвестиційних ресурсів та технологічна відсталість і високий рівень зносу основних фондів. Частка капітальних інвестицій у загальноукраїнському їх обсязі для Львівської області становить 4,5–5%, а для решти областей регіону – лише 1–2% [3].

Що стосується промислового комплексу району, для підприємств якого стан основних засобів та ступінь впровадження інноваційних та сучасних технологічних заходів є надзвичайно важливим, то частка капітальних інвестицій є критично малою (табл. 4). Особливо це стосується Чернівецької та Закарпатської областей.

Високий рівень зносу основних засобів, відсутність позитивної динаміки впливу технологічних чинників на розвиток промислового комплексу району протягом останніх років набуває ознак критичної (табл. 8).

Важливість впливу цього показника проявляється як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах.

У середньому по Україні ступінь зносу основних фондів невпинно зростає, а саме із 43,7% у 2000 р. до 60,1% у 2015 р.

Аналіз впливу соціально-культурних чинників на тенденції та динаміку процесів у промисловому комплексі на рівні Карпатського економічного району

Політичні чинники впливу	Значимість впливу чинника			
	тривалість впливу	спрямованість впливу	динаміка впливу	відносна значимість впливу
Відношення населення до євроінтеграційних та внутрішньополітичних процесів	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Міграція трудових ресурсів	N\F	-; +	>; <	VERY IMPORTANT
Демографічні процеси (старіння населення, погіршення динаміки народжуваності, високий рівень смертності)	N\F	-	<	CRITICAL
Низький рівень платоспроможного доходу населення	N\F	-	<	CRITICAL
Низький рівень умов праці та техніки безпеки	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Зростання потреби і вартості соціальної допомоги	N	-	<	VERY IMPORTANT

Таблиця 8

Аналіз впливу технологічних чинників на тенденції та динаміку процесів у промисловому комплексі на рівні Карпатського економічного району

Політичні чинники впливу	Значимість впливу чинника			
	тривалість впливу	спрямованість впливу	динаміка впливу	відносна значимість впливу
Технологічна відсталість, високий знос основних фондів	N\F	-	<	CRITICAL
Неефективна державна технологічна політика	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Неузгодженість патентної політики та політики сертифікації і стандартизації	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Інтенсивний розвиток інформаційних технологій	N\F	-	<	VERY IMPORTANT
Підвищення вимог щодо культурної і природної спадщини, об'єднання технічної інфраструктури, інтелектуального, соціального капіталу	N\F	-	<	IMPORTANT
Нові екологічні, управлінські та технологічні стандарти	N	-	<	VERY IMPORTANT

Джерело: розробка автора

[7]. Особливо різко збільшилося значення цього показника в 2008 р. та 2010 р. – відповідно на 8,6 в. п. та 14,9 в. п.

Найгірша ситуація щодо стану основних засобів у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 82,6%. Друге місце за ступенем зношеності основних засобів займає промисловість. Рівень їх зносу в 2015 р. становить 76,9%, проти, наприклад, 48,8% у 2000 р. Найменш зношеними є основні фонди у сфері тимчасового розміщування й організації харчування (35,6%) [3].

Серед регіонів України лідерами за ступенем зносу основних засобів є: Харківська (81,2%), Кіровоградська (73,8%), Вінницька (70,7%) і Полтавська (70,1%) області.

Для областей Карпатського економічного району знос основних засобів становив від 60 до 70% у Львівській області, від 50 до 60% – у Закарпатській та Івано-Франківській областях, у Чернівецькій області основні засоби зношені менше ніж наполовину [7]. Однак, незважаючи на високий ступінь зношеності основних засобів, процес їх оновлення є дуже пасивним. Основна причина – відсутність фінансових ресурсів на розроблення та впровадження інноваційних технологій.

Висновки. Визначивши найбільш вагомий складники кожної з груп чинників впливу, слід зазначити, що кількість негативних чинників і недоліків тієї чи іншої групи переважає над перевагами та їх позитивними особливостями. Отже, для того щоб забезпечити можливість промисловому комплексу області Карпатського економічного району нормально розвиватися, передусім слід переформувати та вдосконалити політико-правову структуру, створити сприятливі умови для розвитку його соціально-економічного потенціалу та проводити ефективну державну технологічну політику.

Література:

1. Валовий регіональний продукт (2004–2015) / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи. Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2012. № 9. С. 41–44.
3. Капітальні інвестиції за регіонами / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Мазур А.Г. Проблематика економічного районування в сучасному регіональному вимірі. Збірник наукових праць ВНАУ Серія «Економічні науки». 2011. № 2(53). С. 3–11.

5. Методологія планування регіонального розвитку в Україні. Інструмент для розробки стратегій регіонального розвитку і планів їх реалізації / Проект Європейського Союзу. Підтримка політики регіонального розвитку України. URL: www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/20090/metodologiya.doc.
6. Статистичний бюлетень «Соціально-економічне становище регіону» (по кожному регіону окремо) / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Статистичний бюлетень основні засоби України / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Статистичний збірник «Регіони України» (2 частини) / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності. Статистичний збірник «Регіони України». Частина II. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Ліба Н.С. PEST-аналіз регіонального промислового комплексу Карпатського економічного району

Анотація. В статті доказано, що Карпатський економічний район (макрорегіон) – це територія, яка умовно виділена всередині країни (мегаєкономічного району) і яка має певну економічну орієнтованість території на певний набір галузей, що розвиваються при взаємодії законів територіального розподілу праці та сировинної належності; має відносну порівняльність різних економічних показників як в поточному періоді, так і в перспективі; характеризується територіальною близькістю та достатньою транспорт-

ною інфраструктурою. По результатах проведеного PEST-аналізу регіонального промислового комплексу Карпатського економічного району встановлено, що вищим рівнем ідентичності характеризуються соціально-культурні та технологічні фактори.

Ключові слова: PEST-аналіз, економічне районування, регіональний промисловий комплекс, політичні фактори, економічні фактори, соціально-культурні фактори, технологічні фактори.

Liba N.S. PEST analysis of the regional industrial complex of the Carpathian economic region

Summary. It is proved in the article that the Carpathian economic region (macroregion) is a territory conventionally allocated within the country (megaregion) and which has a certain economic unity determined by the orientation of the territory's economy to a certain set of industries that develop in the interaction of the laws of the territorial division of labor and raw material belonging; has a relative comparability of different economic indicators both in the current period and in the future; characterized by territorial proximity and sufficient transport infrastructure. According to the results of the PEST analysis of the regional industrial complex of the Carpathian economic region, it was determined that the highest level of identity is characterized by socio-cultural and technological factors.

Keywords: PEST-analysis, economic zoning, regional industrial complex, political factors, economic factors, socio-cultural factors, technological factors.

*Matute Ríofrio Stefanie,
Student Shanghai University,
People's Republic of China (PRC)*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY INFLUENCE TO EMPLOYEES IN LATIN AMERICA

Summary. The workers in Latin America are among the least protected in the world in terms of working conditions, the level of labor payment, and the provision of social guarantees. At the same time, there is an increase in the number of companies in the region, which are positioning themselves to be socially responsible members of the global community. The analysis of the information, which is presented is the social reports of studied companies, has shown a generally positive impact of CSR on the local workers' state. The priority directions of socially responsible activity were: to increase the level of safety and health of workers, to ensure a decent level of remuneration and to provide additional social guarantees to employees. It would be prudent for the enterprises to focus on eliminating the causes of negative trends in changing the indicators of labor rights, the formation of an optimal ratio of direct and indirect methods of human capital development.

Keywords: corporate social responsibility, Latin America, informal employment, labor rights, the United Nations Global Compact, Global Reporting Initiative, social reporting, social guarantees, labor conditions.

Problem statement. Over the past few years, Latin American companies have been active in joining the United Nations Global Compact. Within this initiative of developing a corporate social responsibility on a global scale, one of the central principles is to ensure decent working conditions. Despite the fact that the Latin American region is the second largest preceded by Europe in terms of the number of signatories of the Global Compact, inappropriate working conditions, low levels of payment, a high proportion of workers off the record, lack of social guarantees for workers remain acute problems for the states of Latin America. According to the latest available data, out of the 300 million people employed in the region 83% were below the poverty line. The share of permanently employed was only 48%. 45% of employees had no social insurance [7, p. 133].

The situation is complicated by the fact that more than half of all employed work in microenterprises as low-skilled self-employed without official remuneration [7, p. 133]. And as you know, corporate social responsibility is the prerogative of large multinational companies that take care of their image and have enough resources to implement social initiatives beyond the statutory minimum.

Even in the period of economic growth, this region remained one of the most problematic in the world in terms of the scale of poverty, social inequality and violations of the fundamental rights of workers. In this regard, the question arises as to how effective the socially responsible practices of Latin American companies are in terms of their positive impact on the situation of workers in the current conditions of economic recession.

Analysis of recent research and publications. Corporate social responsibility in the countries of Latin America is the subject of scientific interest of a wide range of authors, including Amini

C., Dal Bianco S. [1], Casanova L. [3], López-Morales J.S., Ortega-Ridaura I., Ortiz-Betancourt I. [6], CarmenSuescun Pozasa M., Lindsay N.M., Monceau M.I. [2] and others. However, recent research covers the general issues of social responsibility of Latin American companies, considering certain aspects of it, in particular employee rights, only superficially. Given that violations of the rights of workers in various forms remain acute for the region, the following research questions remain open: which CSR measures are being practiced by companies in Latin America; how they affect the position of local workers; whether it is necessary and possible to invoke CSR initiatives to overcome these problems.

Formulating the objectives of the research paper. The objective of this research paper is to study the impact of corporate social responsibility on the employees of companies in the mining sector in Latin America.

Research findings. Corporate social responsibility in Latin America is a complex phenomenon. Its origins are connected not only with the centuries-old history of the domination of transnational business, but also with the traditionally strong influence of religious ideas about equity on domestic entrepreneurs. Together with the global trends of CSR development, they influenced the formation of a specific profile of the social responsibility of Latin American companies.

First, the vast majority of CSR initiatives are part of a wider strategy aimed at obtaining a so-called "social license" for the right to engage in natural resources extraction. Many mining companies are building social infrastructure (schools, hospitals, etc.) to create a good relationship with local communities. The role of CSR in the mining industry is of particular importance because of the significant devastating impact of this production on the environment, as well as the high level of risk of occupational injuries and diseases.

Second, Latin American companies, through socially responsible measures and further reporting thereon, seek to overcome non-tariff trade barriers to exports, which are created due to high demands from foreign governments and consumers regarding labour standards, environmental standards, etc. One of the prerequisites for gaining recognition and establishing trust relationships with foreign counterparties is the inclusion in the United Nations Global Compact and participation in the Global Reporting Initiative. Regular disclosure of social reporting ensures an adequate level of transparency of the company, and also allows evaluating the results of its impact on the environment, workers, local communities, etc.

Third, by enhancing CSR, TNCs in the region seek to preserve or regain public trust lost due to large-scale corporate scandals associated with the use of female and child labour in pathogenic production, ecological catastrophes, etc. [5]. The developed CSR system serves as one of the channels for reducing poverty and overcoming other violations of workers' rights. National and multinational companies generate demand for local labour, actively influencing the growth of employment and welfare of local communities. In socially responsible companies, employees are officially registered,

most of them (and often also members of their families) have social guarantees provided for in a collective agreement. Workers are also provided with a number of other benefits, including additional forms of financial and non-financial incentives, regular training, advanced training, etc.

Fourth, the region still has a narrow understanding of CSR as charity. Many business owners, primarily the family business, describe their obligations to society as the need to “act correctly” within the ethics of Catholicism [4, p. 153]. This is conditioned by point, non-systemic nature of the CSR practices of national companies, which focus their efforts on implementing charity measures for particular social groups.

Taking into account the specified core characteristics, as well as to ensure comparability as a research object, the companies of mining industries were selected, which are among the top 500 companies in Latin America and are signatories of the UN Global Compact. The main source of information was their social reporting for 2010-2016. The results of an independent peer review of non-financial reports from more than a thousand companies from 12 Latin American countries show that their content can be considered as a reliable source of data for the study of CSR practices and their impact on employees [9].

Of 76 companies surveyed, only 21 were signatories to the UN Global Compact. Eight enterprises regularly published their social reports in 2010-2016, of which two transnational corporations that worked in Brazil (Vale S.A. and Statoil) had reports in which it was impossible to distinguish relevant data in the perspective of individual countries. In Brazil, Chile and Peru, where the largest number of mining companies is concentrated, the share of enterprises that positioned themselves as socially responsible was lower than in Argentina, Colombia and Mexico (Table 1).

Examination of the social reports of 6 Latin American companies showed the availability of a significant amount of information on CSR initiatives in the area of employee rights. However, its pre-

Table 1
Characteristics of Mining Companies of Latin America in Terms of the CSR

Country	Number of surveyed companies	Number of companies signatories of the UN Global Compact	Number of companies that regularly published social reports in 2010-2016
Argentina	6	3	1
Bolivia	1	1	0
Brazil	15	5	3
Chile	22	3	1
Colombia	8	2	2
Costa Rica	1	0	0
Ecuador	1	0	0
Mexico	5	2	1
Peru	15	4	0
Uruguay	1	1	0
Venezuela	1	0	0
Total	76	21	8

Source: own author's research using the data from [10; 11]

sentation is not systematized, many of the important indicators are absent, or the method of their calculation does not allow comparisons to be made in the dynamics. Indicators on which trends can be followed are presented in Table 2 and Table 3.

During 2010-2016, all companies reported a wide range of measures aimed at preventing occupational injuries and guaranteeing the health and safety of their employees. However, the dynamics of the frequency of injuries with temporary disability did not become

Table 2
Dynamics of Healthcare and Safety Indicators of Latin American Companies

Name of Indicators	Years						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Minera Alumbra (Argentina)							
Frequency rate of injuries with temporary disability	0.19	0.18	0.34	0.16	0	0.75	0.22
Number of deaths	0	0	0	0	0	0	0
Collahuasi (Chile)							
Frequency rate of injuries with temporary disability	n/a	1.26	1.18	1	0.88	0.6	0.45
Number of deaths	0	0	3	0	0	0	0
Petrobras (Brasil)							
Frequency rate of injuries with temporary disability	n/a	0.68	0.83	0.75	0.72	0.76	0.59
Number of deaths	10	16	13	4	10	16	3
ECOPETROL (Colombia)							
Frequency rate of injuries with temporary disability	1.55	1.02	0.79	0.7	0.92	0.49	0.48
Number of deaths	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Terpel (Colombia)							
Frequency rate of injuries with temporary disability	0.94	0.6	3.44	4.09	0.9	1.12	1.43
Number of deaths	0	0	0	0	0	0	0
Grupo Mexico (Mexico)							
Frequency rate of injuries with temporary disability	1.05	1.22	1.06	0.94	0.84	0.69	0.75
Number of deaths	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Source: own author's research using the data from [10; 11]

Dynamics of Indicators of Social Guarantees and Development of Workers of Latin American Companies

Name of Indicators	Years						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Minera Alumbrera (Argentina)							
Share of local workers, %	40	41,1	45,3	47,6	50	52,5	41,3
Share of workers covered by collective agreement, %	46.1	41.7	38.3	38.3	40.6	44.8	42.4
Employee turnover, %	1.9	2.09	2.5	3.3	3.3	n/a	1
Number of hours of training on average per employee	72.6	65	166	232	131	60	54
Wages and other rewards per employee, ths. USD	114	147.5	183.8	247.0	303.4	424.5	655.1
Social investment per employee, ths. USD	25.6	23.2	23.2	26.2	22.3	18.1	4.5
Collahuasi (Chile)							
Share of local workers, %	42	44	48	47	46.1	44.9	44.8
Share of workers covered by collective agreement, %	64	54	68	68	94	94	93.1
Employee turnover, %	3.8	11.5	9.5	n/a	2.5	1.3	1.1
Number of hours of training on average per employee	118	109	85	55	14	26	20
Wages and other rewards per employee, ths. USD	66.3	77.7	80.3	95.4	97.0	97.0	98.0
Social investment per employee, ths. USD	5.8	6.4	5.3	4.7	4.5	3.7	3.7
Petrobras (Brasil)							
Social investment per employee, ths. USD	8.8	7.8	6.5	9.0	8.6	6.3	3.5
Number of hours of training on average per employee	86	73.5	96.3	84.54	65.5	54.16	51.7
ECOPETROL (Colombia)							
Share of local workers, %	n/a	n/a	n/a	89.2	82.8	83.9	85.9
Number of hours of training on average per employee	88.3	86.1	85.8	77.6	77.9	52.9	27.4
Wages and other rewards per employee, ths. USD	159.4	171.7	179.3	185.5	202.0	233.2	244.4
Social investment per employee, ths. USD	23.6	29.3	37.7	38.8	35.9	6.7	1.7
Terpel (Colombia)							
Share of local workers, %	n/a	97	96	97	96	96	97
Share of workers covered by collective agreement, %	n/a	n/a	n/a	99.6	90.8	90.1	89.6
Employee turnover, %	12	n/a	n/a	12.5	17	14.4	10.8
Number of hours of training on average per employee	8.5	4	7.72	3	15.46	28.71	59.9
Wages and other rewards per employee, mln. pesos	47.3	46.5	84.3	100.2	109.7	127.9	145.1
Social investment per employee, mln. pesos	1.9	1.7	3.0	2.9	3.8	3.8	4.4
Grupo Mexico (Mexico)							
Employee turnover, %	5.36	6.92	6.08	6.86	6.61	6.71	10.31
Number of hours of training on average per employee	49.6	30	41.9	48	22	38	31
Wages and other rewards per employee, ths. USD	80.5	68.5	61.5	59.0	81.1	59.3	63.2
Social investment per employee, ths. USD	3.3	1.4	1.9	2.7	4.8	5.4	3.4

Source: own author's research using the data from [10; 11]

unambiguously descending in any of the enterprises. Two companies registered fatal cases in the production. This raises questions about the effectiveness of their management systems for hazard and potentially hazardous activities.

During 2010-2016, all companies reported a wide range of measures aimed at preventing occupational injuries and guaranteeing the prevention of industrial injuries and safety of their employees. However, the dynamics of the frequency of injuries with temporary disability did not become unambiguously descending in any of the enterprises. Two companies registered fatal cases on-site. This raises a question about the effectiveness of their management systems for hazard and potentially hazardous activities.

Table 3 shows that a significant level of employment in the surveyed enterprises was due to the local labour force (about 50% in Argentinean and Chilean companies, more than 80% in Colombian companies). The share of employees who signed a collective agreement did not exceed 50% in Minera Alumbrera, while in Collahuasi

and Terpel about 90% of workers had documented additional social guarantees from employers in 2016.

Attention is drawn to the fluctuation of the values of indicators of employee turnover and their periodic increase in individual corporations over the regulatory value of 3-5% per year. The results of many studies indicate that the high employee turnover is usually due to the dissatisfaction of employees with the content of their duties, requirements to them, the system and the level of remuneration. The consequences of high employee turnover are a decrease in the level of general staff qualifications, an insufficient level of mutual understanding between employees, and a decrease in labour productivity during the adaptation period [8]. The company is forced to reduce its economic activity and spend additional resources for training new staff. In this context, one cannot fully appreciate the increase in the number of hours of training on average per employee, since it coincided with the growth of employee turnover indicators.

Positive points include the increase in the amount of wages and other rewards per employee. Instead, the indicator of social investment in 2016 compared to 2010 increased only in 1 company, Terpel, in Grupo Mexico it remained unchanged, and it decreased in the rest of the enterprises. A comparison of trends for the indicators of average wage and other rewards with social investment indicators per employee shows an increase in the importance of direct financial incentives in corporate human capital development systems. That is, the management of companies in the region predominantly has a narrow sense of investment in human capital as an investment in the company's internal environment. Such investments pursue the task of improving the staff welfare, its intellectual, physical and spiritual development, ensuring safe working conditions and healthcare. While the importance of external social investment in the development of the local community, its cultural, sporting life, supporting the most needy strata of the population forming a favourable environment for the reproduction of manpower, are underestimated.

Conclusions. Enterprises of mining industry in Latin America form a group of entities that has a decisive influence on the formation of a specific CSR profile of the region. It transforms them into one of the most important channels for overcoming the critical mass of social problems accumulated in the region. The low level of involvement of the largest companies in the industry in the global initiative to develop corporate social responsibility and social reporting reduces the level of transparency of the company and limits the ability to assess the effectiveness of their CSR initiatives.

The results of the analysis of social reports indicate a generally positive impact of CSR on employees. The main areas of socially responsible activity of companies in the region were: increasing the level of safety and healthcare of workers, ensuring a decent wage level and providing additional social guarantees to employees. Ambiguous tendencies in changing the indicators of employee rights show the need to improve the existing CSR systems for the development of human capital through direct and indirect methods.

References:

1. Amini C., Dal Bianco, S. (2017). Corporate Social Responsibility and Latin American Firm Performance. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, Vol. 17, Is. 3, 403-445.
2. CarmenSuescun Pozasa, M., Lindsay, N.M., Monceauc, M.I. (2015). Corporate Social Responsibility and Extractive Industries in Latin America and the Caribbean: Perspectives from the Ground. *The Extractive Industries and Society*, Vol. 2, Is. 1, 93-103.
3. Casanova, L., Dumas A. (2009). Corporate Social Responsibility and Latin American Multinationals. INSEAD Working Paper, 22. – Retrieved from: <https://ubr.universia.net/article/viewFile/732/858>
4. Contreras, M.E. (2004). Corporate Social Responsibility in the Promotion of Social Development Experiences from Asia and Latin America. Washington, USA: Inter-American Development Bank.
5. KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017. – Retrieved from: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/campaigns/2017/10/survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.html>
6. López-Morales, J.S., Ortega-Ridaura, I., Ortiz-Betancourt, I. (2017). Strategies of Corporate Social Responsibility in Latin America: A Content Analysis in the Extractive Industry. *AD-minister*, 31 julio-diciembre, 115-135.
7. Multidimensional Progress: Well-Being Beyond Income. Regional Human Development Report for Latin America and the Caribbean/ UNDP in Latin America and the Caribbean. – Retrieved from: http://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/en/home/library/human_development/informe-regional-sobre-desarrollo-humano-para-america-latina-y-e.html
8. Notchenko, V.V., Zhukova, M.V. (2013). Studying the Problem of High Employee Turnover in Industrial Enterprises. *Bulletin of the*

Pskov State University. Series: Economics. Law. Management, 2, 111-119.

9. Sierra-Garcia, L., Garcia-Benau, M.A., Zorio, A. (2014). Credibilidad en latinoamérica del informe de responsabilidad social corporative [Credibility in Latin America of Corporate Social Responsibility Reports]. *Rev. adm. Empres*, Vol.54, No. 1, 28-38. – Retrieved from: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75902014000100004&lng=en&nrm=iso
10. Disclosure Database // Global Reporting Initiative // <https://www.globalreporting.org>
11. Our Participants // United Nations Global Compact // <http://www.unglobalcompact.org/>

Matute Ríofrío Stefanie. Вплив корпоративної соціальної відповідальності на працівників у Латинській Америці

Анотація. У країнах Латинської Америки працівники є одними з найменш захищених у світі з погляду умов праці, рівня її оплати, забезпечення соціальних гарантій. У статті здійснено дослідження впливу корпоративної соціальної відповідальності на працівників компаній добувального сектора в країнах Латинської Америки. Аналіз інформації, представленої у соціальних звітах досліджених компаній, показав загалом позитивний характер впливу КСВ на становище працівників регіону. Пріоритетними напрямками соціально відповідальної активності були: підвищення рівня безпеки та охорони здоров'я працівників, забезпечення гідного рівня оплати праці та надання працівникам додаткових соціальних гарантій. Подальші зусилля підприємств доцільно зосередити на усуненні причин негативних тенденцій у зміні індикаторів прав працівників, формуванні оптимального співвідношення прямих і непрямих методів розвитку людського капіталу.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), Латинська Америка, неформальна зайнятість, права працівників, Глобальний договір ООН, Глобальна ініціатива звітування, соціальна звітність, соціальні гарантії, умови праці.

Matute Ríofrío Stefanie. Влияние корпоративной социальной ответственности на работников в Латинской Америке

Аннотация. В статье было проведено исследование влияния корпоративной социальной ответственности на работников компаний добывающего сектора в странах Латинской Америки. Анализ информации, представленной в социальных отчетах исследованных компаний, показал в целом позитивный характер влияния КСО на положение работников региона. Приоритетными направлениями социальной ответственной активности были: повышение уровня безопасности и охраны здоровья работников, обеспечение достойного уровня оплаты труда и предоставление работникам дополнительных социальных гарантий. Дальнейшие усилия предприятий целесообразно сосредоточить на устранении причин негативных тенденций в изменении индикаторов прав работников, формировании оптимального соотношения прямых и косвенных методов развития человеческого капитала.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, Латинская Америка, неформальная занятость, права работников, Глобальный договор ООН, Глобальная инициатива отчетности, социальная отчетность, социальные гарантии, условия труда.

*Риндзак О.Т.,**к.е.н., старший науковий співробітник
відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону,
Державна установа «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»**Рісний О.П.,**аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці,
Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України,
директор Львівського міського центру зайнятості*

МОНІТОРИНГ МОБІЛЬНОСТІ НЕЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ

Анотація. За результатами соціологічного моніторингового дослідження у статті проаналізовано динаміку змін рівня мобільності незайнятого населення Львівщини за чотири роки (2013–2016 рр.). Зокрема, йдеться про її два основні взаємопов'язані види: трудову та територіальну мобільність. Розроблено пропозиції щодо основних шляхів уповільнення темпів втрат людського потенціалу регіону і країни.

Ключові слова: безробітні, трудова мобільність, територіальна мобільність, міграційні установки, мігрант, ринок праці.

Постановка проблеми. Інтенсивна міжнародна міграція населення стала невід'ємним складником сучасного глобалізованого світу. Україна бере активну участь у міграційних процесах і як країна-донор, і як реципієнт мігрантів, і як важлива транзитна зона. Однак однією з найважливіших проблем нині є проблема міграційних втрат. Так, за офіційними даними, сукупна чисельність емігрантів – вихідців із нашої країни становить приблизно 5 млн. осіб, третина з яких має базову або закінчену вищу освіту [1]. До того ж за останній період спостерігається тенденція до зростання масштабів еміграції з України (як правило, для працевлаштування за кордоном). Значні соціально-демографічні, економічні втрати окремих регіонів – донорів робочої сили, держави у цілому та переважно трудовий характер зовнішньої міграції актуалізують потребу вдосконалення не лише міграційної політики, а й вирішення проблем безробіття, розроблення нових підходів до регулювання національного та регіональних ринків праці. Одним із важливих складників реформування механізмів регулювання ринку праці є здійснення якісної оцінки ситуації на ринку праці, що, крім іншого, передбачає дослідження мобільності працездатного населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі багато вітчизняних і зарубіжних учених присвячують свої праці проблемі мобільності населення. Вагомий внесок у дослідження цієї теми здійснили такі українські науковці: С. Вовканич, О. Грішнова, М. Долишній, А. Колот, Е. Лібанова, О. Малиновська, В. Онікієнко, С. Пирожков, У. Садова, Л. Семів, О. Шаблій та ін. Проблема мобільності займаються такі закордонні автори: М. Армстронг, Л. Джуелл, С. Естрін, М. Кастельс, Р. Сміт, Р. Харбісон та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукових праць ґрунтується на статистичній інформації, присвячена теоретико-методологічним основам дослідження мобільності або ж аналізу наявного територі-

ального, міжгалузевого, професійного руху населення, зміні його соціального, чи професійного статусу [2; 3]. Статистика мобільності населення дає змогу ідентифікувати найважливіші проблеми та розробляти відповідні заходи політики регулювання ринку праці, соціально-економічної та міграційної політики щодо їх вирішення. Тобто йдеться переважно про політику реагування. Водночас в умовах демографічної та економічної кризи важливо посилювати превентивні заходи державної політики, спрямовані на збереження, примноження та ефективне використання людського потенціалу держави. Їх розроблення та реалізація базуються не лише на оцінці реальної ситуації в міграційній та соціально-трудовій сферах, а й на виявленні чинників територіальної мобільності населення, на прогнозах обсягів та основних напрямів міграційних потоків, визначенні готовності працездатних громадян до праці в Україні чи поза її межами. Тобто йдеться про необхідність дослідження мобільності як потенції, здатності й готовності особи (групи осіб) до навчання, зміни професії, місця проживання тощо.

Мета статті полягає у соціологічній моніторинговій оцінці мобільності населення за період із 2013 по 2016 р. (на прикладі Львівської області) та розробленні пропозицій щодо основних шляхів уповільнення темпів втрат людського потенціалу регіону і країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті цього дослідження мобільність розглядаємо як характеристику рівня «рухливості» індивіда, його здатність, потенційну готовність до певного типу змін (професії, виду діяльності, місця прикладання праці чи місця проживання і т. п.). Зокрема, запропоноване у статті дослідження стосується двох основних видів мобільності: трудової та територіальної (міграційної).

Для дослідження мобільності безробітних, їх готовності до працевлаштування в Україні та поза її межами Державною установою «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» спільно з Львівським міським центром зайнятості було проведено несуттєвельне анкетне опитування (на основі стратифікованої вибірки). Основними ознаками стратифікації стали ті соціально-демографічні характеристики населення, які значною мірою впливають на рівень його мобільності, а саме: вік, стать і освіта. Анкетування проводилося серед безробітних осіб, які зверталися по допомогу щодо працевлаштування до Львівського міського центру зайнятості восени 2013–2016 рр. Щороку розповсюджувалося по 500 анкет. Однак, урахувавши рівень їх повернення та відсіювання за коректністю заповнення, аналізу підлягало 360 анкет за 2013 р., 400 – за 2014 р., 350 – за 2015 р. та 345 – за 2016 р.

Одним із вихідних моментів оцінки трудової мобільності населення є виявлення причин його тимчасової незайнятості. Загалом усе різноманіття причин безробіття поділяють на такі групи: економічні (спад виробництва, ліквідація, реорганізація, перепрофілювання підприємства, зміна форми власності); соціально-нормативні (звільнення за порушення трудової дисципліни); соціальні (звільнення за власним бажанням через незадовільний рівень оплати праці, нерегулярність її виплат і т. п.); соціально-демографічні (відсутність на ринку праці вакансій для випускників навчальних закладів різного рівня, звільнення зі строкової військової служби) та ін. [4, с. 141–142]. Результати опитування показали, що в 2013 р. частота добровільних і вимушених звільнень була майже однаковою і становила відповідно 40% і 38,5% усіх причин (табл. 1). Далі відбувалося поступове зростання частки тих, хто звільнився добровільно за одночасного скорочення примусово звільнених: у 2016 р. вони становили вже 44,7% та 35,3%. Найбільш поширеною причиною добровільного безробіття є низький рівень оплати праці, вага якого зростає: з 15,9% у 2013 р. до 23,8% у 2016 р. Серед примусових звільнень найбільшу частоту вибору отримала така причина, як скорочення штатів. У 2013 і 2015 рр. майже кожен десятий з опитаних не зміг працевлаштуватися після закінчення вищого навчального закладу. Однак у 2016 р. частка цієї групи безробітних скоротилася до 3,8%. Слід зауважити, що це відбувається на тлі високого рівня молодіжного безробіття у Львівській області та його зростання за останній період. Така ситуація може свідчити про те, що звертання по допомогу до центрів зайнятості не є популярним способом вирішення проблем працевлаштування серед молоді.

Ще одним важливим індикатором трудової мобільності незайнятих осіб слугує вибір ними способів вирішення проблем власного працевлаштування і загальна готовність до її вирішення. Загалом за результатами опитування можна констатувати наявність у безробітних чіткої позиції щодо пошуку

роботи в межах своєї країни. Так, на запитання: «Що ви готові зробити, щоб оперативніше вирішити проблему власного працевлаштування?» більшість із них вибирала варіант активного пошуку роботи за спеціальністю в Україні (табл. 2). При цьому найбільша частка респондентів демонструвала готовність такого пошуку в 2014 році (76%), а найменша – у 2016 р. (64,3%). Тобто можна констатувати, що за досліджуваний період відбулося певне зменшення частки немобільних громадян, які не хочуть змінювати спеціальність чи виїжджати за межі України. Водночас у 2016 р. зменшилася частка охочих отримати другу спеціальність: з 18,9% (2013 р.) до 15,1% (2016 р.). Кожен п'ятий із респондентів висловив готовність пройти курс професійної підготовки чи перепідготовки, а ще чверть – узагалі змінити вид діяльності. Досить популярним варіантом відповіді став також намір розпочати власну справу: його вибирали від 21,3% (2014 р.) до 29,6% (2016 р.) респондентів. Такий результат показує, що стимулювання розвитку підприємництва в регіоні є актуальною альтернативою безробіттю та виїзду за кордон економічно активного населення. Слід зауважити, що трудова міграція як основний спосіб вирішення проблеми працевлаштування є прийнятною для порівняно невеликої частки опитаних (12–16%). Окрім того, за досліджуваний період знизилася частка осіб, які вибрали варіант виїзду за кордон на постійно: з 9% у 2013 р. до 4% у 2016 р.

Найменш популярним способом оперативного вирішення проблеми власного працевлаштування для учасників опитування стали поїздки на тимчасові заробітки в інші регіони України або ж повне переселення в інші регіони. Ці варіанти відповіді отримували від 1% до 4% вибору. Така ситуація вказує на низький рівень внутрішньої мобільності населення та на необхідність розроблення ефективних механізмів стимулювання внутрішньої міграції як альтернативи зовнішній.

Позитивним є той момент, що варіант «нічого не робити» жодного року не отримав й одного відсотка вибору (коливався в

Таблиця 1

Основні причини безробіття, % опитаних (2013–2016 рр.)

Причини безробіття	2013	2014	2015	2016
<i>Звільнився добровільно, у т. ч. через (у% до всіх причин):</i>	40	39,6	44,7	44,7
низький рівень оплати праці	15,9	16,5	23,4	23,8
нестабільність виплат зарплати	5,3	4	4,6	2,6
шкідливі, погані умови праці	4,2	3,3	4,6	6,4
незручний режим роботи	5,6	5,5	2,9	7,3
зміну місця проживання	2,8	3	3,2	4,4
значну віддаленість помешкання від роботи	2	2	3,4	5
конфлікт у трудовому колективі	4,2	5,3	2,6	5,2
<i>Звільнили примусово, у т. ч. через (у% до всіх причин):</i>	38,5	44,7	37,8	35,3
закриття підприємства	10,8	11,2	12,9	10,8
зміну спеціалізації п-ва	0,6	1,3	0,6	0,9
скорочення штатів	19,3	25,4	20,3	17,5
порушення трудової дисципліни	0,3	0,8	0	0,3
закінчення строку дії контракту	7,5	6	4	5,8
Не зміг працевлаштуватися після ВНЗ	11,7	7	9,4	3,8
Не зміг працевлаштуватися після роботи за кордоном	0,3	0,5	1,2	0
Інші причини	9,5	8,2	6,9	6,2
Всього	100	100	100	100

Джерело: складено авторами за результатами моніторингового дослідження

Розподіл відповідей на запитання: «Що ви готові зробити, щоб оперативно вирішити проблему власного працевлаштування?» (2013–2016 рр.), % спостережень¹

Варіанти відповідей	2013	2014	2015	2016
Продовжувати активно шукати роботу за спеціальністю в Україні	70,3	76,0	72,6	64,3
Отримати другу спеціальність	18,9	19,0	16	15,1
Пройти курс професійної підготовки чи перепідготовки	21,4	26,5	23,8	21,2
Змінити вид діяльності	26,7	22,8	20	26,4
Розпочати власну справу	28,9	21,3	23,5	29,6
Переїхати жити і працювати в інший регіон України	4,4	1,5	0,9	3,8
Їздити на тимчасові заробітки в інші регіони України	1,4	1,8	1,2	2,3
Їздити на тимчасові заробітки в інші країни	5,8	6,0	8,1	6,1
Виїхати за кордон на роботу на тривалий час	9,7	5,8	9,5	6
Виїхати за кордон на постійне місце проживання	8,9	7,5	6,8	4,1
Нічого не робити	0,3	0,8	0,3	0,6
Інше	0,6	0,8	0,3	0

¹ Можна було вибирати кілька із 11 запропонованих альтернатив, тому частка відповідей у підсумку становить більше ніж 100%.

Джерело: складено авторами

Способи забезпечення матеріального добробуту, найбільш прийнятні для безробітних, % спостережень¹

Варіанти відповіді	2013	2014	2015	2016
Постійна, добре оплачувана робота в Україні	94,7	93	91,6	91,3
Відкриття власної справи	36,1	26,5	23,9	24,2
Постійна, добре оплачувана робота за кордоном	15,3	11	16,7	12,2
Робота в кількох місцях	16,1	14	10,1	9
Державна підтримка	10	11,5	6,3	5,8
Тимчасові заробітки за кордоном	7,8	5,8	11,5	4,4
Здача житла/землі в оренду	6,7	3,8	3,5	3,8
Використання попередніх заощаджень	4,2	6,5	2,3	3,8
Підтримка родичів	6,1	5,8	7,2	2,9
Підтримка друзів та знайомих	1,4	1	0,6	0,6
Грошові перекази від родичів з-за кордону	1,1	1,3	0,9	0,3

¹ Можна було вибирати кілька із 14 запропонованих альтернатив, тому частка відповідей у підсумку становить більше ніж 100%.

Джерело: складено авторами

межах від 0,3% до 0,8%). Це може свідчити про активну життєву позицію респондентів, їх високий рівень трудової мобільності та про відсутність у них патерналістичних очікувань. Цю гіпотезу можна частково перевірити за допомогою дослідження найбільш прийнятних для респондентів механізмів забезпечення їх матеріального добробуту. Так, у відповідях на запитання: «Які механізми забезпечення матеріального добробуту для вас найбільш прийнятні?» більшість респондентів (91–95%) протягом чотирьох років таким механізмом вибрала для себе постійну, добре оплачувану роботу в Україні (табл. 3). Загалом усі відповіді, які отримали 1% і більше підтверджень, проранжовано нами від найбільш до найменш популярних за результатами 2016 р., оскільки остання найновіша інформація здебільшого представляє основний науково-практичний інтерес.

Наступним за частотою вибору прийнятним варіантом для респондентів стало відкриття власної справи. При цьому підприємницькі наміри найбільш сильно були виражені в 2013 р. і потім поступово зменшувалися: з 36% (2013 р.) до 24% (2016 р.). Постійна, добре оплачувана робота за кордоном зайняла третій ранг значущості (за частотою отриманого вибору) в 2015 і 2016 рр. Натомість у 2013 і 2014 рр. цей ранг займала робота в кількох місцях. Показовим є зменшення частки респондентів,

які сподіваються на державну підтримку: якщо в 2013 р. їх було 10%, то в 2016 р. – 5,8%. Однак поряд із цим пунктом вони також указували такі активні заходи, як постійна робота в Україні, зайнятість у кількох місцях чи відкриття власної справи.

Тимчасові заробітки за кордоном були найпопулярнішим варіантом відповіді в 2015 р. порівняно з іншими досліджуваними роками. Зокрема, якщо в 2015 р. 11,5% респондентів вибрали цю альтернативу, то в 2016 р. – лише 4,4%. У підсумку можна стверджувати, що близько 17% безробітних у 2016 р. розглядали міграцію як найбільш прийнятний спосіб матеріального забезпечення своєї сім'ї. Для порівняння: частка таких осіб у 2013 р. становила 23%, 2014 р. – 17%, 2015 р. – 28%. Тобто й у цьому питанні 2015 р. виділяється найбільшою виразністю міграційних настроїв населення.

Значно рідше учасники опитування вказували на такі варіанти, як: здача житла/землі в оренду, використання попередніх заощаджень, підтримка родичів або друзів, знайомих, грошові перекази з-за кордону. При цьому на продаж власного майна, підтримку недержавних установ чи отримання грошей у кредит, щоб забезпечити свій матеріальний добробут, не наважився практично ніхто з респондентів (ці три варіанти відповіді вибрало 0–0,4% респондентів).

Найбільш бажаними видами економічної діяльності, у яких безробітні бачать своє працевлаштування у майбутньому, за весь досліджуваний період були: інформація та телекомунікації; торгівля і послуги; промисловість. Окрім того, у 2014–2015 рр. досить популярними були такі сфери, як освіта, культура, туризм, а в 2016 р. – фінансова та страхова діяльність. Найменш бажаними для працевлаштування видами економічної діяльності є: діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, операції з нерухомим майном, сільське господарство та лісництво.

Територіальну мобільність безробітних було досліджено нами за допомогою виявлення рівня їх готовності до працевлаштування за кордоном у найближчих п'ять років. При цьому серед потенційних мігрантів ми розрізняємо ймовірних і «твердих». Так, особи з позитивними міграційними установками, але ще не прийнятим рішенням щодо міграції є ймовірними мігрантами. Для «твердих» мігрантів, окрім позитивних міграційних установок, характерним є психологічний стан готовності до виїзду з певного населеного пункту, переселення, прийнятим рішенням щодо міграції та певними діями, пов'язаними з реалізацією цього рішення. Результати проведеного нами дослідження показали, що за досліджувані роки частка «твердих» трудових мігрантів має хвилеподібну динаміку. Так, у 2013 р. частка таких мігрантів становила 19,8%, а в 2014 р. зменши-

лася на 6 відсоткових пунктів (рис. 1). Проте, вже у 2015 р. вона зросла аж у два рази порівняно з попереднім роком, а в 2016 р. знову спостерігається незначне скорочення, до 22% респондентів. На нашу думку, певне зменшення частки «твердих» трудових мігрантів у 2016 р. частково зумовлене початком хоча й незначного, але все ж зростання економіки України.

Беручи до уваги соціально-політичні події досліджуваного періоду (обрання нового уряду, президента), є підстави припустити, що зниження міграційної готовності населення у 2014 р. пов'язане з патріотичними настроями, позитивними очікуваннями змін і надіями на краще майбутнє. Натомість різке зростання міграційних преференцій безробітних у 2015 р. може слугувати індикатором загального розчарування й обманутих надій, а також пов'язане з розпалом воєнних дій на Сході України.

Про високий рівень територіальної мобільності представників незайнятого населення міста Львова свідчать також результати відповідей на запитання: «Якщо б у вас була можливість працевлаштування за кордоном, то чому б ви не поїхали за кордон на постійне місце проживання хотів би кожен п'ятий учасник опитування. Підняти своє матеріальне становище за рахунок виїзду за кордон на кілька років виявило бажання 18,6% респондентів, ще 13,6% – поїхали би на тимчасові заробітки, а 12,7% – з роз-

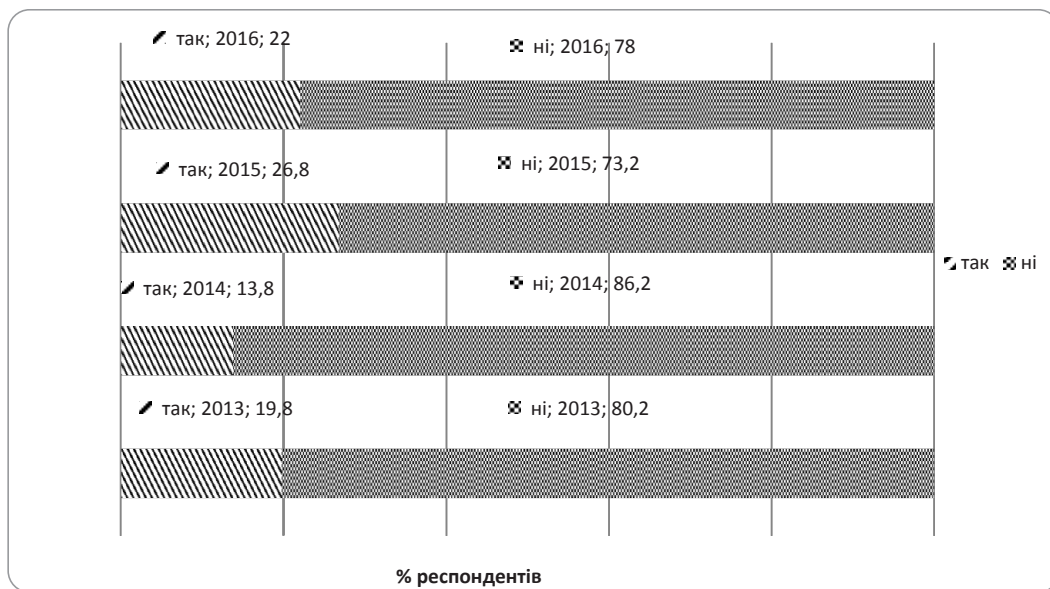


Рис. 1. Відповіді на питання: «Чи маєте плани працевлаштування за кордоном у найближчі 5 років?» (за результатами панельного опитування 2013–2016 р.)

Джерело: складено авторами

Таблиця 4

Міграційні преференції безробітних (за результатами панельного опитування 2013–2016 рр.), %

Відповіді	2013	2014	2015	2016
Виїхав би на постійне місце проживання за кордон	32,2	23,8	31,4	21,3
Виїхав би на кілька років за кордон, щоб підняти своє матеріальне становище	17,2	17,5	18	18,6
Поїхав би на тимчасові заробітки за кордон	7,5	11	10	13,6
Поїхав би за кордон лише з пізнавальною, розважальною метою	14,7	16,5	12,3	12,7
Не виїжджав би за кордон	29,2	29,8	26	33,2
Важко відповісти	3,9	1,4	7,5	0,6

Джерело: складено авторами

важальною чи пізнавальною метою. Таким чином, можна констатувати наявність позитивних міграційних установок у більш ніж половини безробітних. Водночас важливо зауважити, що третина опитаних не виїжджали би за кордон узагалі.

Під час вибору перших трьох варіантів відповіді (табл. 4) респонденти мали можливість указати країну, до якої б вони поїхали. Так, особи, котрі прагнули б виїхати за кордон на постійне місце проживання чи на кілька років, вписали такі країни: Данія, Ізраїль, США, Канада, Німеччина. Польща ж стала країною «притягування» для потенційних тимчасових заробітчан. Слід зауважити, що значна кількість учасників опитування просто вказували «ЄС» або ж не вписували жодної країни.

Далі було з'ясовано, яка ж країна відповідає уяві респондентів про сприятливі умови працевлаштування. На це запитання не знаходила відповіді майже третина учасників дослідження кожного досліджуваного року. Решта вказували такі країни (у порядку спадання частоти вибору): США, Канада, Німеччина, Польща, Велика Британія, Швейцарія. Решта країн отримали незначну кількість вибору. Цікаво зауважити, що 5–7% респондентів сприятливою країною для працевлаштування все ж вважають Україну.

Порівняльний аналіз відповідей респондентів за чотири досліджувані роки показав відчутні зміни намірів учасників опитування лише за одним пунктом. Так, у 2014 р. частка осіб, які висловили бажання виїзду за кордон на постійне місце проживання, знизилася на 10% порівняно з 2013 р. У 2015 р. вона знову зросла майже до показника 2013 р. і становила 31,4%, а в 2016 р. знову зменшилася. Кількість бажаючих виїхати за кордон на кілька років, щоб підняти своє матеріальне становище, залишилася майже незмінною – 17–19%. Так само практично не зазнав змін і відсоток респондентів, які поїхали б за кордон лише з пізнавальною, розважальною метою. Натомість за чотири роки майже вдвічі зросла частка осіб, які надали б перевагу тимчасовим заробіткам за кордоном. Помітним у 2015 р. є зростання кількості учасників опитування, котрі вагалися з відповіддю на поставлене запитання. Група осіб, які взагалі не виїжджали б за кордон, найвищою є в 2016 р. і становила третину всіх респондентів.

Висновки. Результати проведеного моніторингу показали високий рівень територіальної мобільності респондентів, зокрема йдеться про їх налаштованість на зовнішню міграцію. Так, половина безробітних є потенційними мігрантами, а приблизно кожен десятий належить до категорії «твердих» мігрантів. Водночас учасники опитування продемонстрували чітку позицію щодо активного пошуку роботи в Україні. У зв'язку із цим, а також урахування продемонстрований у процесі дослідження високий рівень трудової мобільності безробітних та їх підприємницької налаштованості, актуальним є створення сприятливих умов для розвитку самозайнятості і малого бізнесу, а також удосконалення системи профе-

сійної підготовки, перепідготовки чи перекваліфікації кадрів як дієвих способів вирішення проблем безробіття. В умовах міграційних втрат необхідним стає стимулювання внутрішньої трудової територіальної мобільності населення як альтернативи зовнішній міграції.

Отже, запобігти масовому виїзду працездатних громадян за межі країни допоможе вдосконалення системи оплати праці, а також поліпшення можливостей працевлаштування на національному та регіональних ринках праці. Перспективою подальших досліджень із цієї проблематики є розроблення пропозицій щодо механізмів створення нових робочих місць в Україні.

Література:

1. Скільки українців живе та працює за кордоном – МЗС. URL: <https://ukr.media/ukrain/266250/>.
2. Приймак В.І. Трудова мобільність населення України і регіональні ринки праці. Регіональна економіка. 2001. № 4. С. 76–82.
3. Семів Л.К., Семів Р.А. Мобільність робочої сили в умовах ринкової економіки. Соціально-трудоий потенціал: теорія і практика; за ред. М.І. Долішнього, С.М. Злупка. К.: Наукова думка, 1994. Ч. 1. С. 98–125.
4. Садова У., Семів Л. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз; відп. ред. академік НАН України М.І. Долішній. Львів, 2000. 264 с.

Риндзак О.Т., Рисний О.П. Моніторинг мобільності незанятого населення в системі регулювання регіональних ринків труда

Анотація. По результатам социологического мониторингового исследования в статье проанализирована динамика изменения уровня мобильности незанятого населения Львовщины за четыре года (2013–2016 гг.). В частности, речь идет о ее двух основных взаимосвязанных видах: трудовой и территориальной мобильности. Разработаны предложения по основным путям замедления темпов потерь человеческого потенциала региона и страны.

Ключевые слова: безработные, трудовая мобильность, территориальная мобильность, миграционные установки, мигрант, рынок труда.

Ryndzak O.T., Risnyy O.P. Monitoring of mobility of unemployed in the system of regional labor markets regulation

Summary. According to the results of the sociological monitoring study, the dynamics of changes in the level of mobility of the unoccupied population of L'viv region in four years (2013–2016 years) is analyzed in the article. In particular, it deals with its two related types: labor and territorial mobility. Proposals for slowing down the rate of loss of human potential of the region and the country are given.

Keywords: unemployed, labor mobility, territorial mobility, migration attitudes, migrant, labor market.

*Дубовик О.Ю.,
к.е.н., професор кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет*
*Любчик О.К.,
аспірант кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ДІЄВОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ

Анотація. У статті на основі узагальнення наукових підходів до визначення дефініції «податковий механізм» надано його авторське трактування. Запропоновано здійснювати оцінювання дієвості податкового механізму за трьома методичними підходами: функціональним, процесним, гібридним, що дасть можливість отримати його комплексну оцінку. Наведено приклади застосування функціонального підходу до оцінювання функціонування податкового механізму. Отримані висновки свідчать про неоднозначність результатів, що вимагає використання комплексного підходу до оцінювання.

Ключові слова: податковий механізм, функціональний, процесний, гібридний методичні підходи, комплексна оцінка, адміністрування податків, податкове покриття.

Постановка проблеми. На сучасному етапі глобальна економіка знаходиться у періоді складних системних трансформацій, нестабільного стану, певні процеси набувають перманентного характеру. Все це потребує більш глибокого дослідження багатьох складників економічного життя у господарському комплексі, розроблення нових методологічних підходів та науково-практичних рекомендацій щодо трансформацій економічного механізму.

Особливу увагу урядів майже всіх країн привертають процеси оподаткування та необхідність їх удосконалення. З найбільш болючих проблем у цій сфері відзначимо, з одного боку, необхідність зниження податкового тиску на суб'єктів господарювання, з іншого – необхідність забезпечити надходження до бюджету. Таким чином, баланс інтересів держави, суспільства та виробничого сектору стає наріжним каменем суспільного розвитку.

Основним інструментом реалізації завдань із гармонізації інтересів слугує податковий механізм. Із погляду політики маніпулювання податковим механізмом дає змогу здійснювати популістські заходи, впливати на виборчий процес, незважаючи на те що іноді такі заходи погіршують економічну ситуацію у країні. Як справедливо відзначає професор А.І. Крисоватий, «зниження податкової навантаження є політично популярним... Політики можуть сознательно использовать элементы налоговой политики для максимизации поддержки избирателей даже тогда, когда их фискальные решения дестабилизируют экономику» [1, с. 15]. З погляду розвитку податкової системи стає актуальним оцінювання дієвості податкового механізму, завдяки чому з'являється можливість викрити «слабкі місця» у податковій системі та визначити дисбаланси у податковій політиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями побудови, структуризації, розвитку податкового механізму

займаються провідні закордонні та вітчизняні вчені. Проблематика гармонізації суспільних інтересів на засадах удосконалення податкового механізму висвітлювалася у працях А.І. Крисоватого, Ю.Б. Іванова, О.М. Десятнюк, І.А. Майбурова. Підходи до формування податкового механізму реалізації податкової політики на макро- та макрорівнях розглядалися Н.Г. Вараксою, Г.Ю. Ісаншиною, С.О. Масліченко; питання структуризації податкового механізму досліджувалися О.Г. Сербіною, Л.В. Чернявською, Я.В. Янушевичем та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим потребують подальшого розвитку питання оцінювання дієвості податкового механізму. Слід зазначити, що у більшості досліджень робиться оцінювання функціонування податкової системи, а не власне податкового механізму. Безперечно, податковий механізм є складником податкової системи та спрямований на реалізацію податкової політики. Але навіть досконало сформована податкова політика не може бути реалізована без налагодженого механізму. Можемо констатувати, що сьогодні майже немає спеціальних методичних положень щодо оцінювання ефективності та дієвості податкового механізму.

Мета статті полягає в оцінюванні дієвості податкового механізму на засадах функціонального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова ієрархічної системи взаємозв'язків та взаємозалежностей економічної системи дає змогу побачити, що податковий механізм є складником економічного механізму, тому йому притаманні й загальні риси цього механізму та до нього висуваються ті ж вимоги, що й до економічного механізму. Загальне визначення економічного (як складника фінансового та податкового) механізму наведено в багатьох дослідженнях, економічних словниках, навчальних посібниках. Разом із тим сучасні уявлення щодо дефініції «податковий механізм» значно різняться один від одного: від наявності системи податкових важелів, інструментів, методів до системи взаємодії між центром та суб'єктами [2–4]. Неоднозначне трактування поняття та велика кількість варіантів його визначення свідчать про багатогранність цієї економічної категорії. Це зумовлено передусім тим, що економічні процеси взагалі та фінансові (податкові) зокрема активно розвиваються, взаємозв'язки між суб'єктами відносин ускладнюються, що породжує нові форми реалізації завдань податковим механізмом.

Вивчаючи прояви тих чи інших сторін податкового механізму, дослідники роблять акценти на його окремих складниках, що й викликає різноманіття визначень. У нашому дослідженні під податковим механізмом розуміється система методів, прийомів, важелів та система законодавчого, організаційного, інформаційного забезпечення, дія яких спрямована на

гармонізацію інтересів суспільства, держави, суб'єктів господарювання через реалізацію функцій податку.

Необхідність оцінювання реалізації функцій податку для своєчасного корегування податкової політики зумовлює побудову системи показників, яка спроможна надати об'єктивну оцінку функціонування податкового механізму. Аналіз методичних підходів до оцінювання дієвості та ефективності податкового механізму дав змогу визначити, що він повинен спиратися на оцінювання ступеню виконання тих функцій, на які спрямована його дія (функціональний підхід); податковий механізм може розглядатися як відкрита система зі здійсненням оцінювання динаміки процесів, що відбуваються (процесний підхід); ефективність функціонування податкового механізму може бути оцінена опосередковано, а саме за ступенем впливу на об'єкт впливу, тобто як змінився об'єкт під дією податкового механізму (опосередкований або гібридний підхід).

Наведемо приклад застосування одного з розглянутих методичних підходів до аналізу дієвості податкового механізму. Зазначимо, що представлені статистичні розрахунки подано вибірково: проаналізовано динаміку податкових надходжень (розглядаємо як одну з характеристик фіскальної функції), рівень мобілізації податків (як одну з характеристик фіскальної і контрольної функції), динаміку індексу податкового покриття (як одну з характеристик регуляторної функції), низку показників діяльності державної фіскальної служби (як характеристику виконання контрольної функції), динаміку надходжень прямих іноземних інвестицій (регуляторна функція).

Проведений аналіз за функціональним підходом дав змогу отримати такі результати.

Як видно з даних табл. 1, питома вага податкових надходжень у ВВП має стійку тенденцію до зменшення, що свідчить про поступове зниження податкового навантаження. Разом із тим абсолютні дані щодо надходжень у доходну частину бюджету мають стійку тенденцію до зростання. Певні коливання у 2013 р. були викликані нестабільністю політичного стану в країні, а зниження надходжень у 2015 р. – змінами в законодавстві (зниження ставки податку на прибуток, зміни у ставках ПДФО і т. д.).

Розрахунки свідчать, що немає чіткої тенденції у динаміці коефіцієнта еластичності податків – це негативне явище. За період 2011–2012 рр. значення коефіцієнта перевищувало 1, у 2013–2015 рр. коефіцієнт еластичності набув значення менше 1, що свідчить про зворотну динаміку надходжень податків до

бюджету та відношення до ВВП, тобто на основі зростання номінального ВВП відбувалося зменшення податкових надходжень до бюджету. Такий результат свідчить про більш складну залежність між зростанням податків та зростанням ВВП.

Зміни, які відбулися в податковій системі в 2015 р., позитивно відбилися на надходженнях до бюджету – індекс еластичності знов зростає у 2016 р. Таким чином, позитивна дієвість податкового механізму залежить від своєчасних змін у законодавстві та від вагомості того чи іншого податку в загальних надходженнях.

Ефективність податкового механізму з адміністрування податків та податкового планування була оцінена за рівнем мобілізації податків до бюджету в Україні (рис. 1). Як видно з рис. 1, немає чіткої тенденції у виконанні обсягів планових податкових надходжень. У 2011 р. індекс збору податків перевищував 1, що було пов'язане зі збільшенням обсягу податкових надходжень у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу та відповідними змінами. У 2014 р. спостерігалось недовиконання планових надходжень податків на 10%, що було зумовлено політичною та економічною ситуацією в країні.

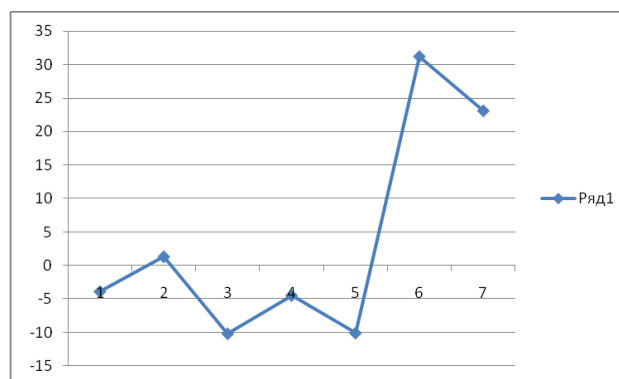


Рис. 1. Відхилення фактичних податкових надходжень до зведеного бюджету України від планових, %

Джерело: складено автором на основі [6]

У 2015 р. план надходжень податків було перевиконано на 31,2%, у 2016 р. – на 23,1%. Такі суттєві коливання свідчать, що механізм податкового планування не має добре відпрацьованих методів планування та потребує вдосконалення. Однією з причин цього ми бачимо в суттєвих змінах у податковій політиці

Таблиця 1

Динаміка ВВП, податкових надходжень до державного бюджету України за 2009–2016 рр. (факт)

Роки	Податкові надходження до державного бюджету, млрд. грн.	ВВП, млрд. грн. (номінальний)	Питома вага у ВВП, %	Відсоток зміни податкових надходжень до поперед. року, %	Відсоток зміни ВВП до попереднього року, %	Коеф. Еластичності (п.5/п. 6)
1	2	3	4	5	6	7
2009	288,6	913,4	31,5	-	-	-
2010	314,4	1082,6	29,0	+8,9	18,5	0,48
2011	398,3	1316,7	30,3	+26,6	21,6	1,23
2012	445,5	1408,9	31,6	+11,8	7,0	1,68
2013	442,8	1454,9	30,4	-0,1	3,3	0,03
2014	455,9	1566,7	29,0	+2,9	7,7	0,38
2015	409,4	1979,5	20,6	-11,1	26,3	0,42
2016	503,9	2383,2	21,1	+23,0	20,4	1,12

Джерело: складено та розраховано на основі [5]

держави. Як наслідок, виконання фіскальної функції реалізується не в повному обсязі.

Розрахований індекс податкового покриття, що характеризує здатність бюджету покривати свої видатки тільки за рахунок податкових надходжень, указує, що за період, що аналізується, відбувається стійка тенденція до його зростання (табл. 2). Так, якщо в 2010 р. за рахунок податкових надходжень видатки зведеного бюджету покривалися на 62%, то вже в 2016 р. – на 77,8%. Хоча збільшується частка податків, що здатні покрити видатки зведеного бюджету, все ж лише податкових надходжень недостатньо з урахуванням того, що скоригований план видатків майже за всі роки не виконується. Наприклад, у 2013 р. він виконаний на 91,2%, у 2015 р. – на 94,8%, у 2016 р. – на 94,6%. Таким чином, можемо казати про певні недоліки в податковому механізмі, зокрема в реалізації функції розподілу.

Сучасний методичний підхід, який застосовується до вимірювання ступеня складності адміністрування податків, передбачає визначення загальної суми витрат, яка має місце в процесі адміністрування податків. Проведений аналіз діяльності органів ДФС за показниками (кількість перевірок та сума донарахованих грошових зобов'язань) показав, що кількість перевірок, особливо планових, має стійку тенденцію до зменшення, що позитивно впливає на функціонування бізнесу. Суми донарахованих грошових зобов'язань не мають чіткої тенденції: у 2015 р. вони порівняно з 2014 р. зменшилися, а в 2016 р. порівняно з 2015 р. – збільшилися майже до рівня 2014 р. (табл. 3). Це свідчить, що незалежно від кількості перевірок суми донараховувань продовжують зростати всупереч підвищенню ступеню відповідальності.

Цікавою також є інформація щодо результатів розслідувань кримінальних порушень (табл. 4), адже такі розслідування є складником податкового механізму та свідчать про ступінь реалізації функції контролю.

Однією з важливіших функцій податку є регуляторна, яка спрямована на стимулювання (або обмеження) розвитку економічних процесів у країні. Стимулювання інвестиційних процесів стало особливо популярним у податкових системах більшості розвинених держав і зачіпає інтереси всіх платників податків.

Найбільш характерними інструментами, що використовуються для податкового стимулювання інвестиційної діяльності, є: податковий інвестиційний кредит (у вигляді відстрочення або розстрочення погашення податкових зобов'язань на період реалізації відповідного проекту); спеціальні механізми оподаткування дивідендів; застосування прискореної амортизації; введення спеціальних режимів оподаткування (у межах спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку) та ін.

Аналіз динаміки іноземних інвестицій з урахуванням податкових змін, що відбулися з прийняттям Податкового кодексу, податний у табл. 5.

Як видно, прямі іноземні інвестиції, незважаючи на спрощення системи оподаткування (ПКУ прийнятий у 2010 р.), спочатку продовжували збільшуватися, але потім різко пішли

Таблиця 2

Індекс податкового покриття за 2010–2016 рр.

п/п	Найменування показника	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Фактичні податкові надходження, млрд. грн.	234,4	334,7	360,6	353,8	367,5	507,6	650,4
2	Видатки зведеного бюджету, млрд. грн.	377,8	416,6	492,5	505,8	523	679,8	835,5
3	Індекс податкового покриття(п.1/п.2)	0,621	0,803	0,732	0,699	0,703	0,747	0,778

Джерело: складено та розраховано на основі [5]

Таблиця 3

Показники діяльності ДФСУ

Показники	2014	2015	2016
Кількість перевірок, од., усього, у т. ч.	33613	21663	18485
планових	5104	3609	3620
позапланових	28509	18054	14865
Темп росту перевірок	-	0,64	0,85
Сума донарахованих грошових зобов'язань, тис. грн., усього, у т. ч.	7963822	4611007	6103433
планових	3521970	1777802	2300904
позапланових	4441852	2833206	3802529
Темп росту донарахованих сум грошових зобов'язань	-	0,57	1,32
Суми донараховувань на 1 перевірку, тис. грн.	236,927	212,851	330,183

Джерело: розраховано на основі [7]

Таблиця 4

Результати розслідування кримінальних порушень ДФСУ

Показник	2014	2015	2016
Залишок незакінчених кримінальних проваджень, од.	2625	1997	1948
Розпочато провадження, од.	8357	7942	6800
Закінчено кримінальних проваджень у звітному періоді	4608	3772	3358
Число слідчих, осіб	670	613	437
Кількість справ на 1 слідчого (п.1+п.2)/п.4	16,4	16,2	20,1

Джерело: розраховано за даними [7]

Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну в період 2009–2016 рр. (млн. дол. США)

Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сума інвестицій	4816	6495	7207	8401	4499	410	2961	3284

Джерело: складено на основі [8]

Індекс промислової продукції в Україні

Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс промислової продукції, %	97,4	112,2	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0	102,8
Коефіцієнт податкової віддачі інвестицій		0,19	0,23	0,18	0,16	0,12	0,10	0,08

Джерело: складено на основі [9]

на спад, що пояснюється нестабільною політичною ситуацією. Таким чином, можемо зробити висновок, що реформи, що відбулися у 2010–2012 рр., мали позитивний вплив на надходження інвестицій, але більш суттєвий вплив здійснили події на сході України. У 2017 р. надходження прямих іноземних інвестицій становило 1 848 млн. дол. США, тобто відбулося падіння майже вдвічі. На жаль, податковий механізм був неспроможний компенсувати вплив екзогенних чинників на притік фінансових ресурсів та ефективно реалізувати регуляторну функцію податку. Такий висновок підтверджують динаміка індексу промислової продукції та динаміка коефіцієнту податкової віддачі інвестицій (табл. 6).

Суттєві коливання індексу промислової продукції свідчать, що вплив нестабільної економічної ситуації дуже високий, а податковий механізм здійснює незначний вплив на інвестиційні процеси.

Висновки. Проведене теоретичне дослідження сутності податкового механізму на основі узагальнення наукових підходів дало змогу сформулювати власне розуміння даної дефініції та розглядати податковий механізм із погляду інструменту податкової політики (реалізації функцій податку) і відкритої системи (наявність вхідних та вихідних інформаційно-управлінських потоків). Проведений аналіз методичних підходів до визначення дієвості податкового механізму дав змогу виокремити функціональний, процесний, гібридний підходи, застосування яких допоможе здійснити комплексну оцінку дієвості податкового механізму. Наведені приклади результатів аналізу податкового механізму за функціональним підходом дають побачити неоднозначність отриманих результатів (більш повну реалізацію певних функцій податку, менш повну реалізацію функцій податку). Це підтверджує гіпотезу щодо необхідності застосування комплексного підходу до визначення дієвості податкового механізму.

Література:

1. Крисоватый А.И. Дивергенция общественной природы преференциального налогообложения. Экономика налоговых реформ: монография; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. К.: Алерта, 2013. 432 с.
2. Масліченко С.О. Фіскальний механізм у системі державного регулювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01. К., 2002. 16 с.
3. Чернявська Л.В. Сутність і структура податкового механізму управління економікою. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2009. № 2(5). С. 53–55.

4. Волковець Т.В. Сутність податкового механізму та його зв'язок з податковою політикою і податковою системою. URL: economicvistnic.stu.cn.ua/tmppdf/1023.pdf.
5. Бюджетний моніторинг. URL: ibser.org.ua/.../monitoringcategories/kvartalnyy.
6. Державна казначейська служба. URL: treasury.gov.ua.
7. Державна фіскальна служба України. URL: sfs.gov.ua.
8. Прямые иностранные инвестиции (Украина) 2002–2017. URL: index.minfin.com.ua/index/fdi.
9. Державна служба статистики України. URL: ukrstat.gov.ua.

Дубовик О.Е., Любчик А.К. Методические аспекты определения действенности налогового механизма

Аннотация. В статье на основе обобщения научных подходов к определению дефиниции «налоговый механизм» представлена его авторская трактовка. Предложено осуществлять оценку действенности налогового механизма, используя три методических подхода: функциональный, процессный, гибридный, что позволит получить его комплексную оценку. Приведены примеры применения функционального подхода к оценке функционирования налогового механизма. Полученные выводы свидетельствуют о неоднозначности полученных результатов, что подтверждает гипотезу о необходимости использования комплексного подхода к оценке.

Ключевые слова: налоговый механизм, функциональный, процессный, гибридный методические подходы, комплексная оценка, администрирование налогов, налоговое покрытие.

Dubovik O.U., Lyubchik A.K. Methodical aspects of determining the effectiveness of the tax mechanism

Summary. In the article, based on the generalization of scientific approaches to determining the definition of the "tax mechanism", its author's interpretation is presented. It is proposed to evaluate the effectiveness of the tax mechanism using three methodological approaches: functional, process, hybrid, which will allow to obtain its integrated assessment. Examples of application of the functional approach to the assessment of the functioning of the tax mechanism are given. The obtained conclusions indicate the ambiguity of the results obtained, which confirms the hypothesis of the need for an integrated approach to evaluation.

Keywords: tax mechanism, functional, process, hybrid methodical approaches, comprehensive assessment, administration of taxes, tax coverage.

Бура В.І.,

аспірант кафедри банківської справи,

Київський національний торговельно-економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯД ЗА СИСТЕМНО ВАЖЛИВИМИ БАНКАМИ

Анотація. Статтю присвячено питанням удосконалення вітчизняного підходу до регулювання та нагляду за діяльністю системно важливих банків. Розроблено низку рекомендацій щодо зміни векторів регулювання та нагляду за діяльністю системно важливих банків відповідно до рекомендацій міжнародних органів нагляду та досвіду розвинених країн.

Ключові слова: системно важливий банк, регулювання, нагляд, приватизація, бізнес-модель, реструктуризація.

Постановка проблеми. Міжнародний досвід регулювання та нагляду за діяльністю системно важливих банків (СВБ) свідчить про чітку тенденцію національних наглядових органів щодо обмеження морального ризику СВБ та мінімізацію їх можливого впливу на фінансовий сектор. Водночас проблема банків «занадто великих, щоб збанкрутувати» в Україні лише набирає своїх масштабів (про що свідчать значні обсяги державних коштів, спрямованих на націоналізацію «ПриватБанку» та докапіталізацію «Ощадбанку» та «Укрексімбанку»).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на суттєві наукові доробки міжнародних організацій, а саме Базельського комітету з банківського нагляду, Ради з фінансової стабільності, а також іноземних та вітчизняних дослідників, питання регулювання та нагляду за СВБ в Україні потребує подальшого розвитку. Окремим теоретичним та практичним питанням регулювання та нагляду за СВБ присвячено праці іноземних науковців К. Тетерятникова, В. Новікової та вітчизняних: Н.П. Шульги, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової, А.О. Терещенко [1–5]. Не заперечуючи наукових надбань зазначених авторів, до сих пір проблема забезпечення ефективного регулювання та нагляду за СВБ залишається відкритою.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів регулювання та нагляду за діяльністю системно важливих банків та розробленні практичних рекомендацій щодо підвищення їх ефективності. Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

- проаналізувати сучасний стан регулювання та нагляду за СВБ України;
- дослідити умови забезпечення ефективності процесу регулювання та нагляду за вітчизняними СВБ;
- розробити рекомендацій щодо зміни векторів регулювання та нагляду за діяльністю системно важливих банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національні органи нагляду більшості країн, відповідно до міжнародних стандартів (зокрема, Основних принципів ефективного банківського нагляду), розробили посилений підхід до регулювання та нагляду за СВБ, який орієнтований на виявлення майбутніх проблем і прогнозування наслідків їх впливу на банківську діяльність; використовують ширший та складніший набір інструментів для отримання точної та якісної оцінки ризиків та практики управління ними, а також ділової активності.

Нині в Україні рекомендації міжнародних наглядових органів щодо регулювання та нагляду за СВБ, на жаль, застосовуються фрагментарно. Зокрема, НБУ, відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, визначено дві підвищені вимоги до діяльності СВБ: 1) формування ними буферу системної важливості з 2020 р. на рівні 1–2% (табл. 1); 2) дотримання підвищених нормативів миттєвої ліквідності (30%) та кредитного ризику на одного контрагента (20%) [6].

За першою вимогою до сих пір не встановлено відповідність між рівнем системної важливості банку та числовим значенням буферу, за другою – відсутній регулюючий вплив на діяльність СВБ. Зокрема, мова йде про те, що СВБ України перевиконують нормативи, що регулюють їх діяльність на дату подання звітності, інколи більш ніж в два рази, при наявності в них вже серйозних проблем. У зв'язку з цим, виникла необхідність внесення зміни до методики та періодичності розрахунку нормативів регулювання банківської діяльності, а також їх оприлюднення на офіційному сайті банку.

До того ж доречним було б здійснювати НБУ спостереження за дотриманням посилених вимог до нормативів СВБ із дати їх установлення, а заходи впливу у разі їх недотримання застосовувати лише з 2020 р.

Проблема регулювання та нагляду за СВБ в Україні також посилюється в результаті монополізації державою банківського ринку: всі три СВБ («ПриватБанк», «Ощадбанк» та «Укрексімбанк») є державними. Своєю чергою, це призводить до нарощування ними морального ризику, оскільки:

- банкрутство таких банків не розглядається можливим – провокує колапс усього банківського сектору;
- вони займають привілейоване становище на ринку: держава за будь-яких умов буде надавати їм фінансову допомогу (у вигляді рефінансування, докапіталізації тощо).

Таким чином, задля забезпечення ефективності регулювання та нагляду за діяльністю СВБ в Україні повинні бути створені умови для переходу від консервативного регулювання

Таблиця 1

Розмір буферу системної важливості для СВБ в Україні [6]

Категорія СВБ	Розмір показника системної важливості банку, %	Розмір буфера системної важливості, %
1 категорія	менше 5	1
2 категорія	від 5 до 10	1,5
3 категорія	більше 10	2

та нагляду за СВБ до прогресивного. Першочерговими кроками у цьому напрямі є такі.

По-перше, відмова держави від повної гарантії депозитів державних банків. До націоналізації «ПриватБанку» держава надавала повну гарантію лише стосовно коштів клієнтів «Ощадбанку». Нині повну державну гарантію депозитів мають також «ПриватБанк» та «Укрексімбанк». Разом із тим механізму повернення коштів клієнтам у разі банкрутства СВБ досі не розроблено. На нашу думку, повна гарантія депозитів створює неконкурентні умови діяльності банків, з одного боку, а з іншого – створює загрозу виникнення морального ризику та, як наслідок, може спровокувати потужний негативний вплив на фінансовий сектор країни.

По-друге, проведення реструктуризації кредитного портфеля СВБ. Реструктуризація кредитного портфелю дасть змогу обмежити обсяг непрацюючих активів, сприятиме відновленню довіри до державних банків та підвищенню їх вартості. З початку глобальної фінансової кризи і донині в Україні не вдалося успішно реалізувати заходи щодо виведення проблемних активів із банків або започаткувати роботу санаційного банку.

Досвід зарубіжних країн (Іспанії, Ірландії, Бельгії, Угорщини та Словенії) щодо вирішення проблеми непрацюючих активів доводить можливість ефективного функціонування компаній з управління проблемними активами (КУПА) як державної форми власності, так і приватної або змішаної. Разом із тим успішність їх функціонування залежить не від форми власності, а від забезпечення таких умов: заздалегідь чіткого визначення цілей та завдань КУПА (зокрема, щодо рівня їх рентабельності та основних показників діяльності), часових меж їх існування; ретельного вивчення активів, що потрапили на їх баланс; кваліфікації персоналу та правильності визначення портфельних стратегій; своєчасності прийняття рішень, зокрема щодо продажу активів.

Створення державної КУПА в Україні нині не підтримується НБУ, Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та іншими міжнародними організаціями через прогнозовану неефективність її діяльності. Експерти Офісу з фінансового та економічного аналізу при Верховній Раді, які розраховували всі можливі варіанти роботи державної КУПА, підраховували, що збитки держави від її створення можуть досягти 20 млрд. грн. Розрахунки проводилися у різних варіантах: механізм продажу проблемних активів за 1 грн., за оціночною, балансовою або номінальною вартістю, а також витрати під час передачі активів в управління за комісійну винагороду. До того ж такі збитки прогноуються лише за умови передачі непрацюючих активів «Ощадбанку», «Укрексімбанку» та «Укргазбанку» на суму близько 100 млрд. грн. [7].

На протигагу створення державної КУПА НБУ спільно з міжнародними структурами – ЄБРР, Світовим банком і представниками банківської спільноти – розробив законопроект щодо створення компаній з управління проблемними активами за аналогією турецького досвіду у вигляді приватних компаній відкритого типу. Законопроект пропонується відокремити факторинг від операцій із продажу проблемних кредитів та прописати низку повноважень та податкових пільг, зокрема:

- 1) звільнити компанії, які будуть працювати з проблемними активами, від податку на прибуток на п'ять років;
- 2) вимогу щодо розміру мінімального статутного капіталу компанії встановити на рівні не вище 30 млн. грн.;
- 3) забезпечити прискорені процедури судових і виконавчих проваджень;

4) зняти обмежень для КУПА на випуск облігацій;

5) розширити повноваження цих компаній щодо стягнення боргів, які є у правоохоронних та податкових органах [8].

Передбачається, що зареєстровані компанії з управління проблемними активами зможуть купувати активи всіх банків (як приватних, так і державних), що, своєю чергою, дасть змогу сформуванню вторинний ринок проблемних активів.

На нашу думку, головною перевагою створення приватних КУПА відкритого типу є забезпечення рівних можливостей для всіх учасників ринку щодо продажу своїх непрацюючих активів. Однак створення подібних КУПА не виключає можливість реєстрації також державної КУПА (держава представлена унітарним власником в особі Фонду гарантування депозитів фізичних осіб) з орієнтацією на непрацюючі активи СВБ з урахуванням досвіду Словенії. Державна КУПА матиме такі ж повноваження та податкові пільги, як приватні.

Створення державної КУПА можливе з таких міркувань:

1. Проведені розрахунки експертами Офісу з фінансового та економічного аналізу при ВР щодо можливої ціни продажу 100 млрд. непрацюючих активів «Ощадбанку» та «Укрексімбанку» за 5-6 млрд. грн., а в кращому випадку – за 20 млрд. грн. свідчать не лише про збитковість діяльності державної КУПА, а також незацікавленість приватного інвестора (КУПА) купувати непрацюючі активи державних банків виходячи з низької їх ефективності.

2. Державні банки мають обмежені можливості щодо роботи з проблемними активами, зокрема щодо здійснення часткового списання заборгованості. Використання повного спектру інструментів управління проблемною заборгованістю дасть змогу підвищити її якість та забезпечити повернення коштів.

3. Більшість кредитів, виданих «Ощадбанком» та «Укрексімбанком», – кредити державним підприємствам та органам влади.

4. Можливість залучення міжнародних експертів, які працювали в КУПА. Саме міжнародні експерти та представники міжнародних організацій мають забезпечити неможливість політичних домовленостей із колишніми власниками (у випадку «ПриватБанку») та великими позичальниками, мінімізацію корупційного складника, допомогти в розшуку активів, виведених із банків за кордон.

Таким чином, ефективність функціонування державної КУПА залежатиме від забезпечення таких умов: операційна незалежність установи; належний рівень корпоративної культури; висококваліфікований персонал; визначення стратегії розвитку компанії та вимог до основних показників її діяльності; попередження зловживань та помилок в оцінці та управлінні активами; висока транспарентність діяльності компанії.

По-третє, часткова або повна приватизація державних банків. Питання приватизації банків та зменшення частки держави в банківському секторі активно обговорюється протягом останніх років в Україні. Однак наразі практичних кроків для вирішення зазначених проблем не було прийнято.

У довгостроковій перспективі значна частка держави в банківському секторі є прямою та очевидно загрозою, яка може призвести до колапсу економіки у разі негативного сценарію розвитку, адже джерелом покриття ризиків виступає держбюджет.

Так, за останньою інформацією, НБУ та Міністерство фінансів України (МФУ) планують до кінця 2018 р. продати весь пакет акцій «Укргазбанку», у 2021 р. розпочати продаж «Ощадбанку» та не раніше 2022 р. – «ПриватБанку». Питання продажу «Укрексімбанку» не вирішено: органи влади розглядають два альтернативні варіанти [9].

Приватизація «ПриватБанку» передбачає довготривалий процес, як, наприклад, продаж Lloyds Banking Group Pl урядом Великобританії. Продаж «ПриватБанку» одному інвестору, на нашу думку, несе великі ризики, тому доцільніше залучити декількох інвесторів через публічне розміщення акцій. Приватизація «ПриватБанку» повинна здійснитися якомога швидше (але лише у разі вирішення питання непрацюючих активів, низької капіталізації, зниження рівня важливості банку у здійсненні платежів та вибору роздільної бізнес-моделі) та відповідно до розробленого плану продажу банку.

Досвід США, Китаю, Японії, Кореї свідчить про можливість ефективного функціонування державного експортно-імпортного банку з чіткою спеціалізацією, тому в разі реалізації корпоративної бізнес-моделі з акцентом на експортно-імпортні операції визначаємо за можливе функціонування «Укресім-банку» в державній власності.

Відкритим питанням під час продажу державних банків залишається ціна, за якою вони можуть бути продані. Особливо це актуальне у випадку «ПриватБанку», для підтримки якого держава витратила понад 116,8 млрд. грн. З огляду на ситуацію на вітчизняному банківському ринку та збитки «ПриватБанку», повне повернення інвестованих коштів неможливе. Але навіть за таких умов продаж банку є суспільно необхідним кроком.

Практична реалізація зазначених заходів повинна забезпечити ефективність запропонованих нижче рекомендацій щодо зміни векторів регулювання та нагляду за діяльністю СББ, що забезпечить інтеграцію регулювання та нагляду за СББ України до Базельських рекомендацій.

Основними напрямками вдосконалення підходу до регулювання та нагляду за СББ в Україні мають бути:

1. *Обмеження системної важливості банків.* НБУ відповідно до рекомендацій Базельського комітету затверджено вимогу щодо диференційованого формування буферу системної важливості (чим вищий рівень системної важливості, тим більший обсяг буферу капіталу повинен сформувати банк). Такий регулюючий захід мотивує банки зменшувати свою системну важливість. Разом із тим остаточне вирішення проблеми обмеження зростання системної важливості, на нашу думку, забезпечити не може, тому поряд із вимогою щодо диференційованого формування буферу системної важливості, доцільно підвищити вимоги до антимонопольного законодавства [10]. Банки є специфічними господарюючими суб'єктами, які акумулюють значні ризики для стабільності та розвитку як фінансового ринку, так і економіки. Очевидно, що визначення статусу банку та статусу звичайної компанії на ринку монополієм не може виходити з однакових міркувань та законодавчих обмежень. Рекомендується зменшити відсотковий показник, що визначає становище банку монополієм, відповідно з 30% до 20%, з 50% до 35% та з 70% до 50%. Таким чином, три найбільші банки не зможуть контролювати більше половини ринку банківських послуг. Таке обмеження дасть змогу не допустити виникнення нових СББ, зменшити вплив на ринок наявних СББ та підвищити рівень конкуренції на банківському ринку.

2. *Здійснення аналізу бізнес-моделей СББ.* Аналіз бізнес-моделей СББ розглядається як перспективний (спрямований на оцінку майбутнього стану банку) та превентивний (спрямований на попередження можливих проблем банку) інструмент нагляду за їх діяльністю. Відповідно до найкращого зарубіжного досвіду, було розроблено спеціальний алгоритм аналізу життєздатності бізнес-моделей СББ України, який включає п'ять основних етапів.

- *визначення основних (профільних) бізнес-напрямів*, таких як корпоративний бізнес (малий і середній), роздрібний бізнес (у межах якого можна виділити операції з фізичними особами, ФОП тощо) інвестиційний (цінні папери, інвестиційна нерухомість, іноземна валюта) тощо;

- *аналіз поточної бізнес-моделі* банку (оцінка та порівняння основних показників ризиковості, концентрації, рентабельності й ефективності з показниками інших банків, що мають такий самий тип бізнес-моделі);

- *аналіз стратегії розвитку банку* (визначення їх реалістичності та ризиковості);

- *визначення основних вразливостей життєздатності бізнес-моделі банку*, тобто змін внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть негативно вплинути на діяльність банку;

- *висновок за результатами АБМ банку* (НБУ повинен сформувати загальний погляд на життєздатність та стратегічну стійкість бізнес-моделі СББ та будь-які потенційні ризики для її життєздатності).

Передбачається, що аналіз бізнес-моделей банків дасть їм змогу підвищити рентабельність та ефективність діяльності, а також ідентифікувати та мінімізувати притаманні їхній діяльності специфічні ризики.

3. *Планування відновлення діяльності СББ.* Хоча НБУ з 2015 р. було встановлено вимогу щодо формування Плану відновлення діяльності для системно важливих банків, однак через відсутність методичних рекомендацій щодо структури та основних компонентів даного плану ця вимога залишається лише на папері.

План відновлення платоспроможності або план надзвичайних ситуацій (далі – План відновлення) повинен передбачати розроблення широкого спектру варіантів нормалізації фінансового стану та низки сценаріїв серйозного макроекономічного й фінансового стресу.

На нашу думку, План відновлення діяльності СББ в Україні доцільно формувати за такою структурою:

- 1) огляд інформації про банк (загальна інформація про банк, стратегічні орієнтири, перелік критично важливих функцій);

- 2) варіанти відновлення (вибір варіантів відновлення; визначення кількісного впливу кожного варіанту відновлення на діяльність банку; часовий горизонт реалізації кожного варіанту відновлення);

- 3) індикатори, які характеризують необхідність застосування плану відновлення (не лише нормативні показники капіталу та ліквідності банку, а й внутрішні кількісні та якісні показники, такі як утрата ліквідності нижче певного порогового значення або зниження рейтингів банку тощо);

- 4) тестування сценаріїв (огляд щонайменше чотирьох стрес-сценаріїв, які є достатньо жорсткими для перевірки Плану);

- 5) потенціал відновлення (оцінка комбінованого впливу переваг усіх можливих варіантів відновлення за різних сценаріїв із погляду достатності капіталу та ліквідності);

- 6) порядок перегляду та редагування Плану відновлення.

До того ж кожен розділ даного плану повинен супроводжуватися детальним кількісним аналізом та обґрунтуванням із боку вищого керівництва, причому ступінь деталізації та аналізу в ньому повинен відображати складність та розмір банку (принцип пропорційності).

Розроблення такого Плану є надзвичайно важливим заходом, що сприяє вчасному та більш ефективному вирішенню

питання неплатоспроможності СВБ та мінімізує його негативний вплив на фінансовий сектор.

4. *Залучення акціонерів та кредиторів до процесу порятунку СВБ (механізм bail-in)*. Перехід від механізму санації банку bail-out до bail-in дасть змогу не відкликати ліцензію банків та не витратити значні державні фінансові ресурси, а зберегти банк із перспективою росту його платоспроможності з найменшими втратами для економіки та суспільства. Нині санація банку за рахунок коштів акціонерів та кредиторів в Україні можлива лише за їх згоди та достатності їх ресурсів. Зокрема, частина вкладників «Дельта банку» висловлювала бажання врятувати банк, однак таких грошових ресурсів було недостатньо для продовження його діяльності. Примусова конвертація вимог акціонерів та великих кредиторів у субординований борг або статутний капітал проблемних банків має здійснюватися виключно з погодження НБУ та за наявності необхідних розрахунків, що підтверджують доцільність такого кроку. Застосування в наглядній практиці даного компонента підвищує стійкість банку до стресових подій, зменшує тиск на фінансові ресурси держави, кошти платників податків та підвищує відповідальність його акціонерів.

Висновки. Перехід до посиленого та ефективного регулювання та нагляду за діяльністю СВБ України передбачає необхідність, по-перше, повної або часткової їх приватизації, по-друге, впровадження передових інструментів нагляду відповідно до рекомендацій міжнародних органів нагляду. Зокрема, нині особливого значення для України набувають такі інструменти банківського нагляду, як аналіз бізнес-моделі (з огляду на низьку ефективність та рентабельність діяльності СВБ), обмеження системної важливості (з огляду на масштаби діяльності найбільших банків) та відновлення платоспроможності СВБ без коштів платників податків (з огляду на значні витрати держави на націоналізацію одного з СВБ).

Однак проблема регулювання та нагляду за СВБ є надзвичайно актуальною для України та потребує подальших наукових дискусій, зокрема щодо застосування комплексного стрес-тестування СВБ (не лише кредитного ризику, а й ризику ліквідності, ринкового та операційного) та можливостей використання конвертованих облігацій в Україні для відновлення платоспроможності СВБ без залучення значних ресурсів держави.

Література:

1. Тетерятников К. Власть, государство и системно значимые банки в России и зарубежом: нюансы определения. Финансовая жизнь. 2014. № 4. С. 6–23.

2. Новикова В. Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь. Банковский вестник. 2013. № 8. С. 33–38.

3. Шульга Н.П., Колодізева С.О. Ідентифікація системно важливих банків. Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 82–98.

4. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2014. № 1(105). С. 186–196.

5. Терещенко А.О. Засади регулювання системно важливих банків. Інноваційна економіка. 2013. № 4(42). С. 255–260.

6. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

7. Государство решило взяться за проблемные активы банков. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/09/21/629276/>.

8. Національний банк усебічно підтримує ЄБРР у роботі над створенням механізму з управління заборгованістю: прес-реліз НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59167525.

9. Що буде з «Ощадбанком», «ПриватБанком» та «Укргазбанком» до 2022 року. Проект стратегії. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/12/27/632572/>.

10. Про захист економічної конкуренції: Закон України, 2001. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

Бура В.І. Регулювання та надзор за системно важливими банками

Анотація. Стаття посвячена вопросам совершенствования отечественного подхода к регулированию и надзору за системно важными банками. Разработан ряд рекомендаций по изменению векторов регулирования и надзора за деятельностью системно важных банков в соответствии с рекомендациями международных органов надзора.

Ключевые слова: системно важный банк, регулирование, надзор, приватизация, бизнес-модель, реструктуризация.

Bura V.I. Regulation and supervision of systemically important banks

Summary. This article is devoted to the issues of improving the domestic approach to the regulation and supervision of systemically important banks. A number of recommendations have been developed to change the vectors of regulation and supervision of the activities of systemically important banks in accordance with the recommendations of the international oversight bodies.

Keywords: systemically important bank, regulation, supervision, privatization, business model, restructuring.

Волкова О.Г.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню змін у формуванні доходів місцевих бюджетів в Україні, оцінюванню фінансової незалежності останніх в умовах реформування процесу бюджетної системи. Встановлено, що трансформації у формуванні доходів місцевих бюджетів, що відбуваються з моменту проголошення бюджетної децентралізації до сьогодні, призводять до збільшення власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Обґрунтовано рекомендації стосовно посилення фінансової незалежності місцевих бюджетів для забезпечення належного рівня виконання ними власних та делегованих державою повноважень та надання суспільних послуг.

Ключові слова: місцевий бюджет, власні ресурси, міжбюджетні трансферти, фінансова незалежність місцевих бюджетів.

Постановка проблеми. Потенційні можливості впливу місцевих бюджетів на процеси соціально-економічного розвитку держави полягають в їх економічній сутності, що визначається передусім функціями місцевої громади як особливої форми організації суспільного господарства в межах відповідної території. З 2015 р. в Україні державна політика спрямована на створення умов для зростання ролі органів місцевої влади у вирішенні соціально-економічних завдань територіальних громад, що зумовило потребу в реформуванні системи розподілу коштів між державним та місцевими бюджетами України на користь останніх. У цьому аспекті виникає питання необхідності фінансового забезпечення розширених повноважень місцевих органів влади, створення такої системи формування доходів місцевих бюджетів, яка б не тільки забезпечувала достатній рівень надходжень до місцевих бюджетів, а й стимулювала місцеві органи влади до пошуку додаткових джерел фінансування, створювала умови для розвитку територіальної громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика місцевих бюджетів та їх фінансова спроможність знаходиться у центрі уваги таких вітчизняних учених, як С. Юрій, О. Кириленко, І. Луніна, І. Глушенко та ін., які досліджують сучасні зміни міжбюджетних відносин в Україні, визначають основні

тенденції у бюджетній політиці на сучасному етапі розвитку та їх вплив на фінансовий стан місцевих бюджетів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження рівня фінансового забезпечення місцевих органів постійно знаходиться у центрі уваги науковців та практиків, що зумовлено реформуванням системи розподілу фінансових ресурсів між центральним та місцевими бюджетами України на протязі останніх двох років. Разом із тим перманентні зміни цих правил, що відбуваються з моменту проголошення в Україні фінансової децентралізації, впливають на рівень фінансової незалежності територіальних громад та обсяги доходів їх місцевих бюджетів. Наслідки цього впливу є досить суперечливими та потребують нових наукових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні змін у формуванні доходів місцевих бюджетів України, оцінюванні фінансової незалежності останніх в умовах реформування процесу бюджетної системи, визначенні позитивних та негативних боків процесу бюджетної децентралізації та їх впливу на фінансову самостійність місцевих органів влади в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Місцеві бюджети є важливою ланкою бюджетної системи, оскільки відіграють суттєву роль у перерозподілі валового внутрішнього продукту, вирішенні проблеми фінансового забезпечення регіонів. Окрім того, здійснюють безпосередній вплив на задоволення різних потреб населення, стан та якість надання державних послуг» [3, с. 108].

Зростання частки доходів місцевих бюджетів у ВВП свідчить про те, що централізація доходів державою зменшується. Разом із тим ця тенденція є нестійкою, за сім років перерозподіл відбувся не на користь фінансової автономії місцевих бюджетів (рис. 1).

Співставлення питомої ваги доходів та витратків у ВВП свідчить про те, що питома вага доходів у ВВП зменшилася у розглянутий період на тлі зростання питомої ваги витратків у ВВП. Це свідчить про невідповідність витраткових повноважень місцевих бюджетів їх фінансовому забезпеченню (табл. 1).

Про позитивні наслідки децентралізації фінансових ресурсів на користь органів місцевого самоврядування свідчить і

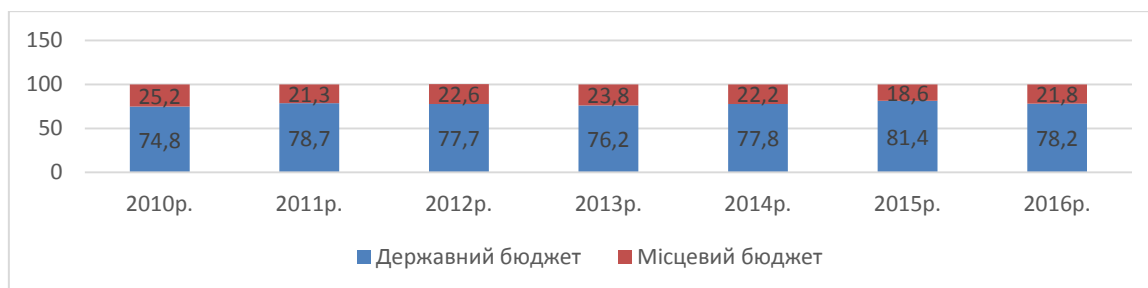


Рис. 1. Питома вага державного бюджету та місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, 2010–2016 рр. [5]

зростання питомої ваги податкових надходжень на тлі зменшення питомої ваги офіційних трансфертів у 2016 р.

Проаналізуємо динаміку питомої ваги доходів місцевих бюджетів України в розрізі їх складників (рис. 2).

Як видно з графіків на рис. 2, найбільших змін зазнав показник питомої ваги податкових надходжень у ВВП, який зріс з 7,3% у 2010 р. до 8,2% у 2016 р., що свідчить про посилення фіскальності системи оподаткування, зокрема місцевого оподаткування. Це зумовлено передусім розширенням бази оподаткування податку на нерухоме майно, переведенням до складу місцевих податків земельного податку та єдиного податку, розширенням переліку платників єдиного податку за рахунок сільськогосподарських товаровиробників. Нині у сфері інтересів місцевих органів влади має бути проведення повної інвентаризації активів їх територіальних громад, доступу до інформаційних баз власників нерухомого майна та транспортних засобів.

Незважаючи на посилення ролі місцевого оподаткування у наповненні місцевих бюджетів, закріплені доходи продовжують відігравати істотну роль у фінансовому забезпеченні місцевих бюджетів.

Проаналізуємо структуру доходів місцевих бюджетів за джерелом їх формування (рис. 3).

Із представлених на рис. 3 діаграм спостерігається зростання власних доходів та закріплених на тлі зменшення трансфертів. Відзначимо, що до складу власних доходів нами було включено місцеві податки та збори, податок на доходи фізичних осіб, власні надходження бюджетних установ, доходи від комунальної власності. Дискусійною виглядає позиція щодо віднесення податку на доходи фізичних осіб із закріпленого джерела до власних доходів. Разом із тим експертами Інституту стратегічних досліджень НАН України акцентовано увагу на тому, що податок на доходи фізичних осіб «із закріпленого податку став власним ресурсом місцевого самоврядування» [1].

До закріплених доходів віднесено загальнодержавні податки та збори, які закріплені за місцевими бюджетами: частину податку на прибуток підприємств, екологічного податку, акцизний податок із роздрібною торгівлі, державного мита, плата за надання адміністративних послуг.

Як видно з даних графіку рис. 5, власні доходи місцевих бюджетів України за останні чотири роки зросли майже втричі.

Наведемо структуру власних доходів об'єднаних територіальних громад України (табл. 3).

Аналіз структури власних доходів об'єднаних територіальних громад України свідчить про зменшення питомої ваги всіх джерел власних доходів на користь питомої ваги податку на

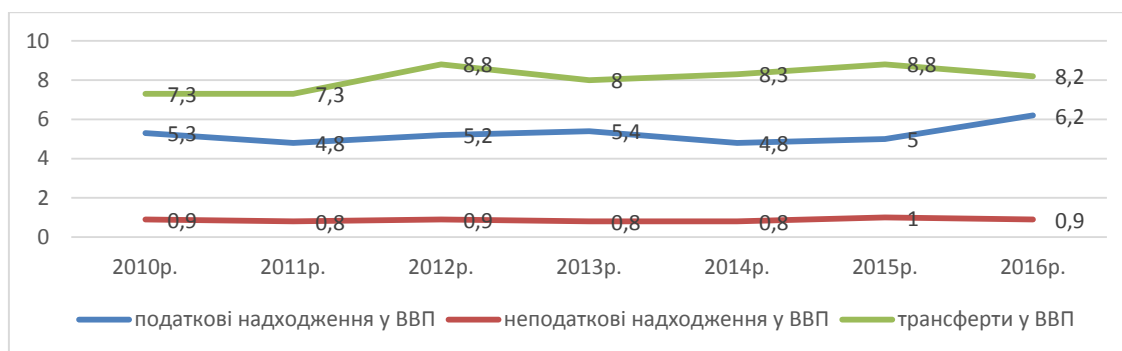


Рис. 2. Динаміка питомої ваги податкових, неподаткових надходжень місцевих бюджетів та трансфертів до місцевих бюджетів України у ВВП, 2010–2016 рр., % [5]

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги доходів та видатків місцевих бюджетів України у ВВП у період 2010–2016 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Доходи у ВВП	7,4	6,6	7,1	7,2	7,4	6,1	7,2
Видатки у ВВП	12,1	13,6	6,9	14,7	14,3	14,0	14,5

Джерело: складено за даними [1; 5]

Таблиця 2

Динаміка та структура доходів місцевих бюджетів України в період 2012–2016 рр.

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
Доходи всього	208,2	100	220,5	100	231,3	100	292,5	100	296,6	100
Податкові надходження	78,3	40,2	91,2	41,2	87,3	37,7	98,2	33,3	98,7	40,2
Неподаткові надходження	12,1	6,0	12,1	5,5	12,3	5,3	20,1	6,8	12,7	6,2
Доходи від операцій із капіталом	1,9	1,4	1,4	0,8	1,1	0,6	1,6	0,7	1,4	0,2
Офіційні трансферти	115,8	52,2	115,8	52,4	130,6	56,3	174,1	59,2	183,4	53,4

Джерело: складено за даними [5]

доходи фізичних осіб, що є цілком логічним з огляду на збільшення кількості об'єднаних територіальних громад та їх можливість завдяки об'єднанню отримувати цей податок у розмірі 60% до власного бюджету. Зазначимо, що істотна залежність місцевих бюджетів від надходжень по податку на доходи фізичних осіб має стимулювати активізацію діяльності місцевих органів влади у вирішенні проблеми тінізації доходів громадян, зокрема їх заробітної плати, доходів підприємницької діяльності. Отже, місцеві органи влади безпосередньо зацікавлені не

тільки у створенні додаткових робочих місць та розвитку підприємницької діяльності на власній території.

Як видно з даних табл. 4, у розглянутий період усі розраховані коефіцієнти характеризують зростання фінансової незалежності місцевих бюджетів відносно центрального бюджету країни за винятком коефіцієнта бюджетної самодостатності. Зниження цього показника свідчить про незбалансованість бюджетних повноважень місцевих органів влади з їх фінансовим забезпеченням.

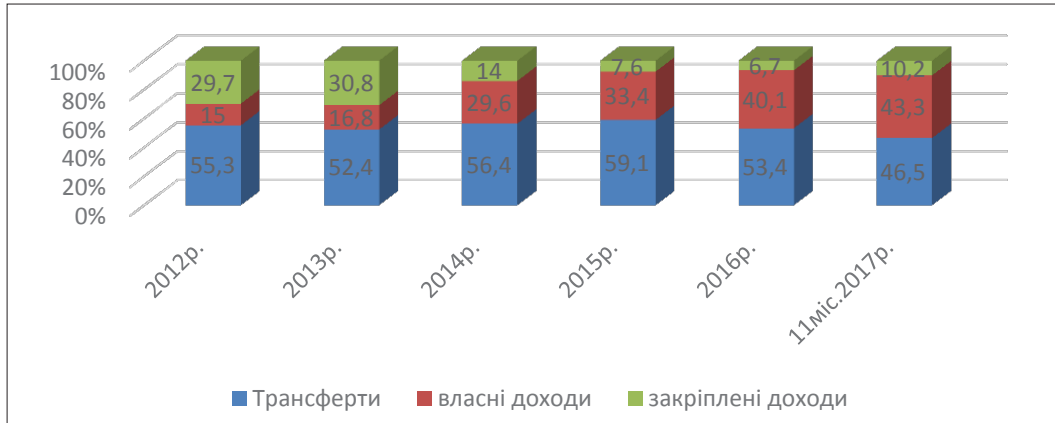


Рис. 3. Динаміка власних, закріплених доходів та трансфертів місцевих бюджетів України в період 2012–2016 рр. [1; 4; 5]

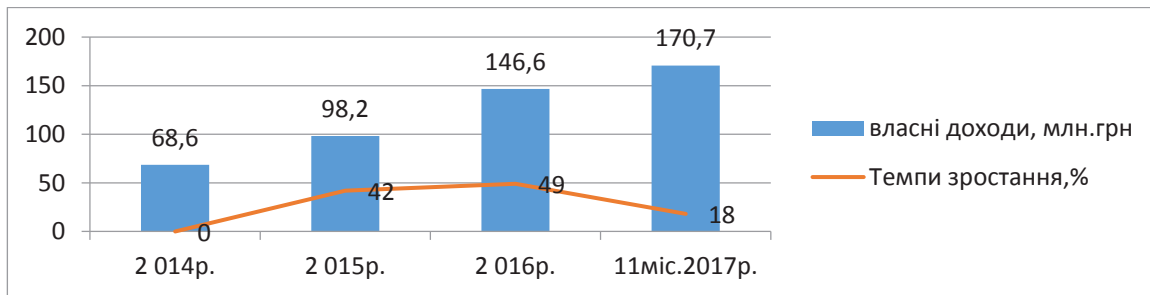


Рис. 5. Динаміка власних доходів місцевих бюджетів України в період 2014 р. – 11 міс. 2017 р. [4; 5]

Таблиця 3

Структура власних доходів об'єднаних територіальних громад України в період 2014 р. – 11 міс. 2017 р.

Показник	2015р.	2016р.	11.міс.2017р.
Всього власних доходів, млн. грн	2,2	2,5	4,7
Темпи приросту власних доходів,%	38	100	150
Податок на доходи фізичних осіб, млн. грн.	1,3	1,4	2,7
Питома вага податку на доходи фізичних осіб у власних доходах,%	59	56	57,4
Плата за землю, млн. грн.	348	394	741
Питома вага плати за землю у структурі власних доходів,%	13,6	16	14,9
Єдиний податок, млн. грн.	289	375	663
Питома вага єдиного податку у власних доходах,%	13,6	16	14,9
Акцизний податок, млн. грн.	205	190	394
Питома вага акцизного податку у власних доходах,%	9,1	8	8,5
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, млн. грн.	35	41	76
Питома вага податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки у власних доходах, %	1,8	1,6	1,7
Інші власні доходи, млн. грн.			
Питома вага інших власних доходів у власних доходах,%	2,9	2,4	2,6

Джерело: складено за даними [4]

Зазначимо, що на зростання доходів місцевих бюджетів України за останні п'ять років найбільший вплив мали такі фактори, як збільшення обсягів ВВП, зростання розміру мінімальної заробітної плати, інфляція (рис. 6).

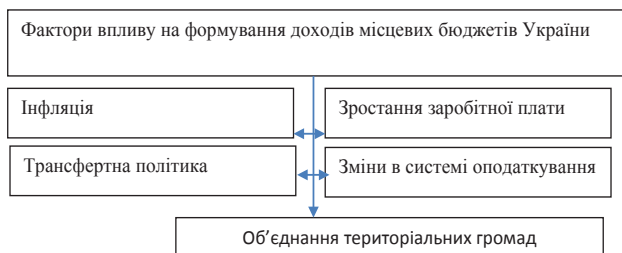


Рис. 6. Фактори впливу на формування доходів місцевих бюджетів в Україні, 2015–2016 рр. [1–3]

Вище перелічені фактори впливають на формування ризиків наповнення доходів місцевих бюджетів в Україні (рис. 7).

Недостатність фінансування делегованих державою повноважень виражається у недостатності асигнувань, несвоєчасному і неповному обсязі надходження коштів за субвенцією з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню, недостатності коштів освітньої й медичної субвенцій, відсутності фінансового забезпечення компенсації за пільговий проїзд окремих категорій громадян та інших передбачених законодавством пільг, незабезпеченості фінансовими ресурсами професійно-технічних навчальних закладів [1–3].

Незважаючи на отримання позитивних результатів реформи бюджетної децентралізації, проблемними залишаються питання наповнення доходної частини місцевих бюджетів, зумовлені незавершеністю процесу об'єднання територіальних

громад, що негативно впливає на збалансованість бюджетної системи України.

Істотним ризиком фінансового забезпечення місцевих бюджетів є неефективність політики управління комунальною власністю. Як видно з даних таблиці 5, дохід від комунальної власності не відіграє істотної ролі у формуванні доходів місцевих бюджетів в Україні. При цьому якщо в абсолютних показниках цей дохід у розглянутий період збільшився, то його питома вага у наповненні доходів місцевих бюджетів знизилася. Зазначене свідчить про неефективність політики управління комунальною власністю (табл. 5).

Дослідження поглядів експертів на наявні проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні, аналіз фактичних показників місцевих бюджетів дали змогу визначити доцільність таких заходів щодо вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів в Україні:

- розширення повноважень місцевих громад стосовно запровадження нових місцевих податків і зборів, уведення нових місцевих зборів за збирання та утилізацію сміття;
- запровадження у найближчий час загальнообов'язкового декларування доходів громадян та податковий контроль над відповідністю задекларованих доходів та витрат громадян;
- визначення базу оподаткування ринкову вартість нерухомого майна;
- проведення повної інвентаризації активів територіальних громад;
- ліквідація збиткових комунальних підприємств та передача комунальною власності у концесійне управління.

Висновки. Аналіз формування доходів місцевих бюджетів України за останні п'ять років свідчить про зростання питомих ваг власних доходів та скорочення частки трансфертів із державного бюджету. За проведеним аналізом можна засвідчити зростання фінансової незалежності місцевих бюджетів

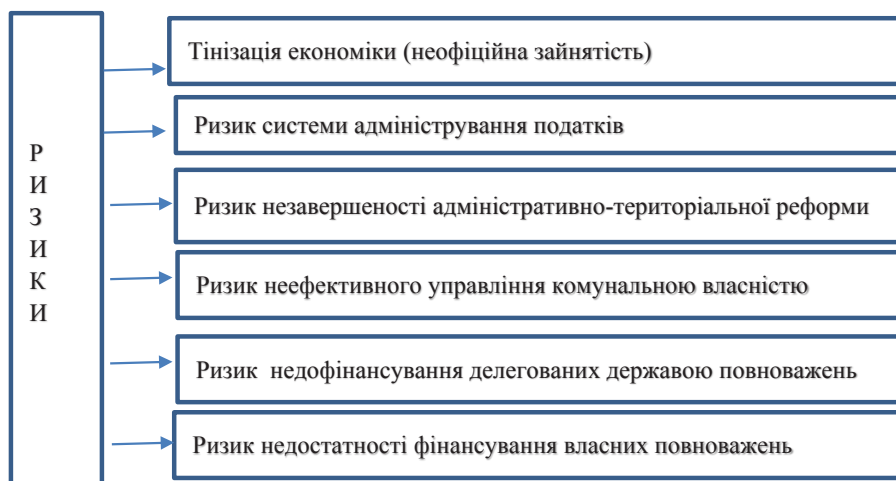


Рис. 7. Ризики наповнення місцевих бюджетів в Україні [1–3]

Таблиця 4

Показники фінансової самостійності місцевих бюджетів України в період 2012 р. – 11 міс. 2017 р.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	11 міс. 2017 р.
Коефіцієнт фінансової самостійності	0,08	0,06	0,33	0,40	0,43
Коефіцієнт фінансової залежності	0,31	0,28	0,41	0,47	0,53
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,52	0,56	0,59	0,53	0,47
Коефіцієнт бюджетної самодостатності	0,48	0,45	0,46	0,49	0,42

Джерело: складено за даними [1; 4; 5]

Частина чистого прибутку державних або комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до відповідного бюджету, та дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна або комунальна власність

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Частина прибутку від володіння комунальної власності, млн. грн.	154,3	167,0	164,6	163,8	175,4
Питома вага у доходах, %	0,19	0,19	0,17	0,16	0,10

Джерело: складено за даними [5]

у формуванні доходів місцевих бюджетів, зменшення останніх від централізованого перерозподілу фінансових ресурсів. Зазначені тенденції підтверджуються зростанням показників коефіцієнта фінансової незалежності, фінансової самостійності та зменшення коефіцієнту бюджетної залежності. Разом із тим спостерігається висока залежність формування доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів та невідповідність бюджетних повноважень місцевих бюджетів їх фінансовому забезпеченню.

До факторів, які впливають на формування доходів місцевих бюджетів в Україні, слід віднести: проведення адміністративно-територіальної реформи, об'єднання територіальних громад; легалізацію виплати заробітної плати та стан її заборгованості; зміни бюджетно-податкового законодавства; обсяг валового регіонального продукту; незабезпеченість місцевих бюджетів власними доходами; фінансові результати комунальних підприємств; рівень зайнятості населення в усіх сферах економічної діяльності. Перелічені фактори загострюють такі ризики наповнення доходів місцевих бюджетів України, як: тінізація економіки, ризик адміністрування податків, ризик незавершеності адміністративно-територіальної реформи, ризик недофінансування делегованих державою повноважень та недостатності фінансування власних повноважень, ризик боргового навантаження, ризик неефективного управління комунальної власністю.

Подальші дослідження із цієї проблематики доцільно проводити в напрямі розроблення та реалізації на практиці заходів щодо вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів України, серед яких: розширення повноважень місцевих громад у сфері місцевого оподаткування, введення нового місцевого збору за збирання та утилізацію сміття; запровадження у найближчий час загальнообов'язкового декларування доходів громадян та контроль над відповідністю задекларованих доходів та витрат громадян, визначення базою оподаткування ринкову вартість нерухомого майна; проведення повної інвентаризації активів територіальних громад; ліквідація збиткових комунальних підприємств та передача комунальною власністю в концесійне управління.

Література:

1. Аналіз та оцінка реалізації бюджетної децентралізації в Україні. Аналітична записка / Асоціація міст України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2242>.
2. Бюджетна безпека України в координатах гібридних загроз фінансової системи: Аналітична доповідь / Інститут стратегічних

досліджень НАН України. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/byudzh_dezpeka-76082.pdf.

3. Глущенко Ю.А. Місцеві бюджети України в процесі реалізації фінансової децентралізації. Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. 2015. № 2. С. 106–112.
4. Моніторинг процесу децентралізації станом на грудень 2017 року. URL: http://decentralization.gov.ua/monitoring2017_12_ua.
5. Офіційний сайт Державної служби казначейства України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.

Волкова А.Г. Финансовая состоятельность местных бюджетов в Украине: современное состояние и перспективы развития

Анотация. Стаття посвящена исследованию изменений в формировании доходов местных бюджетов в Украине, оценке финансовой независимости последних в условиях реформирования процесса бюджетной системы. Установлено, что трансформации в формировании доходов местных бюджетов, происходящих с момента провозглашения бюджетной децентрализации до сих пор, приводят к увеличению собственных финансовых ресурсов местных бюджетов. Обоснованы рекомендации по усилению финансовой независимости местных бюджетов для обеспечения надлежащего уровня выполнения ими собственных и делегированных государством полномочий и предоставления общественных услуг.

Ключевые слова: местный бюджет, собственные ресурсы, межбюджетные трансферты, финансовая независимость местных бюджетов.

Volkova O.G. Financial capacity of local budgets of Ukraine: current state and development prospects

Summary. The article is devoted to the research of changes in the formation of incomes of local budgets of Ukraine, evaluation of financial independence of the latter in the conditions of reforming the budget system process. According to the results of the study, it has been established that transformations in the formation of local budget revenues, which have taken place since the announcement of fiscal decentralization to the present day, lead to an increase in the financial resources of local budgets. The recommendations are grounded on strengthening the financial independence of local budgets in order to ensure the proper level of implementation of their own and delegated by the state authorities and the provision of public services.

Keywords: local budget, own resources, intergovernmental transfers, financial independence of local budgets.

*Дубина М.В.,
аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

ОЦІНКА БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Анотація. Поглиблено теоретико-методичні засади бюджетної децентралізації з визначенням її впливу на фінансову стійкість місцевих бюджетів. Здійснено оцінку бюджетної децентралізації в Україні, у результаті якої встановлено, що об'єднані територіальні громади на відміну від інших рівнів місцевого самоврядування демонструють вищі темпи зростання власних доходів. Обґрунтовано, що на формування доходів місцевих бюджетів значно впливатиме бюджетна децентралізація.

Ключові слова: фінансова стійкість місцевих бюджетів, бюджетна децентралізація, фінансова децентралізація, місцеве самоврядування, об'єднані територіальні громади.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів і збереження достатнього рівня фінансової централізації висувають нові вимоги до управління місцевими бюджетами. Під час розроблення та впровадження в рамках регіональної фінансової політики нових механізмів управління місцевими фінансовими ресурсами потрібно враховувати фактори, що можуть негативно впливати на рівень стабільності міжбюджетних відносин, а також на стан забезпеченості органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблема бюджетної децентралізації, оптимізація фінансової бази органів місцевого самоврядування перебувають у центрі досліджень вітчизняних представників фінансової науки: Т. Бондарук [1–4], І. Луніної [5], О. Кириленко [6] та ін., які наголошують на необхідності підвищення фінансової самостійності органів місцевої влади за рахунок розширення доходної бази місцевих бюджетів та вдосконалення міжбюджетних відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на доволі значну кількість публікацій із тематики місцевих бюджетів, усе ще залишаються недостатньо дослідженими питання оцінки бюджетної децентралізації та визначення її впливу на фінансову стійкість місцевих бюджетів, що й зумовило вибір теми дослідження.

Мега статті полягає у поглибленні теоретико-методичних засад бюджетної децентралізації з визначенням її впливу на фінансову стійкість місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії фінансів і практичній фінансовій діяльності поняття стійкості часто ототожнюється з поняттям збалансованості, стабільності й рівноваги. Категорія стійкості застосовується для характеристики складних динамічних систем, схильних до впливу великої кількості чинників, зокрема чинників із випадковими характеристиками. Стійкість об'єкта – це його здатність протистояти зусиллям, що намагаються вивести його з початкового стану статичної або динамічної рівноваги.

У цілому бюджетна стійкість характеризує здатність органів місцевої влади мобілізувати фінансові ресурси для виконання цілей соціально-економічного розвитку відповідного адміністративно-територіального утворення й задоволення потреб місцевої громади [4].

Фінансова стійкість місцевого бюджету – це комплексне поняття, що відображає такий стан сукупності грошових фондів, за якого місцевий орган влади має стабільно розвиватися, забезпечуючи свою фінансову безпеку в умовах додаткового рівня ризику. Умовами фінансової стійкості місцевого бюджету є збалансованість доходів і видатків для розвитку, бюджетна самостійність і платоспроможність, які характеризуються спроможністю органу місцевого самоврядування мобілізувати фінансові ресурси в бюджет без запозичення фінансової допомоги, а також повно і своєчасно виконувати свої повноваження [7, с. 87].

Одним із найскладніших аспектів децентралізації публічної влади є фіскальна децентралізація, за допомогою якої можна оцінити рівень демократичності в країні, рівень довіри до місцевих органів влади та рівень сприйняття державною владою потреб суспільства у цілому й окремих громадян зокрема.

Фінансова децентралізація розпочалася шляхом прийняття 1 квітня 2014 р. Кабінетом Міністрів України концепції децентралізації влади та в 2015 р. змін до Бюджетного і Податкового кодексів і низки важливих законів, зокрема щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом із відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення, запровадження правових засад формування спроможних територіальних громад шляхом підвищення їх фінансової та економічної спроможності тощо [3]. У результаті в 2015 р. 794 сільські, селищні та міські ради, до складу яких входять 2 015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад [8].

Станом на 08.09.2017 створено 648 об'єднаних територіальних громад. Динаміку створення об'єднаних територіальних громад та кількості громад, що утворили об'єднані територіальні громади за період 2015–2017 рр., подано на рис. 1.

Об'єднані територіальні громади на відміну від інших рівнів місцевого самоврядування демонструють кращі темпи зростання власних доходів. Вони навіть більші, ніж по бюджетах міст обласного значення. Протягом січня-серпня 2017 р. надходження до загального фонду всіх місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) становили 120,7 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2016 р. надходження зросли на 28,4 млрд. грн., або на 30,8%.

Якщо виокремити надходження власних доходів місцевих бюджетів 366 об'єднаних територіальних громад, то за звітний період вони зросли в 1,9 рази (2,5 млрд. грн.) та становили 5,5 млрд. грн.



Рис. 1. Динаміка утворення об'єднаних територіальних громад за період 2015 – серпень 2017 рр.

Джерело: складено за даними Моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування Мін-регіонрозвитку

Якщо ж аналізувати бюджети 207 об'єднаних територіальних громад, які провели перші місцеві вибори в 2016 р., то вже в 2017 р. вони отримали 60% надходжень від податку на доходи фізичних осіб. Бюджети таких громад наростили власні ресурси порівняно з аналогічним періодом 2016 р. в 2,8 рази (1,9 млрд. грн.) – до 2,9 млрд. грн.

Темп зростання власних доходів 159 об'єднаних територіальних громад, які вже в 2016 р. отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, становив 34% (668 млн. грн.), що більше від середнього показника по Україні (темп зростання власних доходів по місцевих бюджетах України – 30,8%).

Такі темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів зумовлені проведенням фінансової децентралізації. Нові умови підвищили зацікавленість органів місцевого самоврядування збільшувати надходження до місцевих бюджетів, уживати заходи з пошуку резервів їхнього наповнення та підвищувати ефективність адміністрування податків і зборів.

Що стосується використання коштів, зокрема коштів об'єднаних територіальних громад, то у цьому разі акценти зміщено від споживацької позиції, яка характеризувалася очікуванням дотацій із районного чи обласного бюджетів, до намагань створити ефективний управлінський апарат та спрямувати кошти на розвиток територіальних громад, здійснювати аналіз витрачання бюджетних коштів та упереджувати випадки неефективного чи нерационального їх використання.

Згідно з Моніторингом процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування, станом на 8 вересня 2017 р. були оприлюднені дані щодо результатів фінансової децентралізації [9]. Так, перевищення виконання місцевих бюджетів за доходами за січень-серпень 2017 р. порівняно із січнем-серпнем 2016 р. у цілому по Україні становило 28,4 млрд. грн. (30,8%), у тому числі показники 366 об'єднаних територіальних громад становили у зазначений період 2016 р. 3,0 млрд. грн., а за відповідний період 2017 р. – 5,5 млрд. грн. (зросли у 1,9 рази) [9].

У доходах місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб – 68,3 млрд. грн., або 56,6% від загальної суми доходів міс-

цевих бюджетів. Порівняно із січнем-серпнем 2016 р. надходження цього податку збільшилися на 19,6 млрд. грн., або на 40,3% [9] (рис. 2).

Вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів є плата за землю. У січні-серпні 2017 р. до місцевих бюджетів надійшло 17,7 млрд. грн. плати за землю, що на 14,7% (на 2,3 млрд. грн.) більше від надходжень за аналогічний період 2016 р. У структурі доходів місцевих бюджетів плата за землю займає 14,7% [9].

Серед рівнів місцевих бюджетів найвищий показник приросту доходів від плати за землю порівняно з 2016 р. спостерігається по бюджетах об'єднаних територіальних громад – 20,4%. Для порівняння: середній показник приросту надходжень від плати за землю у цілому по Україні становить 14,7%.

Значний приріст надходжень до місцевих бюджетів зафіксовано за єдиним податком. Його сума в січні-серпні 2017 р. становила 14,8 млрд. грн., що на 4,2 млрд. грн., або на 40%, перевищує надходження 2016 р. [9]. Цьому сприяли зміни до податкового законодавства та розвиток підприємницької діяльності.

За єдиним податком знову ж таки серед рівнів місцевих бюджетів найвищий показник приросту доходів спостерігається в бюджетах об'єднаних територіальних громад – 45,9%, тоді як по бюджетах міст обласного значення цей показник становить 39,8%.

Відбулося динамічне зростання доходів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Впродовж січня-серпня 2017 р. надходження становили 1,6 млрд. грн., що перевищує показник 2016 р. в 1,7 рази. Високий приріст надходжень свідчить про зацікавленість органів місцевого самоврядування у мобілізації коштів до своїх бюджетів та наявність резервів для подальшого зміцнення фінансової спроможності територіальних громад.

До місцевих бюджетів надійшло 1,9 млрд. грн. плати за надання адміністративних послуг, що на 548,4 млн. грн. більше (41,6%) за обсяг таких надходжень за 2016 р. (рис. 3).

По бюджетах міст обласного значення доходи за надання адміністративних послуг зросли на 76,6%. По бюджетах об'єднаних територіальних громад плата за надання адміністративних послуг збільшилася майже у п'ять разів. Це можна

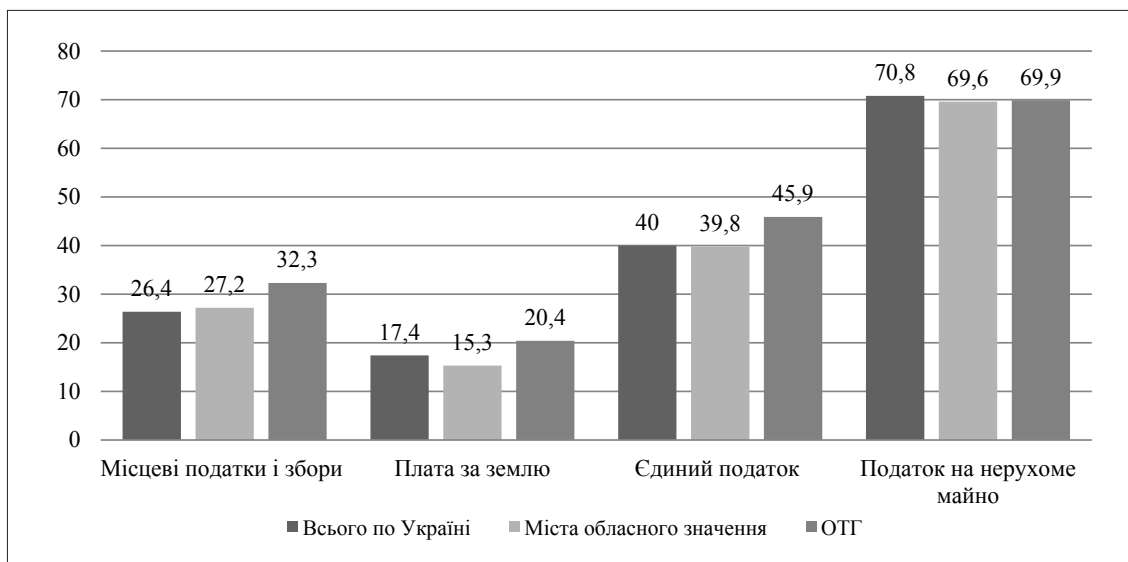


Рис. 2. Темп зростання надходження місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів за січень-серпень 2017 р. порівняно із січнем-серпнем 2016 р. (за рівнями бюджетів), %

Джерело: складено за даними Моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування Мін-регіонрозвитку

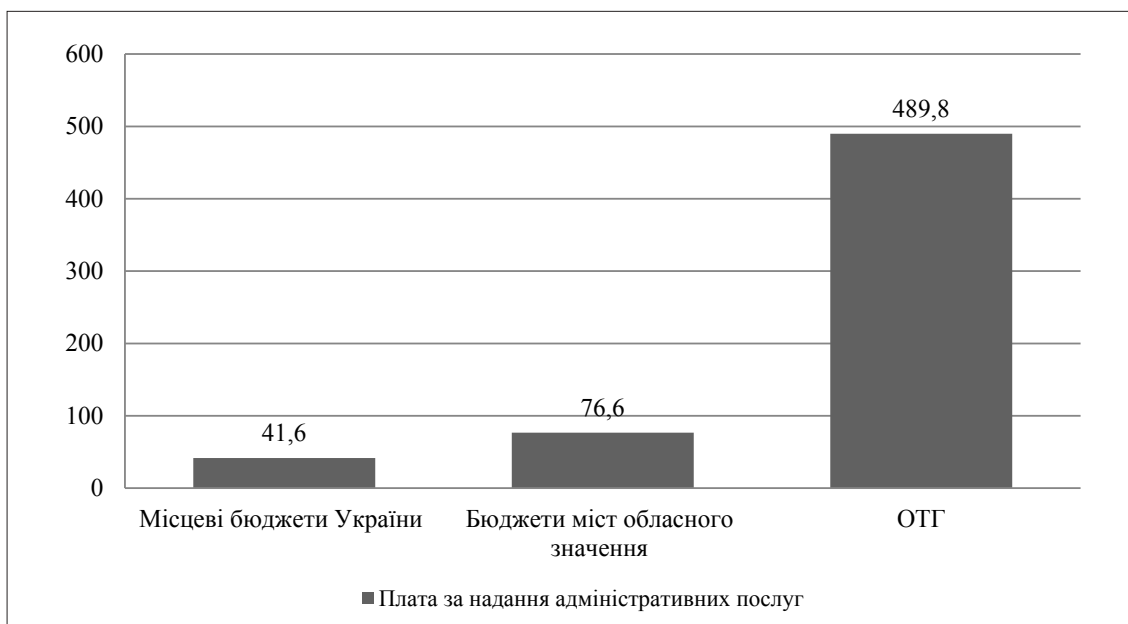


Рис. 3. Темпи зростання плати за надання адміністративних послуг за січень-серпень 2017 р. до січня-серпня 2016 р. (за рівнями бюджетів), %

Джерело: складено за даними Моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування Мін-регіонрозвитку

пояснити організацією належної роботи з надання адміністративних послуг безпосередньо на територіях об'єднаних громад, де створюються Центри надання адміністративних послуг.

Протягом січня-серпня 2017 р. надходження акцизного податку з роздрібних продаж становили 7,2 млрд. грн., що порівняно з таким же періодом 2016 р. на 0,3 млрд. грн. менше [9].

Станом на 1 вересня 2017 р. місцеві бюджети одержали 175,7 млрд. грн. трансфертів, що становить 94,1% від передбачених розписом асигнувань. Такі показники свідчать, що бюджетний розпис державного бюджету щодо надання міжбю-

джетних трансфертів місцевим бюджетам переважно не виконується в повному обсязі.

Видатки загального фонду місцевих бюджетів України (з трансфертами) станом на 1 серпня 2017 р. становили 219,6 млрд. грн., що на 68,0 млрд. грн., або на 44,8 %, більше порівняно з аналогічним періодом 2016 р. [9].

У видатках спеціального фонду місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають видатки бюджету розвитку, які демонструють тенденцію зростання. У місцевих бюджетах України вони становлять 74,0%, у бюджетах міст обласного

значення – 82,4%, у бюджетах об'єднаних територіальних громад – 88,0%. Тобто найбільше коштів на розвиток спрямовують саме в об'єднаних територіальних громадах.

У розрахунку на одного жителя видатки бюджету розвитку в місцевих бюджетах України зросли з 344 до 568 грн. (на 65,1%), зокрема в бюджетах міст обласного значення – з 346 до 558 грн. (на 61,1%), а в бюджетах об'єднаних територіальних громад – зі 116 до 283 грн. (у 2,4 рази) [9].

Про фінансову спроможність місцевих бюджетів свідчать і залишки коштів на рахунках станом на 1 серпня 2017 р. Залишки коштів загального фонду всіх місцевих бюджетів України становили 50,6 млрд. грн., у тому числі на казначейських рахунках – 40,0 млрд. грн., на депозитних рахунках у банківських установах – 10,6 млрд. грн. (20,9% від загальної суми залишків). Якщо порівнювати з початком 2017 р., то обсяги залишків зросли на 17,0 млрд. грн. [9].

Станом на 1 серпня поточного року залишки коштів загального фонду місцевих бюджетів міст обласного значення становили 14,0 млрд. грн., у тому числі на депозитних рахунках у банківських установах – 6,4 млрд. грн., що становить 45,7% [9] від загальної суми залишків бюджетів міст обласного значення.

У бюджетах 366 об'єднаних територіальних громад також прослідковується зростання залишків коштів. Станом на 1 серпня 2017 р. залишки коштів на казначейських рахунках громад становлять 2,3 млрд. грн. та 0,3 млн. грн. – на депозитних рахунках. Об'єднані територіальні громади ефективніше використовують наявний у їх розпорядженні ресурс, спрямовуючи кошти на розвиток територій, а не накопичуючи їх на депозитних рахунках у банках.

Держава збільшила обсяги надання державної бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури. Станом на 1 серпня 2017 р. обсяг загальної бюджетної підтримки становив 14,9 млрд. грн., що більше майже у 30 разів порівняно з 2014 р. [9].

У державному бюджеті на 2017 р. передбачена субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій у розмірі 5,0 млрд. грн. Станом на 1 вересня 2017 р. ця субвенція розподілена розпорядженнями Кабінету Міністрів України між місцевими бюджетами в обсязі 3,3 млрд. грн.

Станом на 10 вересня 2017 р. розподілено кошти субвенції за проектами об'єднаних територіальних громад у сумі 1,1 млрд. грн. (73,5% від загального обсягу субвенції) [9]. За рахунок цих коштів громади впроваджують 1 334 інфраструктурних проекти.

Вітчизняні дослідники виокремлюють переваги та недоліки децентралізації. Так, основними перевагами децентралізації виокремлюють: спрощену структуру управління на місцях, налагодження тіснішого зв'язку із громадянським суспільством, підвищення прозорості прийняття управлінських рішень, підвищення ступеня відповідальності перед територіальною громадою [2, с. 43–44].

Серед основних ризиків децентралізації називають такі: ризики неузгодженості напрямів розвитку окремих територіальних одиниць та стратегічних цілей, ускладнення координації між рівнями управління [2, с. 43–44].

Основними завданнями, які мають бути здійснені в 2018 р. для подальшого провадження бюджетної децентралізації в Україні, є підтримка процесів об'єднання територіальних громад та підвищення їх спроможності, оскільки об'єднані територіальні громади отримають кращі фінансові умови та можливості для подальшого розвитку.

Висновки. Незважаючи на отримання позитивних результатів реформи бюджетної децентралізації, актуальними залишаються питання формування та виконання місцевих бюджетів. Насамперед це зумовлено відсутністю змін до низки законів щодо адміністративно-територіальної реформи та незавершеністю процесу об'єднання територіальних громад, що негативно впливає на збалансованість та системність бюджетного процесу.

Недостатніми є темпи приросту власних доходів місцевих бюджетів. На забезпечення виконання завдань реформи бюджетної децентралізації негативно впливає незавершеність процесу добровільного об'єднання територіальних громад.

У процесі здійснення кількісної оцінки бюджетної децентралізації за рівнями місцевих бюджетів та її вплив на фінансову стійкість місцевих бюджетів виявлено таке: фінансова децентралізація розпочалася шляхом прийняття змін до законодавства щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом із відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення, запровадження правових засад формування спроможних територіальних громад шляхом підвищення їх фінансової та економічної спроможності тощо.

Об'єднані територіальні громади на відміну від інших рівнів місцевого самоврядування демонструють кращі темпи зростання власних доходів. Основними завданнями, які мають бути здійснені у 2018 р. для подальшого провадження бюджетної децентралізації в Україні, є підтримка процесів об'єднання територіальних громад та підвищення їх спроможності, оскільки об'єднані територіальні громади отримають кращі фінансові умови та можливості для подальшого соціально-економічного розвитку територій.

Література:

1. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. К.: Експрес, 2009. 608 с.
2. Переваги, позитивні наслідки та ризики бюджетної децентралізації / Т.Г. Бондарук, І.С. Бондарук, О.С. Бондарук. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2016. № 3. С. 38–48.
3. Bondaruk T.G., Bondaruk I.S. State regulation of financial support of municipal authority under decentralisation conditions. Науковий вісник Полісся. 2017. № 4(13). Ч. 1. С. 21–28.
4. Бондарук Т.Г. Теоретичні засади фінансової стійкості місцевих бюджетів. Сучасні тенденції в економіці та управлінні: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції: у 2-х ч. (Запоріжжя, 30 червня 2017 р.); Східноукраїнський інститут економіки та управління. Запоріжжя: СІЕУ, 2017. Ч. 2. 112 с.
5. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика); Київський національний університет імені Тараса Шевченка. К.: НІОС, 2000. 381 с.
6. Луніна І.О. Ризики довгострокової платоспроможності держави. Фінанси України. 2017. № 4. С. 1–15.
7. Микитюк І. Фінансова стійкість та безпека місцевого бюджету. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2013. № 1. С. 87–96.
8. Вплив фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток регіонів Аналітична записка; НІСД. К., 2016. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/fin_decent-80fc9.pdf.
9. Моніторинг процесу децентралізації влади та формування місцевого самоврядування станом на 8 вересня 2017 року. URL: <http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/45>.

Дубина М.В. Оценка бюджетной децентрализации и ее влияние на финансовую устойчивость местных бюджетов

Аннотация. Углублены теоретико-методические основы бюджетной децентрализации с определением ее влияния на финансовую устойчивость местных бюджетов. Осуществлена оценка бюджетной децентрализации в Украине, в результате которой установлено, что объединенные территориальные общины в отличие от других уровней местного самоуправления демонстрируют более высокие темпы роста собственных доходов. Обосновано, что на формирование доходов местных бюджетов в значительной степени влияет бюджетная децентрализация.

Ключевые слова: финансовая устойчивость местных бюджетов, бюджетная децентрализация, финансовая децентрализация, местное самоуправление, объединенные территориальные общины.

Dubyna M.V. The evaluation of budget decentralisation and its influence on the financial stability of local budgets

Summary. It extended theoretical-methodological bases of budget decentralisation and determined its influence on the financial stability of local budgets. It evaluated budget decentralisation in Ukraine and hence confirmed that consolidated local communities demonstrate higher speed of increase in their incomes in comparison to other levels of municipal authority. It proved that budget decentralization will influence the formation of local budgets incomes considerably.

Keywords: financial stability of local budgets, budget decentralisation, financial decentralisation, municipal authority, consolidated local communities.

*Banera N.P.,**Ph.D. Acting Assoc. Department of Accounting and Finance,
Lviv Institute of Economy and Tourism**Geley L.O.,**Ph.D. Acting Assoc. Department of Accounting and Finance,
Lviv Institute of Economy and Tourism*

MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF FOREIGN AUDIT IN UKRAINE: ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE

Summary. The article analyzes theoretical aspects of the adaptation of the model of organization of external audit in Ukraine in order to adapt to the requirements of the EU. The development of external audit in the world and domestic practice and its theoretical principles are considered, the description of the operating model of organization of audit activity in Ukraine is presented. The European approaches to the organization of the system of the external audit are analyzed, the functional model of organization of audit activity in Ukraine is substantiated: a combination of domestic features and European requirements.

Keywords: model of organization of external audit, audit activity, Audit Chamber of Ukraine, European Union directives, public oversight body, evaluation of internal quality control of services.

Formulation of the problem. The current economic situation in Ukraine reflects very complex world globalization processes. Ukraine takes part in international economic relationships, trying to integrate into the global economic environment, extrapolating on itself the advantages and disadvantages of the global economic space. The aggravation of crises in the national economy, the growth of abuse and bankruptcies of business entities, the shortage of domestic sources of funding and, accordingly, the need to raise capital in international markets and European integrational economic and political processes predetermine the need for the development of an important market institution – external audit. The effectiveness of audit activity depends on many factors, ones of which is the organizational and functional models of external audit in Ukraine.

The discrepancy of national legislation in the area of audit activity with the requirements of the European Union (and, above all, the organization of a system of public oversight of the activities of auditors and audit firms) led to the Ukraine's deprivation of the regime of the transition period in recognition of the findings of national auditors and audit firms in European capital markets since 2011.

Considering the mentioned above, the urgency of modernizing the system of external audit in Ukraine in order to adapt foreign experience is indisputable.

Analysis of recent researches and publications. The contribution of domestic scientists and practitioners into the development of the theory and practice of external audit is essential, in particular: N. Vygovska, Z. Gutsayluk, G. Davydov, P. Zhitniy, Ye. Kaluga, T. Kamenska, Ya. Krupka, A. Kuzminskyy, I. Lazaryshyna, V. Pan-teleyev, S. Petrenko, O. Petryk, O. Redko, V. Rudnitskyy, O. Skasko, L. Chyzhevska, V. Shevchuk and others. The methodological and organizational bases of external audit developed by them became the basis of its practical activity.

Despite the achievements of mentioned domestic scientists, it is crucial to recognize the need to improve the organization of the

system of external audit, which is conditioned by the globalization processes, changes in the internal and external environment, etc.

The Goal of the given article is the research of European and domestic requirements, approaches to the organization of the system of external audit, the isolation of progressive and negative sides, as well as forming of a functional model of organization of audit activity in Ukraine, which will combine the features of national and European requirements.

Description of the main results of the study. Among the various forms of control over the activities of economic entities, the external control plays an important role in ensuring their stability and is carried out by state institutions, public organizations, rating agencies and audit firms.

The main objective of the audit control is to confirm the reliability of the reflection of all transactions in accounting and financial reporting, risk assessment, detection of misconduct, etc.

In order to reform the scope of the external audit, the European Parliament and the Council adopted a Directive 2006/43/EU in 2006 “On the statutory audit of annual accounts and consolidated accounts”, which determined radically new approaches to the functioning of external audit in the countries of EU.

Instead, in Ukraine, which brings national legislation to European standards, no changes have taken place. Thus, external normative and economic globalization changes in the field of external audit lead to the fact that the researches of scientists and practitioners at this stage require new developments [2, 4].

The conducted analysis of scientific works on the subject of audit allows noting that domestic scientists do not have the same type of approach to the key issues of appointing an audit in the economy. Accordingly, V.V. Radska and Ya.V. Petrakov define audit “as a task for providing reasonable assurance about a complete set of financial statements. The main characteristic of external audit the authors determine the existence of tripartite relations, in which the auditor is independent of the other two parties” [12, p.32].

A. Zh. Pshenychna specifies that “the subject of an audit is an independent study of the reliability of the reflection of the process of expanded reproduction of a socially necessary product in the system of accounting and reporting, as well as the evaluation of the effectiveness of business activity in compliance with the current legislation” [11, p. 26].

The mentioned scholars in the essence of the audit rightly emphasize on the objectivity of the results of their activities, and not independence.

Scientists and practitioners express their opinion on the need to reform the organizational system and the methodology of audit in Ukraine. Accordingly, M. L. Krapyvko and O.Yu. Redko believe that “...the mission of the audit in Ukrainian society today is to increase the level of trust by expressing the truth to the society about

the subject of his interests". An audit is required for Ukrainian society as a form of independent control from the state power and from large majority owners [8, p.56].

One of the important reasons for such a stagnation in the audit is the existing model of organization (formation of the composition, function, financing) of the Audit Chamber of Ukraine, which does not create proper (corresponding to the realities of the economy) organizational, methodological and methodical provision of the sphere of audit services.

A new vision of the concept of building an external audit is needed, as many business entities, veracity of reporting of which has been confirmed, have been subject to instant bankruptcy during the 2008-2009 crisis.

In accordance with the requirements of the Law of Ukraine "On Audit Activities", the Audit Chamber of Ukraine (ACU) is an independent and non-profit organization, which possesses its own seal and maintains accounting records independently of its audit activities in Ukraine by the governing body (organizational and methodological support).

The key problem in the model built in Ukraine is the excessive concentration (monopoly) of the ACU's functions. At present, the ACU is endowed with the right to formulate the rules for conducting audit activities, which is relevant certification of auditors, development, and approval of audit standards and other methodical functions. [1]

The requirements of the Directive 2006/43/EU of the European Parliament and of the Council "On the statutory audit of annual accounts and consolidated accounts" (article 49) [2] foresee the presence of two competent bodies in the field of external audit and not one in practice in Ukraine.

In Ukraine, the quality control of audit services is carried out by the ACU on its own and by the individuals who are practicing auditors. Instead, the Directive of the European Parliament and the Council of the EU [2], as well as the experience from other countries of the world, emphasize that abidance of the principle of the independent management should be ensured by non-practitioners, who are knowledgeable in areas related to the external audit. At the same time, the EU Directive does not specifically specify the competent authority that will carry out external (public) oversight of the quality of audit services [6].

In order to develop new, more progressive approaches in the organization of external control, it is necessary to conduct a comprehensive critical analysis of foreign experience in this area of control.

In France, the external audit is administered by the Ministry of Justice. The main functions of professional auditors are performed by commissioners at the expense. In France, there are two main organizations (two competent authorities) that carry out the audit of the country: the House of Expert Accountants and the Companionship of Commissioners in calculations. The main differences between expert accountants and commissioners in calculations are that accountants are invited to conduct audits of accounting and reporting, and commissioners in calculations are obliged to conduct inspections.

The French audit model is similar to the one in Italy. The Italian register of auditors is under the control of the Ministry of Justice and includes both auditing firms and individually-certified auditors and executives of registered audit firms.

The scope of the audit in Italy meets the requirements of the EU Directive, which foresees a dominant role of the state in the regulation and supervision of audit services.

In Germany, audit activities are regulated by two competent bodies: the Audit Chamber and the Audit Supervision Commission. In addition, the German Audit Institute exists which promotes the development of an audit profession, trains specialists in audit, develops common professional ethical principles and norms. The Institute of Auditors voluntarily includes approximately 80% of all members of this profession.

In domestic practice, measures of influence on auditors or audit firms and sources of financing of the Audit Chamber are too limited. The adaptation to domestic practice of such measures as reprimand, public condemnation, and fines, which at the same time form the revenues of the public oversight body, will promote, on the one hand, the effectiveness of measures, on the other – the expansion of the sources of funding and insurance of the implementation of the principle of formation of the scope of audit – independent funding.

Summarizing foreign experience, it should be noted that in such European countries as France, Italy, Germany, the functions of regulation and supervision of the audit sphere are demonopolised: some of the functions of regulating audit activity are entrusted to public self-regulatory organizations of auditors, but most of the functions including external quality of the audit services provide public oversight body formed by the government through the Ministry of Justice, Finance or Economics that delegate not practicing persons in this body [7].

On the other hand, there are essentially different tendencies in Ukraine that require changes to the existing principles of organization of audit activity and their consolidation in the new wording of the Law of Ukraine "On Audit Activity" [5].

Based on the critical analysis of foreign experience, it is proposed:

1. Use the experience of France with regard to the use of the sample selection software by all auditors, which restricts the influence of the human factor on the quality of inspections.
2. Implement the approach of Italy to maintain a single register of auditors by the Ministry of Justice.
3. Apply the experience of Germany in appointing members of a public oversight body for a term of four years and a criterion for a non – practitioner who, at least 5 years before the appointment, should not be a member of a self-regulatory organization or a practicing auditor.

Having analyzed the European approaches to the organization of the external audit and having studied the international experience of auditing, it becomes clear that it is necessary to form and implement a functional model of organization of audit activity in Ukraine.

Taking into account the foreign experience in the process of developing a unified approach to external control of the quality of work of audit organizations will introduce a certainty to the rules for building the relationships between controllers and auditors.

Fig. 1 presents the proposed functional model of organization of audit activity in Ukraine.

Essential reasons for changing the model of organization of audit activity in Ukraine are:

- firstly, the external quality control of audit services is carried out by practicing members of the ACU;
- secondly, non-compliance with the principle of independent financing, since the Committee of quality control of audit services is funded by the ACU, revenues of which, in turn, form auditors and audit firms [10, 13].

The proposed model for organizing a public oversight body includes:

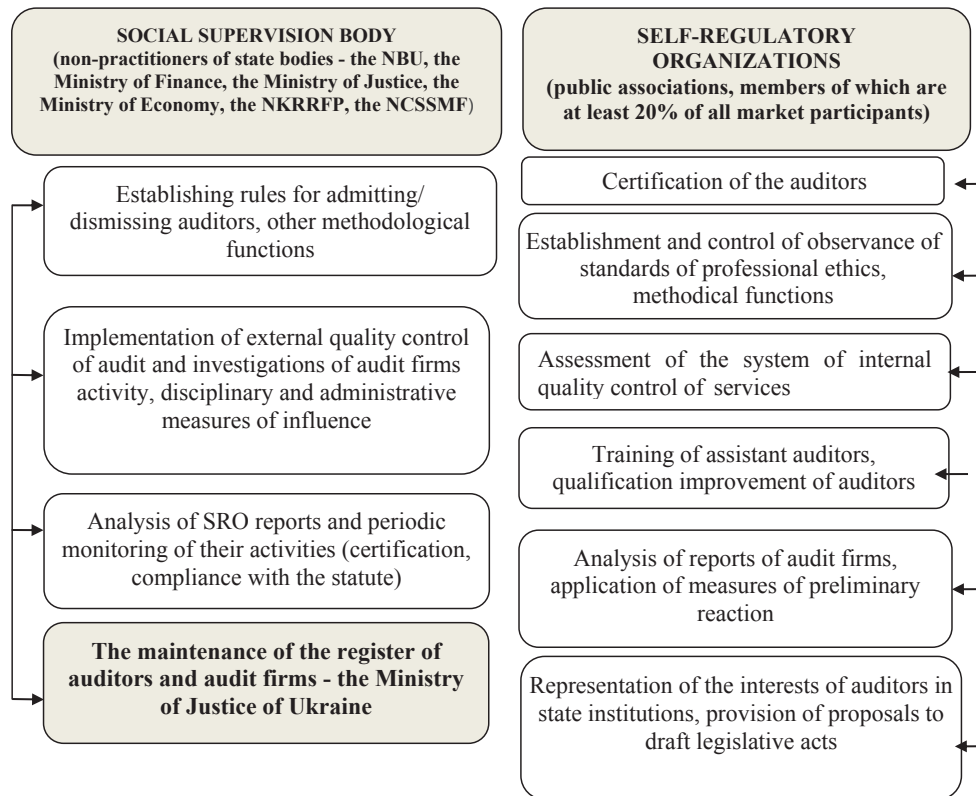


Fig. 1. The proposed functional model of organization of audit activity in Ukraine

– the management of the public oversight body will be carried out by non-practitioners (auditors) delegated by state institutions with a minimum term of implementation of duties of at least 3 years and early release only by a court decision;

– financing of the public oversight body should be carried out at the expense of the state budget and proceeds from the applied penal sanctions;

– the investigation of the activities of auditors and audit firms, the adoption of appropriate measures will be carried out by a competent authority that does not represent the interests of the auditors – a public oversight body.

An important conceptual idea when forming a public oversight body is that the state cannot and should not release from its field of view the control over the quality of the activities of auditors and audit firms that play a significant public interest.

In order for the system of social (public) oversight of auditors and audit firms to function effectively, it must be independent, transparent, competent and responsible for its actions.

The other competent authority for regulating and controlling the scope of the audit in the functional model of the organization of audit activity should be self-regulatory organizations of auditors. Mandatory organizational requirements for self-regulatory organizations (SROs) should be:

– participation of all auditors (according to the register) in the SRO and only in one;

– formation of compensation fund at SRO through liability insurance of auditors;

– participation in each of them not less than 20% of all professional participants in the audit market.

The members of the self-regulatory organization of auditors may be independent auditors, audit organizations, individuals, and organizations not related to audit activity. At the same time, there

is a condition that in such a self-regulatory organization of auditors the independence of auditors and audit firms should be ensured in the exercise of their functions directly associated with audit activity [4, p. 36-39].

We believe that these non-practitioners should delegate certain state institutions that are represented in the Audit Chamber of Ukraine and exercise control and regulatory functions in those areas that are subject to external audit.

Consequently, the domestic audit in Ukraine is at the stage of its formation, therefore, at the present stage, the market for audit services is unstable and still insufficiently effective. Under these conditions, each subject of audit activity during the economic activity faces a risk of low-quality audit services. Audit services quality control systems are being developed by audit firms to increase the effectiveness of audit activity [14].

Our proposed model will allow us to streamline and thereby make the procedures of external audit quality control more effective and meet all the requirements of the European Union.

Conclusions and perspectives of further researches. Summarizing all the above analyzed, we can say that audit is a rather new field of entrepreneurial activity, therefore, it has a number of shortcomings in its functioning. The problems that arise in the audit activity affect both the company and the economic situation of the state.

The conducted research shows that the potential of audit activity in Ukraine and the audit capabilities in ensuring the economic security of the state and society remain unfulfilled. Therefore, it would be advisable to apply the new proposed functional model of the organization of audit activity to strengthen the control over the quality of external audit.

In order to adapt audit activity to current economic conditions and implement a new model of audit activity in Ukraine in accordance with the requirements of the EU, it is necessary to rationally

determine the further directions of development of such activity, which should be:

1) strengthening the cooperation of Ukrainian auditing organizations with international and European professional organizations of accountants and auditors, which will help to gain practical experience of work of international auditing organizations;

2) development of methodical materials for the audit oversight of financial statements of enterprises;

3) development of common standards for the functioning of the audit activity in Ukraine, in which the audit activities should be directly identified;

4) implementation of international quality control systems for audit services in the work of auditors and audit firms.

Research and practical use of foreign experience in auditing activities will ensure the application of those rules and principles that are appropriate to be adapted in Ukraine for improving the organization of audit activity. An important factor that should be inherent in Ukraine's audit is the introduction of new approaches to quality control of audit services and mechanisms to reduce the impact of human factors on the quality of inspections. It is these changes that will accelerate the European integration intentions of Ukraine, as they will meet the European standards of audit activity.

Thus, the implementation of the above proposed organizational principles for the functioning of external audit at the present stage will help to bring it closer to European standards, to exit stagnation and, at the same time, will lead to the progressive development of banking institutions through increased confidence in them.

References:

1. "Strategy of the Audit Chamber of Ukraine for 2012-2017": Approved by the decision of the Audit Chamber of Ukraine dated 05.07.2012, № 252/5. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.document.ua>.
2. Directive 2006/43/EU of the European Parliament and of the Council "On the Statutory Audit of Annual Reports and Consolidated Accounts" of 17.05.2006 – [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_844
3. Gutsajluk Z.V. Audit: theory, methodology, collection of tasks: Teaching manual / Z.V. Gutsajluk, Ya.V. Mech, M.T. Schyrba – Ternopil: Economic Thoughts, 2002. – 190 p.
4. Yefimenko T. The urgency of reforming the audit activity in Ukraine is justified / T. Yefimenko // Independent Auditor. – 2012. – No. 7. – P. 36-39.
5. Law of Ukraine "On Audit Activity" dated April 22, 1993, № 3125-XII. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Kuzub O.A. Audit quality control – realities and expectations / O.A. Kuzub // Auditor of Ukraine. – 2008. – No. 15 (143). – 12-15.
7. International Standards on Quality Control, Audit, Review, Other Assurance and Related Services: 2010 Edition / IFAC, Audit Chamber of Ukraine. – K.: "Phoenix". – 2010. – 635 p.
8. Krapyvko M.L. Audit in Ukrainian / M.L. Krapyvko, O.Yu. Redko // Auditor of Ukraine. – 2009. – No. 11-2. – P. 56-57.
9. Petryk O.A. Analytical assessment of the development of normative regulation of audit activity in Ukraine / O.A. Petryk // Accounting and Auditing. – 2008. – No. 12. – P. 47-52.

10. Regulation "On the procedure for certification of auditors": Approved by ACU from 31.05.2007 p., № 178/6. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.uazakon.com>
11. Pshenychna A. Zh. Audit: training manual / A. Zh. Pshenychna – K.: Center for Educational Literature, 2008. – 320 p.
12. Ryadska V.V., Petrakov Ya.V. Audit – K.: Center for Educational Literature, 2008. – 416 s.
13. Skasko O.I. Formation of functional model of organization of the system of external audit in Ukraine / O.I. Skasko // Scientific journal "Economics and Finance". – 2013. – № 12. – Oct. 10-108.
14. Shalimova N.S. External quality control of audit: international experience and domestic practice / Bulletin of the Khmelnytsky National University // Economic sciences. – 2010. – No. 2, T. 2. – P. 173-177.

Банера Н.П., Гелей Л.О. Модернізація системи зовнішнього аудиту в Україні: адаптація зарубіжного досвіду

Анотація. У статті досліджено теоретичні аспекти адаптації системи зовнішнього аудиту в Україні до вимог ЄС. Розглянуто розвиток зовнішнього аудиту в світовій та вітчизняній практиці та його теоретичні засади, наведено характеристику діючої моделі організації аудиторської діяльності в Україні. Проаналізовано європейські підходи до організації системи зовнішнього аудиту, обґрунтовано функціональну модель організації аудиторської діяльності в Україні: поєднання вітчизняних особливостей та європейських вимог.

Ключові слова: модернізація системи зовнішнього аудиту, аудиторська діяльність, Аудиторська палата України, директиви Європейського Союзу, орган суспільного нагляду, оцінка системи внутрішнього контролю якості послуг.

Банера Н.П., Гелей Л.О. Модернизация системы внешнего аудита в Украине: адаптация зарубежного опыта

Аннотация. В статье исследованы теоретические аспекты адаптации системы внешнего аудита в Украине к требованиям ЕС. Рассмотрено развитие внешнего аудита в мировой и отечественной практике и его теоретические основы, приведена характеристика действующей модели организации аудиторской деятельности в Украине. Проанализированы европейские подходы к организации системы внешнего аудита, обоснована функциональная модель организации аудиторской деятельности в Украине: сочетание отечественных особенностей и европейских требований.

Ключевые слова: модель организации внешнего аудита, аудиторская деятельность, Аудиторская палата Украины, директивы Европейского Союза, орган общественного надзора, оценка системы внутреннего контроля качества услуг.

*Струк Н.С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Шевчук А.М.,
здобувач ступеня магістра з обліку і оподаткування,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Відображено науковий підхід до ідентифікації трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства. Розглянуто підходи до їх класифікації, структури, особливостей відображення в обліку. Обґрунтовано доцільність проведення комплексу заходів із боку держави, спрямованих на створення сприятливих умов для зниження трансакційних витрат на малих підприємствах України.

Ключові слова: бухгалтерський облік, ділове партнерство підприємств, ідентифікація, мале підприємство, облікова система, трансакційні витрати.

Постановка проблеми. Суттєвий вплив трансакційних витрат на діяльність підприємства доведений ще представниками неінституціоналізму в ХХ ст. Вони змінюють напрями вектору прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання на різних організаційних рівнях, що обґрунтовує потребу детального дослідження такого об'єкта обліку, як трансакційні витрати. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу вказують на збереження їх високого відсотка в загальному обсязі підприємств України за останні роки, тому проблематика ідентифікації трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства є актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо ідентифікації трансакційних витрат на підприємстві, їх оцінки, класифікаційних ознак піднімали у своїх дослідженнях багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед зарубіжних учених виокремимо: А. Алчіана, К.Дж. Далмана, Г. Демсеца, Р.І. Капелюшнікова, Г.Б. Клейнера, Р. Коуза, Д.С. Львова, В.І. Милошика, С.А. Малахова, Д. Норга, Р.М. Нуреева, В.В. Радаєва, Е. де Сото, О.І. Уільямсона, Дж. Уоліса та ін.; з-поміж вітчизняних учених: С.І. Архиреева, О.П. Власенко, В.І. Гринчуцького, А.А. Гриценко, І.С. Коропецького, В.Е. Новицького, О.М. Чаусовського, О.В. Шепеленко та ін. Розкриття методичного підґрунтя обліку трансакційних витрат як ключової інформаційної підсистеми на підприємстві [1] дає підстави для подальшого з'ясування процесу ідентифікації трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Висвітлення різноаспектних проблем ідентифікації об'єктів в обліковому контексті більшістю авторів подається без розкриття сутності самого процесу ідентифікації. Зокрема, залишаються невирішеними питання ідентифікації трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства; відсутня правова регламентація стосовно організації бухгалтерського відображення трансакційних витрат малого підприємства.

Мета статті полягає у виокремленні особливостей та проблемних аспектів ідентифікації трансакційних витрат в облі-

ковій системі малого підприємства для надання рекомендацій щодо їх зменшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що змістове походження поняття «ідентифікація» інтерпретується етимологією від латинського *indenticus* – тотожний та *facio* – роблю. Із філософського та соціологічного погляду І.І. Старовойтова трактує згадане поняття як «збіг, рівність, однаковість, тобто тотожність усіх родовидових або індивідуальних властивостей» [2]. Проте під час застосування його в економічній сфері поняття набуває специфічного значення з огляду на предмет ідентифікації. Зокрема, колектив авторів, очолюваний С.В. Мочерним, трактує його як «установлення відповідності реального об'єкта, товару поданих на нього документів» [3, с. 268]. У бухгалтерському обліку В.І. Цуркану та І.Н. Голочалова під ідентифікацією розуміють «логічний прийом професійного судження для визначення місця у звітності результатів впливу господарських операцій, фактів і подій» [4].

Як відомо, у процесі ідентифікації певний об'єкт виокремлюють серед багатьох подібних на основі ідентифікаційних ознак: властивостей об'єкта, які відповідають певним вимогам. Поняття «ознака» часто трактується як властивість. Ознака відображає зовнішні параметри об'єкта, а властивість – внутрішні. Всі частини об'єкта мають однакові властивості, які зберігаються під час його поділу. У нашому випадку об'єктом є трансакційні витрати малого підприємства, які мають свої ознаки. Ознака вважається ідентифікаційною, якщо відповідає таким вимогам: відображається у засобі ідентифікації; є відхиленням від типового утворення, має характерну особливість, яка рідко зустрічається; стійкість ідентифікаційної ознаки; незалежність (іноді поява однієї ознаки неминуче зумовлює появу іншої); рідко зустрічається (що рідше зустрічається ознака, то вище її ідентифікаційне значення); доступна для сучасних методів пізнання.

Класифікація ідентифікаційних ознак ґрунтується на тому, яке значення має певна ознака у визначенні групової належності й індивідуальної тотожності, тобто яку ідентифікаційну роль вона виконує у процесі ототожнення. Виходячи із цього, ідентифікаційні ознаки поділяють на загальні та окремі. У практичному середовищі всі ознаки є типовими, бо можуть повторюватися. Поняття «типові ознаки» здебільшого стосується властивостей, які є в основі класифікаційних досліджень (установлення групової належності). Загальна ідентифікаційна ознака відображає певну властивість, яка притаманна певній класифікаційній групі та є показником групової характеристики об'єктів (наприклад, витрати на збір інформації, ведення ділових переговорів, укладання договорів – це витрати до моменту укладання угоди про ділове партнерство). Загальні ознаки обґрунтовано називають груповими, або класифікаційними.

Особливості об'єкта, які не є вираженням його групових властивостей, прийнято називати окремими ідентифікаційними ознаками. До них належать, наприклад, особливості збору інформації про ділового партнера (країна походження, традиції, вподобання, інші особливості). Показником ідентифікаційної значущості окремої ознаки поряд з її якісними критеріями є частота її виявлення у подібних об'єктах (кількісний критерій).

В ідентифікаційних процесах загальні та окремі ознаки і властивості об'єднують у сукупність, оцінюють її неповторність і тільки після цього роблять висновок про тотожність об'єктів.

Тому розкриття процесу ідентифікації трансакційних витрат у обліковій системі малого підприємства здійснено за такими етапами:

- на основі комплексного аналізу підходів до трактувань трансакційних витрат, подано авторське їх тлумачення;
- зважаючи на багатоаспектне представлення класифікацій трансакційних витрат у наукових джерелах, виокремлено базові ознаки для ідентифікації таких витрат в обліку;
- з'ясовано проблемні джерела виникнення трансакційних витрат для пошуку шляхів їх трансформації або заміни;
- розглянуто та проаналізовано погляди науковців щодо можливого способу відображення трансакційних витрат у системі обліку малого підприємства;
- представлено схему відображення трансакційних витрат за автоматизованої форми обліку для малих підприємств;
- виділено негативні чинники, які стримують розвиток малого підприємництва та збільшують величину їх трансакційних витрат;
- відображено процес формування трансакційних витрат малого підприємства на різних етапах його діяльності;
- зазначено заходи з боку держави, спроможні забезпечити зменшення трансакційних витрат малого підприємства.

Нормативно термін «витрати», згідно з П(С)БО 16 «Витрати», визначається як «зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу» [5]. З іншого боку, у П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» представлено, що «ідентифіковані активи та зобов'язання – придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу» [6]. Таке тлумачення відрізняється від того, що міститься у МСБО 38 «Нематеріальні активи», де зазначено, що «нематеріальний актив є ідентифікованим, якщо він може бути відокремлений, тобто його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально чи разом із пов'язаним із ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це; або виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань» [7]. Ідентифікація витрат здійснюється, зважаючи на згадані нормативні акти.

Проблема визначення, або ж ідентифікації, підприємствами трансакційних витрат усе частіше постає і потребує додаткового вивчення, адже до цього часу не існує єдиного підходу до їх визначення та чіткого формулювання. Більшість авторів до трансакційних витрат відносить витрати, «пов'язані з пошуком постачальників, споживачів, нових ділових партнерів; витрати,

пов'язані з подальшою договірною діяльністю між контрагентами на ринку, захистом прав власності тощо» [1, с. 189]. На основі комплексного аналізу різних підходів до трактувань трансакційних витрат подаємо авторське їх тлумачення як економічного явища, що виникає внаслідок взаємодії економічних агентів між собою та з іншими елементами економічного середовища, що постають у формі зменшення ресурсів економічних агентів, збільшення зобов'язань, пов'язаних з обслуговуванням процесу ділового партнерства та у формі прихованих витрат, пов'язаних із непрозорістю економічного середовища, асиметрією ринкової інформації. Для уточнення економічної сутності трансакційних витрат пропонуємо виділяти дві їх категорії: 1) трансакційні витрати контракти, до яких належать витрати, спричинені процесом реалізації контрактних відносин між суб'єктами господарювання; 2) трансакційні витрати середовища, до яких належать витрати, спричинені взаємодією суб'єктів господарювання з економічним середовищем, яка не має характеру контрактних відносин.

Багатоаспектне представлення класифікацій трансакційних витрат у наукових джерелах, розкриті нами раніше [1], дало змогу виокремити базові ознаки для ідентифікації таких витрат в обліку. Узагальнивши різні підходи науковців до класифікації згаданих витрат, урахувавши пропозиції П.І. Гайдуцького [8], найбільш чітко висвітлення трансакційних витрат малого підприємства можливе за таким групуванням:

- витрати на організаційно-правове забезпечення функціонування бізнесу;
- витрати на пошук і збір інформації для ведення бізнесу;
- витрати на укладення угод ділового партнерства і контроль над виконанням їх умов;
- витрати на навчання і перенавчання персоналу, підвищення його кваліфікації;
- витрати, зумовлені інститутами довіри громадськості (наприклад, витрати на обов'язковий аудит);
- витрати на забезпечення соціально-екологічних вимог різних інституцій.

Неправильним є те, що в обліковій системі нормативно-правова регламентація таких витрат відсутня. Неявні трансакційні витрати не відображаються в обліку, а явні не ідентифікуються. Особливо гостро питання ідентифікації трансакційних витрат в обліку постає в умовах економіки України, адже слушно зауважують деякі автори, що «більшість трансакційних витрат здійснюється у тіньовій економіці» [8]. В Україні ж тіньовий сектор займає значну питому вагу ринку. Разом із несприятливими умовами для ведення бізнесу та недосконалою системою інституцій трансакційні витрати підприємств України зростають випереджаючими темпами. Особливо це стосується суб'єктів малого підприємництва. Зауважимо, що Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» передбачає наявність державної підтримки для суб'єктів малого підприємництва, яка може включати фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, підтримку їх експортної діяльності, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу» [9]. Процес підтримки малого підприємництва супроводжується трансакційними витратами за рахунок взаємодії суб'єктів малого підприємництва з органами підтримки у процесі передачі права власності на ресурси, блага, послуги; взаємодії агентів у ході надання доступу до спеціальних умов функціонування; управління процесом підтримки малого підприємництва. Проте можемо констатувати, що

потрібної підтримки малі та середні підприємства з боку держави не отримують, що підтверджують дані Державної служби статистики України [10]. Зокрема, кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні має тенденцію до зменшення, мінімальне її значення спостерігалось у 2016 р. – 291 154 од. Найбільша кількість малих підприємств сконцентрована у таких сферах, як торгівля, будівництво, фінансова діяльність та сфера послуг. Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами за 2012–2016 рр. зріс в абсолютному й відносному значеннях. Зростання його абсолютного значення від 347 167,9 млн. грн. у 2012 р. до 690 054,9 млн. грн. у 2016 р. можна пояснити негативним соціально-економічним становищем України, зокрема швидкими темпами інфляції. Загалом відсоток реалізованої продукції зріс із 13,4% до 17,8% від загального обсягу виробництва усіма вітчизняними підприємствами.

Серед основних шляхів для поліпшення становища на малих підприємствах України – виявлення проблемних джерел трансакційних витрат для їх трансформації або заміни. Для цього й доцільно ідентифікувати трансакційні витрати з-поміж об'єктів бухгалтерського обліку та налагодити його чітку організацію. Відображення трансакційних витрат на рахунках бухгалтерського обліку є темою багатьох наукових дискусій. Розглянуті та проаналізовані погляди різних науковців щодо можливого способу відображення трансакційних витрат у системі бухгалтерського обліку дають підстави узагальнити, що Ж.М. Юшак пропонує відображати такі види витрат на рахунках дев'ятого класу 92 «Адміністративні витрати» та 93 «Витрати на збут», відкриваючи до них відповідні аналітичні рахунки; О.В. Замазій пропонує створення і використання субрахунків не лише до адміністративних витрат і витрат на збут для відображення в обліку трансакційних витрат, а й до рахунку 94 «Інші опера-

ційні витрати». Нами запропоновано розробити робочий план рахунків, особливу увагу приділивши субрахункам та аналітичним рахункам у розрізі 9-го класу діючого плану рахунків [1]. Такий підхід можемо об'єднати в єдиний блок, основою якого є відкриття субрахунків обліку трансакційних витрат до рахунків обліку витрат за видами діяльності. Мале підприємство може скористатися таким підходом, якщо облік господарських операцій ведеться згідно з Інструкцією № 291 [11].

Другий підхід до відображення трансакційних витрат в обліку ґрунтується на доповненні класу 8 «Витрати за елементами» чинного плану рахунків субрахунками трансакційних витрат. Окремі автори пропонують трансакційні витрати відображати із застосуванням додаткового рахунку 86 «Трансакційні витрати» у складі рахунків 8-го класу «Витрати за елементами» [1]. Стосовно цього є певні застереження. По-перше, недолік такої пропозиції полягає у тому, що трансакційні витрати можуть виникати за різними видами діяльності, у тому числі в операційній, а виокремлення транзитного рахунку 86 передбачатиме дублювання операцій у розрізі інших рахунків 8-го класу «Витрати за елементами». По-друге, у фінансовому звіті суб'єкта малого підприємництва відсутнє подання інформації за економічними елементами [12], що ускладнює узагальнення інформації про витрати через потребу їх постійного перерозподілу між рахунками 9-го класу плану рахунків.

Тому для малих підприємств, незалежно від того, який план рахунків обліку застосовують, доречно відкривати додаткові субрахунки трансакційних витрат до рахунків 9-го класу, а також за потреби – до рахунків активів (якщо такі витрати підлягають включенню до первісної вартості активів) [13]. У табл. 1, позначивши номер субрахунку «ХУ.З» до рахунку «ХУ», представлено найбільш типові субрахунки для обліку

Таблиця 1

Пропоновані типові субрахунки для ідентифікації трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства

Субрахунки рахунків бухгалтерського обліку	Види трансакційних витрат
Витрати на пошук інформації	
Субрахунок ХУ.З.1 рахунку ХУ.З – трансакційні витрати	
ХУ.З.1.1	витрати на зарплату експерта-аналітика (здебільшого цю функцію на МП виконує головний бухгалтер)
Субрахунок ХУ.З.2 рахунку ХУ.З – трансакційні витрати	
ХУ.З.2.1	витрати, пов'язані з утриманням відділу маркетингу (як правило, один менеджер-маркетолог)
ХУ.З.2.2	витрати на рекламу, презентації тощо
Витрати на проведення переговорів і укладання угод із діловими партнерами	
Субрахунок ХУ.З.3 рахунку ХУ.З – трансакційні витрати	
ХУ.З.3.1	витрати на організацію переговорів із укладання угоди
ХУ.З.3.2	вартість юридичних, нотаріальних послуг для укладання контракту
ХУ.З.3.3	представницькі витрати
ХУ.З.3.4	витрати на службові відрядження
Витрати вимірювання та здійснення розрахунків	
Субрахунок ХУ.З.4 рахунку ХУ.З – трансакційні витрати	
ХУ.З.4.1	витрати на придбання техніки для здійснення розрахунків
ХУ.З.4.2	витрати за послуги сертифікації, стандартизації
ХУ.З.4.3	витрати, пов'язані з оплатою послуг банку
Витрати на захист прав власності	
Субрахунок ХУ.З.5 рахунку ХУ.З – трансакційні витрати	
ХУ.З.5.1	витрати, пов'язані з реєстрацією підприємства
ХУ.З.5.2	витрати на отримання ліцензій
ХУ.З.5.3	витрати на юридичні консультації; судові витрати, оплата пені, штрафів

Джерело: розроблено авторами

транзакційних витрат «Z» на малому підприємстві, що дає змогу ідентифікувати їх відповідно до П(С)БО 16 «Витрати».

На рис. 1 зображено схему відображення транзакційних витрат за автоматизованої форми обліку, яка притаманна передусім для малих підприємств. Використовуючи підхід до їх ідентифікації з табл. 1, транзакційні витрати будуть розподілені в межах відповідних субрахунків.

Ураховуючи негативні тенденції в розвитку малого підприємництва в Україні, зазначимо, що нагальним постає питання організації його інфраструктурної підтримки.

Державні органи влади на різних організаційних рівнях повинні стимулювати підприємницьку активність, допомагати бізнес-одинацям із вирішенням питань бюджетного, кредитного, інвестиційного характеру. Негативними чинниками, які стримують розвиток малого підприємництва та збільшують їх транзакційні витрати, є: адміністративні перешкоди, недоступність офісних, виробничих площ, слабка інформованість малих підприємств щодо раціональної організації бізнесу [14]. С. Барсукова на мікроекономічному рівні виділяє транзакційні витрати на підприємствах малого бізнесу, даючи їм визначення як витратам, пов'язаним із обслуговуванням контрактних відносин, а також передачею, специфікацією та захистом прав власності [15, с. 109].

Розглянемо детальніше процес ідентифікації транзакційних витрат малого підприємства на різних етапах його діяльності. Так, етап його створення можна розділити ще на три складника. На початковому етапі будь-яка бізнес-одинаця визнає витрати щодо доцільності створення самого підприємства, виділяємо витрати на підготовку бізнес-плану. Наступний складник – підготовчий, характерний витратами на пошук інформації про ділову репутацію засновників, витратами вимірювання щодо визначення якості послуг та надійності банківської установи, системи оподаткування тощо [14, с. 75]. Найбільшим містким і витратним етапом виникнення транзакційних витрат є етап реєстрації малого підприємства (третій складник) – витрати на формування пакета реєстраційної документації, на укладання договору банківського рахунку, на сплату реєстраційного збору за проведення державної реєстрації та ліцензування; на отримання довідки про реєстрацію в ЄДРПОУ, на отримання різного роду дозвільних документів тощо. Це можуть бути й витрати опортуністичної поведінки (за послуги представників органів державної влади щодо державної реєстрації та ліцензування). Під час діяльності підприємство продовжує визнавати транзакційні витрати: платня за доступ до ресурсів (оренда приміщення під офіс); витрати на пошук і відбір ділових партнерів;

витрати на проведення переговорів, відрядження співробітників, телефонні розмови та факс, послуги юридичного й інших видів консалтингу, юридичне оформлення угоди; витрати на контроль над дотриманням умов договору та попередження недобросовісної поведінки ділових партнерів; судові витрати.

Оскільки першочерговим суб'єктом, з яким вступає у взаємовідносини кожне підприємство, є державні органи влади, основним чинником, який може вплинути на зменшення транзакційних витрат малого підприємства, є проведення комплексу заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу. Адже більшість транзакційних витрат у малому підприємстві пов'язана саме з усуненням адміністративних перепон. Для малих підприємств характерна незначна сума транзакційних витрат, пов'язана з: отриманням послуг аутсорсингу, аудиту, маркетингу; формуванням баз даних клієнтів або ж витрат на рекламу. Тобто малі підприємства є більш чутливими до інструментів державного регулювання, тому їх транзакційні витрати зростають набагато швидшими темпами за негативних проявів наслідків державного регулювання, ніж великих бізнес-одинаць. Наприклад, жорстке валютне регулювання, за оцінками експертів, може призвести до зростання відповідних транзакційних витрат експортерів на 15–30%. Тому до зменшення транзакційних витрат малого підприємства може призвести розвиток інфраструктури підприємництва, зокрема створення бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних та лізингових центрів, громадських об'єднань суб'єктів підприємництва, інформаційно-консультативних установ.

Отже, забезпечити зменшення транзакційних витрат малого підприємства спроможні такі заходи з боку державних органів влади: залучення малих бізнес-одинаць до участі у міжнародних конференціях та семінарах для спрощення їх доступу до інвестиційних та інноваційних ресурсів; надання консультацій (безоплатних, на громадських засадах) із питань організації та провадження підприємницької діяльності; розроблення різного роду курсів/семінарів для перекваліфікації безробітних, які бажають розпочати власну справу, ознайомлення їх із ключовими питаннями ведення бізнесу, підвищення їх кваліфікації та конкурентоспроможності тощо.

Висновки. На основі комплексного аналізу підходів до трактувань транзакційних витрат подано авторське їх тлумачення. Для уточнення економічної суті транзакційних витрат запропоновано виділяти їх категорії та базові ознаки для ідентифікації таких витрат в обліку. З'ясовано проблемні джерела виникнення транзакційних витрат, що дасть змогу розглянути альтернативи їх трансформації або заміни. Досліджено погляди

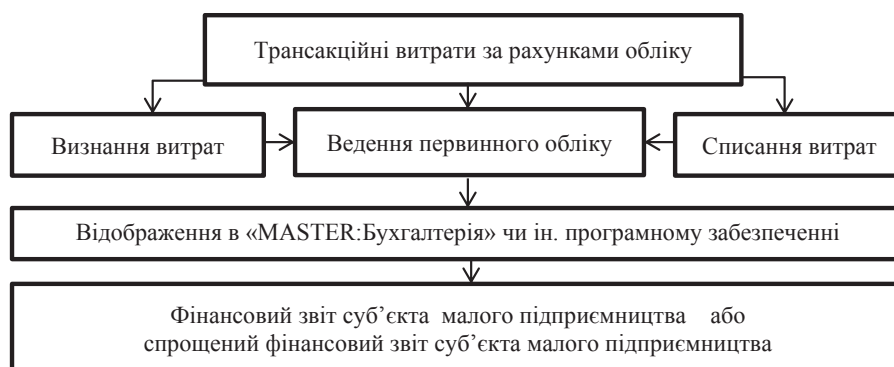


Рис. 1. Схема відображення транзакційних витрат за автоматизованої форми обліку для малого підприємства

Джерело: розроблено авторами

науковців щодо можливого способу відображення трансакційних витрат у системі бухгалтерського обліку, на основі чого запропоновано авторський підхід до обліку таких витрат на малому підприємстві. Відображено основні елементи автоматизованої форми обліку трансакційних витрат для малих підприємств. Розкрито перелік негативних чинників, які стримують розвиток малого підприємництва та збільшують величину трансакційних витрат. Запропоновано на рівні державної влади забезпечити проведення комплексу заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва в Україні.

Перспективою подальших наукових досліджень є представлення комплексного підходу до обліку трансакційних витрат у обліковій системі ділового партнерства вітчизняних підприємств.

Література:

1. Струк Н.С. Методичне підґрунтя обліку трансакційних витрат на підприємстві. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2012. Вип. 1(8). С. 188–198.
2. Старовойтова І.І. Ідентифікація як філософська та соціологічна категорія. Вісник ОДУ. 1999. Т. 4. Вип. 2. URL: <http://www.philosof.onu.edu.ua/elb/articles/starovoytova/74.pdf>.
3. Мочерний С.В., Ларіна Я.С. та ін. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 1; за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 616 с.
4. Цуркану В.І. Ідентифікація – важний логічний прийом при підготовці фінансової звітності. Вестник профессиональных бухгалтеров. 2015. № 5. URL: <https://www.ipbr.org/vestnik/editions/2015/5/tsurcanu-golovachova>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 19 «Об'єднання підприємств», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7.07.1999 № 163. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IASB) 38 «Нематеріальні активи»: Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
8. Гайдучкий П.І. Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці. Облік і фінанси АПК. 2012. № 3. С. 9–19.
9. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій

- підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
12. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
 13. Струк Н. Обліково-аналітична інтерпретація та основні напрями контролю трансакційних витрат у інноваційній діяльності підприємства. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2017. № 9. С. 151–174.
 14. Корабахіна А.Ю. Особливості формування разових трансакційних витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва у Миколаївській області. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 2 (11). С. 71–77.
 15. Барсукова С.Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса. Проблемы прогнозирования. 2000. № 1. С. 108–119.

Струк Н.С., Шевчук А.Н. Ідентифікація трансакційних издержек в учетной системі малого підприємства

Анотація. Отражен научный подход к идентификации трансакционных издержек в учетной системе малого предприятия. Рассмотрены подходы к их классификации, структуре, особенностям отражения в учете. Обоснована целесообразность проведения комплекса мероприятий со стороны государства, направленных на создание благоприятных условий для снижения трансакционных издержек на малых предприятиях Украины.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, деловое партнерство предприятий, идентификация, малое предприятие, учетная система, трансакционные издержки.

Struk N.S., Shevchuk A.M. Transaction costs' identification in the accounting system of a small enterprise

Summary. The article highlights a scientific approach to transaction costs' identification in the accounting system of a small enterprise. There were represented the approaches to the costs' classification, their structure and features of reflection in the accounting. It was substantiated the expediency of carrying out a complex of measures by the state aimed at creating favourable conditions for transaction costs' reducing at small enterprises of Ukraine.

Keywords: accounting, business partnership, identification, small enterprise, accounting system, transaction costs.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрос С.В.
**МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В РЕГУЛЮВАННІ
 КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН «БАНК – ПІДПРИЄМСТВО».....4**

Дергачова В.В., Колешня Я.О.
**РОЛЬ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОКОМПЛЕКСУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
 ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....10**

Димченко О.В., Хайло Я.М.
РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ЦІЛЬОВИЙ ВЕКТОР РЕФОРМ ЖКГ.....15

Городняк І.В., Федорончук О.В.
**ВПЛИВ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ
 НА СПОЖИВЧУ ПОВЕДІНКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ.....19**

Грищенко В.Ф., Грищенко І.В., Харченко Ю.А.
**МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ
 ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОЇ ШКОЛИ.....23**

Дейнега І.О.
**ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
 ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....29**

Меліхова Т.О.
**РОЗРОБЛЕННЯ ГРАФІЧНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРОДУКЦІЇ ГРОШОВОГО ПОТОКУ
 ТА ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА
 ЗАЛЕЖНО ВІД ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ.....33**

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
 І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Козут М.В.
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ.....39

Македон В.В., Курінний В.О.
РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО РЕБРЕНДИНГУ В СЕРЕДОВИЩІ ТНК.....44

Максимук А.О., Кузенко Н.В.
АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ У ПЕРЕРОБНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....50

Огінок С.В.
**ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ
 ПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕСУ.....58**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Пак Н.Т., Подвірна Н.С.
ТЕРИТОРІАЛЬНІ ГРОМАДИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....63

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Ліба Н.С.
**PEST-АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ..... 69**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Matute Riofrio Stefanie
**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY INFLUENCE
TO EMPLOYEES IN LATIN AMERICA.....77**

Риндзак О.Т., Рісний О.П.
**МОНІТОРИНГ МОБІЛЬНОСТІ НЕЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ
В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ..... 81**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дубовик О.Ю., Любчик О.К.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ДІЄВОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ..... 87

Бура В.І.
РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯД ЗА СИСТЕМО ВАЖЛИВИМИ БАНКАМИ.....91

Волкова О.Г.
**ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... 95**

Дубина М.В.
**ОЦІНКА БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....100**

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ
ТА АУДИТ**

Vanera N.P., Geley L.O.
**MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF FOREIGN AUDIT IN UKRAINE:
ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE.....106**

Струк Н.С., Шевчук А.М.
**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....110**

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 29

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 13,72.
Підписано до друку 30.03.2018 р. Замов. № 0418/29. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.