

ISSN 2519-4372

НАУКОВИЙ  
ВІСНИК

**ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

**Рік заснування 1996**

**Випуск 802**

**Економіка**

**Збірник наукових праць**

**Чернівці**  
**Чернівецький національний університет**  
**2018**

**Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 802. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2018. – 142 с.**

*Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 802. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2018. – 142s.*

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти функціонування світової та регіональної економіки, реалізації міжнародних економічних відносин, управління національним господарством, економічної теорії та історії економічної думки. Випуск надруковано в рамках проведення IV Міжнародної Шумпетерівської конференції «Наукова спадщина Йозефа Аліза Шумпетера та сучасність: погляд із минулого в майбутнє» (03-04 жовтня 2018 року, Чернівці).

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of the world and regional economy functioning, implementation of international economic relations, national economy governance, economic theory and history of economic thoughts. Issue published within the framework of the IV International Schumpeterian Conference "Joseph Alois Schumpeter's Scientific Heritage and Modernity: A View from the Past into the Future" (October 03-04, 2018, Chernivtsi).

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

**Голова редакційної колегії**

Нікіфоров Петро Опанасович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Заступник голови редакційної колегії**

Лопатинський Юрій Михайлович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Відповідальний секретар**

Саєнко Олександр Сергійович, к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Члени редакційної колегії**

Білокурський Руслан Романович, к.е.н., доцент (Чернівці); Бородіна Олена Миколаївна, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН (Київ); Буднікевич Ірина Михайлівна, д.е.н., професор (Чернівці); Верстяк Андрій Васильович, к.е.н., доцент (Чернівці); Галушка Зоя Іванівна, д.е.н., професор (Чернівці); Григорків Василь Степанович, д.ф.-м.н., професор (Чернівці); Грунтковський Володимир Юрійович, к.е.н., асистент (Чернівці); Запухляк Володимир Михайлович, к.е.н., доцент, (Чернівці); Ковальчук Тетяна Миколаївна, д.е.н., професор (Чернівці); Швець Наталія Романівна, д.е.н., професор (Київ); Шилепницький Павло Іванович, д.е.н., професор (Чернівці); Шинкарук Лідія Василівна, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН (Київ).

**Закордонні члени редакційної колегії**

Квятковський Євгеніуш, доктор філософії, професор, (Лодзь, Польща); Мачеріншкіне Ірена, доктор наук, професор (Вільнюс, Литва); Настасе Кармен, доктор філософії, професор (Сучава, Румунія); Сандал Ян-Урбан, доктор філософії (Осло, Норвегія); Сорін Габріел Антон (Ясси, Румунія); Срока Влодзімер, доктор наук, професор (Домброва-Гурнічі, Польща).

Загальнодержавне видання

Внесено до Переліку наукових фахових видань України  
згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 820 від 11.07.2016 р.

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України СеріяКВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Адреса редакційної колегії**

Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07

Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>

E-mail: [visnyk.econ@chnu.edu.ua](mailto:visnyk.econ@chnu.edu.ua)

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

© Peter Koller, 2018

University of Graz

## EUGEN EHRLICH, BUKOVINA'S GREAT LEGAL SCHOLAR, AND HIS INTELLECTUAL RELATIONSHIP TO SCHUMPETER<sup>1</sup>

*It is apparently not true anymore, as it may have been true ten years ago, that Eugen Ehrlich „is virtually unmentioned in the history of Bukovina or Ukraine, although he is undoubtedly the most internationally influential legal scholar either has produced” (Eppinger 2009, 22). At any rate, there are increasing endeavours on the part of the University of Chernivtsi to take care of his memory and to look after his work (cf. Nezhurbida/Diachuk 2018). Nevertheless, it might be the case that he is still too little known not only in the Ukraine in general, but also in Chernivtsi, where he was born and also worked as a law professor at its University for the better part of his academic career. Even though the present workshop is devoted to another eminent scholar who taught at this University, Joseph Schumpeter, who, however, spent only a rather short time period of two years (1909-1911/12) there, it would seem worthwhile to pay tribute to Ehrlich too, and for at least two reasons.*

*First of all, one may assume that Ehrlich and Schumpeter not only knew each other quite well, but were also regularly in touch. This does not come as a surprise, for they belonged to the same faculty within the rather insular situation of the then Franz-Josephs-University of Czernowitz, had a number of common interests, particularly in history, law and economics, and were both sociable persons. Unfortunately, the biographical literature that I know provides us with very little information about their relationship, apart from their collaboration in establishing an association for organizing academic lectures on issues of social science, called “Sozialwissenschaftlicher Akademischer Verein” (cf. Reh binder 2007, 12); and, to my knowledge, neither of them in publications ever refers to the other's work. Secondly, in spite of the obvious differences between Ehrlich and Schumpeter's work regarding their respective subjects, targets and outcomes, there are certain striking similarities and analogies in their main ideas, theoretical approaches and ensuing messages, which, to a certain degree, may be due to the fact that both enjoyed a similar academic socialisation at the University of Vienna, where both were subject to the influence of the Austrian School of Economics with its strong liberal bias. Before dealing with these points in more detail, however, I want to have a brief look at Ehrlich's biography (see Reh binder 1978; 1986, 13 ff.; 2007; Vogl 2003, 73 ff).*

### 1. Ehrlich's Biography and Significance

Eugen Ehrlich was born 1862 in Chernivtsi, descending from a relatively well established Jewish family who was accustomed to speaking Polish, but presumably was also familiar with some of the other languages of its multilingual environment, particularly German, and perhaps also Ukrainian. His parents – the father was an advocate, a freelance lawyer – were apparently not strictly orthodox, for they enabled him to attend a Catholic high school, the “Jesuitengymnasium” in Sambor, a small town in Galicia, to which his family had moved. After his graduation at this school in 1879, he began a study of law in Lemberg (now Lviv), from which he transferred two years later (1881) to the University of Vienna, where he completed his studies 1886 with a doctorate in law. The time in Vienna was particularly important for his intellectual development, for he studied there with a number of scholars who exerted great influence on his intellectual development. Apart from some excellent teachers in various fields of law, especially private law, two of these scholars were the brothers Anton and Carl Menger.

During his study and for some time thereafter, Ehrlich was particularly impressed by Anton Menger, a professor of civil procedure, but also a radical (though Non-Marxist) socialist, who became famous for his fervent attack on the then prevailing private law codes, particularly the new German code (BGB), owing to their bias in favour of the rich against the poor social classes (cf. A. Menger 1890/1908). Under Anton Menger's

influence, Ehrlich became, for some years, a dedicated socialist, who, in a number of early articles, criticised various legal regulations for their discriminatory character in order to support the demand for appropriate social reform. Furthermore, he began a close friendship with Anton Menger, which in fact survived his growing distance to socialist ideas and endured until Menger's demise in 1906. After the latter's death, Ehrlich published an extensive obituary, in which he both acclaimed and criticized his teacher. In particular, he argued against the project of a socialist economy on the basis of liberal ideas that clearly reveal the influence of Anton Menger's elder brother Carl, the leading economist at the University, who was a strong advocate of a liberal market economy (Ehrlich 1986b). Ehrlich, who, during his study, attended some lecture courses by Carl Menger (see Vogl 2003, 81 f.), and probably remained also thereafter in contact with him, was obviously quite familiar with the latter's economic work, for he referred to it in his later writings, occasionally with unequivocal assent (e.g. Ehrlich 2002, 222 f.).

After completing his studies, Ehrlich worked for some years with a private lawyer as an “Advokaturscandidat” (candidate for advocateship). During this time, he produced a monograph on a contested issue of contract law, namely the question as to whether, when and how individuals may conclude a contractual agreement tacitly, “Die stillschweigende Willenserklärung” (1893). With this book, he achieved in 1894 at the University of Vienna the “Habilitation”,

which qualified him as a "Privatdozent" (unsalaried lecturer) in the field of Roman Law, probably fostered by his conversion to Roman Catholicism. On this basis, in 1896 he achieved a paid position as an associate professor for Roman Law (including the entire field of private law) at the Franz-Josephs-University Czernowitz. In this university, which had been founded just two decades earlier (1875), the predominant language was German, though some studies were taught in Romanian or Ukrainian (cf. Burger 1998; Masan 1998; Rein 2000, 84 ff.); it was widely seen as the first station in the academic career of professors in the Austrian-Hungarian Monarchy, as it indeed was in Schumpeter's case (see Wagner 1975; Hrycenko et al. 1998).

Only three years later he published a widely recognized book on a central problem of the German Civil Code ("Das zwingende und nichtzwingende Recht im Bürgerlichen Gesetzbuch für das Deutsche Reich", 1899), which may have played a role in his promotion to full professor ("Ordinarius"). In the following years, he was remarkably prolific in publishing articles and books – including a large monograph on the sources of law („Beiträge zur Theorie der Rechtsquellen“, 1902) and a small book on legal decision-making („Freie Rechtsfindung und freie Rechtswissenschaft“, 1903) –, which led to his status as a well-known figure in the German speaking academic community, even if his views, unorthodox as they were, lent themselves to a fair bit of contentious criticism (see Vogl 2003, 111 ff.). In the year 1906/07, Ehrlich served as the „Rektor“ of the university, which gave him the opportunity to present an address, his inaugural lecture, which dealt with customary law and already contained a first sketch of basic ideas of his conception of living law (cf. Ehrlich 1986d). And this is also true of several articles that he published thereafter (e.g. Ehrlich 1986c; 1986e). And in order to underpin his theoretical thoughts about this conception on the basis of empirical facts, he founded a Seminar of Living Law at the university, in which he, together with colleagues and students, carried out a number of empirical studies about the actual legal practice in the Bukovina and several other areas (see Ehrlich 1967c; 1967d; 1967e). A number of years later, he delivered a comprehensive elaboration of his conception in his voluminous monograph "Grundlegung der Soziologie des Rechts" (1913), with which I will deal in more detail a bit later.

Until the First World War, Ehrlich, who remained a bachelor, enjoyed a very productive scholarly life, which brought him widespread fame and great esteem in the Continent's academic community, although he was often attacked for his vehement opposition to the mainstream of juridical doctrine and was never offered a chair at the University of Vienna, a goal foremost in the minds of most professors in the Austrian-Hungarian monarchy (see Rottleuthner 1984; Vogl 2003, 111 ff.). Among his distinctions is a honorary doctorate from the University of Groningen, which was awarded to him in 1914, just before the outbreak of the Great War. Owing to this war, his life became difficult. Soon after its outbreak, the University of Czernowitz had to be closed because of the military activities in the Bukovina, which changed hands several times. In these years, which Ehrlich mainly spent in Vienna, he not only continued the work on his

sociology of law and legal theory, but also devoted himself increasingly to political matters. The most important result of his legal research is a monograph on the logic of juridical reasoning and decision-making ("Die juristische Logik", 1917/18); and Ehrlich's occupation with current political issues resulted in various articles, including one in English about "The National Problems of Austria" (1917), when the Austrian-Hungarian Empire still existed, and after the war, several essays about achieving a peaceful European order (e.g. Ehrlich 2007b; 2007c).

The outcome of the war deprived Ehrlich not only of his social roots in the Habsburg Monarchy with which he had passionately identified, but also of his professorship as the basis of his subsistence, for the entire Bukovina, including its north with Chernivtsi, became a part of Romania (cf. Masan 2000, 30 ff.). After various unsuccessful attempts to acquire an academic position in Vienna or in Switzerland, he eventually accepted an offer for the renewal of his professorship at the – then Romanian – University of Cernauti. Yet, he could not draw much comfort from this opportunity due to ongoing disputes with the university management and violent hostilities on the part of Romanian students, who regarded him as a fierce advocate of the hated Austrian Empire. Nevertheless, he was invited to take up a research fellowship for the year 1921 at the University of Bucharest, where he enjoyed great esteem in the law faculty (for details see Rehbindler 2007). In spite of his unfortunate professional situation in this period, Ehrlich still continued to publish articles in which he tried to promote his project of a full-fledged theory of law combining legal history, sociology, anthropology, comparative law, and legal reasoning. But he was not able to return to a regular academic position and died of diabetes on May 2, 1922 during a stay in Vienna.

In spite of the extremely remote place of Ehrlich's academic activity at the upmost Eastern periphery of the Austrian-Hungarian Empire (a region which Karl Emil Franzos, an eminent Bukovinian author before 1900, called „Half-Asia“), he enjoyed, during his life, widespread acknowledgement and reputation both as a leading exponent of the so-called "Freirechtslehre" (free law doctrine) of legal reasoning and as a pioneer of a sociology of law qua proper scientific discipline (cf. Riebschläger 1968; Rottleuthner 2013). In the decades thereafter, however, he was widely forgotten in the German speaking countries, mainly because the political developments stood in the way of a proper reception and continuation of his work as well as research on the sociology of law in general. Since, as a consequence of Ehrlich's loss of his professorship and citizenship after the war, he had no students who would have been in a position to look after his works and to defend his unusual views against what was then the mainstream of legal doctrine. And during the time of National Socialist regime, Ehrlich became even more taboo because of his Jewish ancestry.

In this period, however, his sociology of law met with increasing interest on the part of some distinguished American legal scholars, particularly Karl Llewellyn and Roscoe Pound, who found in it various ideas and results that were in accord with their own thinking, which

resulted in the doctrines of “Sociological Jurisprudence” and “Legal Realism” (cf. Pound 1922; 2002; Rheinstein 1938; for further information see Hull 1997). As a result, Ehrlich’s main work was translated into English and published by the Harvard University Press under the title “Fundamental Principles on the Sociology of Law” (1936), a book which reprinted several times and that has counted in the English-speaking world right up to the present (see Ehrlich 2002).

It took some time after the Second World War before scholars in the German-speaking countries began to rediscover Ehrlich, a fact that also applies to many other German and Austrian thinkers active before the Nazi regime that had condemned them to oblivion. Particularly important for Ehrlich’s rediscovery in Germany was the research by Manfred Rehbinder, who republished Ehrlich’s main work in new and improved editions, as well as many of his smaller writings in various collections (Ehrlich 1989; 1967a; 1986a; 2007a); and Rehbinder also wrote an instructive book and a number of articles about Ehrlich’s life and work (Rehbinder 1986; 1978; 2007). Due to this fact, Ehrlich has once again become acknowledged as a founding father of sociology of law in German-speaking countries, too. And this applies, as far as I can see, to most other countries where sociology of law has had any standing in their academic institutions. Whether or not this is also the case in the Ukraine, is beyond my knowledge.

Ehrlich’s sociology of law, however, is not only one of the classic milestones in the development of modern social science, but it also remains a relevant source for the description and explanation of actual legal development. According to prominent legal scholars, his conception of “living law” provides us with an appropriate model for understanding the spontaneous emergence and operation of various recent systems of transnational and global governance, such as the international trade system, the global climate regimes and the „lex mercatoria“, i.e. the private dispute settlement systems for the resolution of conflicts between global companies (see Teubner 1996; Ziegert 2009). Furthermore, Ehrlich’s theory is often used in order to make sense of the ways of competition, interaction and interference between various legal orders that stem from different sources and simultaneously claim to apply to certain affairs, called “legal pluralism” (cf. Cotterrell 2009; Fuchs 2013; Ziegert 2014).

## 2. Ehrlich’s Sociology of Law

A striking feature of all of Ehrlich’s writings is their underpinning through a vast richness of examples and results from legal history, anthropology, philosophy, comparative law, economics and social theory, which reveal not only his eminent knowledge of the history and actual state of the legal orders of most European countries, the USA and even remote cultures, promoted by his great mastery of a multitude of foreign languages, but also his passionate search for the driving forces of legal development and his attentiveness to his own social environment. His works, all of which are characterized by stylistic elegance, though not always by conceptual clarity, are dedicated above all to matters of legal doctrine, although they also contain some smaller political writings (cf. Ehrlich 2007a). His legal works cover both sorts of legal doctrine, which, in his opinion, are

methodologically strictly different, even though they are actually interconnected: on the one hand, “practical juristic science”, or for short: “jurisprudence”, in the sense of a practical, i.e. action guiding, doctrine aiming at a “purely juristic perspective” that has to ascertain the meaning and scope of legal norms with the help of sound methods of their interpretation and application, but must also look for appropriate ways for deciding cases which are not clearly regulated by received legal rules; on the other hand, the “theoretical science of law”, namely a “sociology of law” as a “purely observational science” that, without taking any evaluative stance, empirically observes, inquires and causally explains legal practices with regard to the processes of their emergence, operation and change (cf. Ehrlich 1986c, 98 ff.; 1989, 3 ff., 398 ff.; 2002, 3 ff., 472 ff.).

Still, Ehrlich argues that only the sociology of law qualifies as a proper science, for it aims at the knowledge of objective facts, while he regards practical jurisprudence as an “unscientific”, merely applied doctrine (like technology), which may lead to well-founded, generally plausible outcomes only on the basis of the real facts that are ascertained by the sociology of law. To show this was one of the objectives of Ehrlich’s contributions to practical jurisprudence, in which he attacked the then widely accepted doctrine of “Begriffsjurisprudenz” (conceptual jurisprudence), whose method of sticking to the letter of written law without taking into account the relevant facts of social reality led to strange results. In place of this legal method, he pleaded for a “freie Rechtsfindung” (free ascertainment of law), according to which judges and officials should have sufficient discretionary powers within the often greatly vague limits of the meaning of written law to decide hard cases in view of the real facts and individual interests of the parties involved (cf. Ehrlich 1902; 1966; 1967b). In the following, however, I will leave Ehrlich’s doctrine of practical jurisprudence out of consideration and deal solely with his conception of sociology of law, the theory of “living law”, which he presented in his “Fundamental Principles of the Sociology of Law” (2002).

Ehrlich did not shy away from summing up the core message of his highly complex work in a single sentence, which, in its English edition, runs as follows: „At the present as well as at any other time, the center of gravity of legal development lies not in legislation, nor in juristic science, nor in judicial decision, but in society itself.” (Ehrlich 2002, lix) This sentence certainly does not mean that legislation, jurisdiction and jurisprudence have no impact on legal practice at all. Rather, it expresses the view that their significance in comparison to the role of the law-creating driving forces of everyday social life is usually highly overrated, at least by jurists, lawyers and legislators. In order to elaborate on his thesis in greater detail, Ehrlich basically differentiates, with regard to their social sources, between three layers of law, consisting of different kinds of legal norms that together form the “living law”, i.e. the law that actually governs social life and is subject to permanent change.

The layers are: (1) the „law of social associations“, or simply „societal law“ (“gesellschaftliches Recht”), (2) the „law of jurists” (“Juristenrecht”), badly translated in the English edition as, “juristic law“, and (3) the “law of the

state”, or „state law“ (“staatliches Recht”). As these names may cause misunderstandings, it should be emphasized again that the aspect of the distinction between the layers is exclusively the source from which they originally flow rather than the form or context in which they are expressed: Consequently, the state law contains only those norms that have been issued by the state legislation in addition to or as a modification of an earlier instance of juristic or societal law, but not the norms which the state has merely adopted from these other layers; and the juristic law includes only those regulations created by the jurisdiction or jurisprudence that deviate from societal law (see Ehrlich 2002, 3 ff.; 1922, 133 ff.).

Societal law, Ehrlich argues, represents the primary and fundamental layer of law, because it comprehends all those legal norms that emerge more or less spontaneously in social associations, such as families, clans, communities, or cooperative enterprises, in order to regulate their social organization and life. The norms of societal law, named “norms of conduct” (“Handlungsnormen”) owing to their reference to individual action, arise “immediately in society itself in the form of a spontaneous ordering of social relations”, which are of fundamental importance for a peaceful and efficient organization of the life of social associations. Ehrlich calls such social relations “facts of the law” (“Tatsachen des Rechts”), which include the following: usage, domination, possession, and declaration of will (according to Ehrlich 2002, 83 ff.), to which he later (in Ehrlich 1922, 136) added: marriage, family, contract, and succession. These facts govern the social order of associations by creating particular expectations among their members who translate them into norms of their mutual conduct. Thus, Ehrlich’s facts of the law ought not to be misunderstood as purely descriptive or brute facts, as some of his critics would have us believe, for they are essentially norm-laden institutional facts. As a result, the norms of conduct of societal law emerge from everyday social practices in the respective social associations rather than from planned creation; and they are not primarily enforced through regular legal force, but rather made effective through informal means, particularly non-legal social pressure (cf. Ehrlich 2002, 83 ff.; 1922).

Ehrlich is aware of the fact, however, that there are significant similarities and interdependencies between the norms of conduct in societal law and various non-legal social norms, such as those of conventional morality, custom and etiquette. In order to distinguish the legal norms of conduct from these non-legal norms, he makes the following proposal: “The question as to the difference between the legal and the non-legal norm is a question not of social science but of social psychology. The various classes of norms release various overtones of feeling, and we react to the transgression of different norms with different feelings. Compare the feeling of revolt that follows a violation of law with the indignation at a violation of a law of morality, with the feeling of disgust occasioned by an indecency, with the disapproval of tactlessness, the ridiculousness of an offense against etiquette, and lastly with the critical feeling of superiority with which a votary of fashion looks down upon those who have not attained the heights which he has scaled.

Peculiar to the legal norm is the reaction for which the jurists of the Continental common law have coined the term *opinio necessitates*. This is the characteristic feature which enables one to identify the legal norm.” (Ehrlich 2002, 165)

Yet, this proposal certainly does not work. Thus, it has not only provoked mocked critique on the part of the opponents of Ehrlich’s theory (e.g. Kelsen 1915, 861 ff.; see also Ehrlich 1916), but also been rejected by its adherents (c.f. Reh binder 1986, 122 ff.). This does not mean, however, that his entire conception of societal law is doomed to failure. It possibly could be saved if the class of norms of conduct were connected to a certain, though weak set of procedural rules concerning their enforcement, as, for instance, in cases of feud or arbitral dispute settlement in early societies, in which an organized legal staff did not yet exist, though certain individuals were deemed to be entitled to carry out retributive measures against wrongdoers or to resolve particular social conflicts. But even if there were no criterion for a clear-cut distinction between the norms of conduct in Ehrlich’s societal law and non-legal conventional social norms, this would not greatly undermine his conception of the law’s emergence from spontaneously arising social norms. For this conception can easily be saved by reformulating it to the effect that, in every society, social life itself gives rise to the emergence of social norms that, irrespective of whether they are called legal or merely conventional, are usually capable of facilitating a functioning social order without an organized legal staff until they are transformed into proper legal norms through adjudication or legislation in response to the increase of more complex social affairs in the course of societal development.

Since, due to this development, societal law alone does not suffice to cope with various problems of social life, it is supplemented by a second layer, the jurists’ law, which, according to Ehrlich, is a mere “law of protection” (“Schutzrecht”) that only comes into being when a social order is disturbed, produced by courts through their decisions, by lawyers through their contracts and documents, and by legal scholars through their expertise. Its norms, which, in Ehrlich’s view, usually only provide a partial translation of the more or less indeterminate and implicit norms of conduct into explicit, mostly written legal norms (“Rechtssätze”, in the English edition translated as “legal propositions”), are named „norms for decision“ („Entscheidungsnormen“). Ehrlich characterizes them as follows: “The norm for decision, like all social norms, is primarily a rule of conduct, but only for the courts. It is not, primarily at least, a rule for men who are the doers in life, but for the men who sit in judgment upon the doers. In so far as the norm for decision is a legal norm, it appears to be a legal norm of a special kind, different from the legal norms that contain general rules of conduct.” (Ehrlich 2002, 122 f.) Although the norms for decision also flow, in the end, from the facts of the law mentioned earlier, they do not result from these facts immediately, but rather from their reading by the jurists involved in the context of resolving legal conflicts. As jurists are expected to judge like cases alike, they are in the habit of transforming special decisions about particular cases, through their generalization and

unification, into general rules for decision, they produce step by step a juristic law in the form of articulate legal norms. And Ehrlich makes clear that these propositions usually mirror the respective social influences to which the jurists are subject, namely both the influence of predominant social powers as well as the impact of prevailing normative ideas, including conceptions of justice (Ehrlich 2002, 121 ff., 181 ff.).

Ehrlich's extensive considerations with respect to these influences not only reveal his strong ethical relativism, but also his inclination to a more or less conservative position concerning the political questions of his day. As to the role of justice, he gives, in a first move, a rather promising explication of its significance for judicial decision-making, as follows: "Justice has always weighted the scales solely in favor of the weak and the persecuted. A just decision is a decision based on grounds which appeal to a disinterested person; it is a decision which is rendered by a person who is not involved in the conflict of interests, or which, even though it be rendered by a person involved in this conflict, nevertheless is such as a disinterested person would render or approve of. It is never based on taking advantage of a position of power." Yet, Ehrlich greatly weakens this statement, when he says, just a paragraph later: "There are trends caused by the interests that flourish in society which ultimately influence even persons that are not involved in these conflicting interests. The judge who decides according to justice follows the tendency that he himself is dominated by." (Ehrlich 2002, 200 f.) His further considerations on the varying content of the concept of justice (chap. X) also lead to nothing of substance, notwithstanding the interesting historical examples.

In this context, it should be pointed to Ehrlich's highly instructive, even though sometimes labyrinthine, treatment of the various branches of juristic law with regard to the different classes of its authors. In his main work, he gives, first of all, a brief introductory analysis of the role of courts, of legal scholars and of state officials in the process of creating legal norms, a process which mirrors the ongoing change of social affairs and merges into a permanent change of the law (chap. VIII). And later, but only after a very extensive (one hundred pages long) historical treatise on the great European traditions of jurisprudence from ancient Rome up to the nineteenth century (chaps XI-XIV), he deals extensively with the contributions of the various legal professions to the evolution of law in the course of social development. Here, Ehrlich pays special attention to one of these professions, namely the class of advocates, attorneys and lawyers, who, as he shows, not only made important contributions to the creation of modern procedural law, but were also highly creative in their endeavours to produce contractual agreements with increasing refinement and precision in order to cope with the growing demands of their clients arising from economic and social change (chap. XV).

In a developed legal order, the societal and the subsequent law of jurists are eventually followed by a third layer, state law, through which the norms of the former layers are brought in a more articulate form, supplemented or perhaps modified (see Ehrlich 2002, chap. XVI). It is, as Ehrlich (2002, 137) puts it, a law,

"created by the state, not indeed as to its form, but to its content; it is law that came into being solely through the state, and could not exist without the state." Thus, it can only come into being under the condition of a sufficiently stable state authority with a centralized administration of justice. According to this definition, state law does not include those legal norms which the state legislature and the courts adopt from societal or jurists' law. Ehrlich distinguishes between two types of the norms of state law: on the one hand, norms for decision, which are the state's "directions to its courts and other tribunals as to the manner in which they should decide the cases that are being submitted to them by the parties" (Ehrlich 2002, 367), and, on the other hand, "norms of administrative action", as the English edition of his main work translates the German term "Eingriffsnormen" (cf. Ehrlich 2002, 367 f.; 1986e, 191). These latter norms, which in his later writings are also named "Verwaltungsnormen", respectively "rules of administration" (cf. Ehrlich 1986f, 246; 1922, 137), direct state authorities, irrespective of whether they have been appealed to or not, to take action in order to intervene in the process of social life backed by means of organized force. Accordingly, state law, as Ehrlich (1922, 136 f.) puts it in a late article, "includes, first of all, the state constitution itself, then all law involving the army, finance, police regulations for the public health, safety, and morals, likewise the law of modern social welfare and social insurance".

Starting from his typology of the layers of law and the respective legal norms, Ehrlich seeks to explain the overall legal processes of modern society by the complex interplay between the three layers. In the context of this interplay, he argues, the first layer, societal law, plays a leading role, because the dynamic change of social affairs manifests itself in it first, before it is possibly also dealt with by jurists and eventually by the state legislature. "The great mass of law arises immediately in society itself in the form of a spontaneous ordering of social relations, of marriage, the family associations, possession, contracts, succession, and most of this Social Order has never been embraced in Legal Provisions [i.e. explicit legal norms, PK]. Legal Provisions, on the other hand, come into existence through judicial pronouncements or through jurisprudence as judicial or juristic law. The statute books have, of course, the form of state-made statutes, but so far as their content is concerned, they are almost entirely works of juristic law." (Ehrlich 1922, 136) This is the central thesis of Ehrlich's conception of "living law".

This thesis is certainly interesting, and obviously also to a certain extent correct, as numerous examples from legal history and actual affairs show. It appears very doubtful that it is generally true, i.e. that it applies to all instances of legal development. For there are numerous examples that reveal the reverse process where either the jurisdiction of courts or state legislation or both together may cause a significant change of everyday social affairs of people, including social norms. I might mention the great impact that various legislative reforms in the areas of constitutional law, family law, labour law, and social security law had have on the relationships between citizens and state authorities, men and women, workers and entrepreneurs, and among individuals in general. In

any case, a striking weakness of Ehrlich's conception is his pronounced disdain of state law, both as to its quantitative extent and as to its function for the prospering of social orders. This disdain comes to the fore, on the one hand, in his view that most state laws are nothing more than replicas of norms of societal or jurists' law, and, on the other hand, in his opinion that the modern state had already exhausted or even exceeded the scope of its activities. In reaction to this opinion, which he uttered at a time when the proportion of state expenditures in relation to the social product was around 15 percent rather than 40 to 50 percent today, one can only say: What an error! But I do not think that Ehrlich's neglect of the growing demand for state regulation resulting from the socio-economic development of modern society does undermine his eminent significance for the sociology of law as well as for the social sciences in general.

### **3. Ehrlich and Schumpeter: A Comparison**

There are, I think, some striking similarities and analogues between the theories of Ehrlich and Schumpeter, regardless of the obvious differences between their works, as far their subject matters, styles and ways of argument are concerned. These similarities concern, in my view, particularly the following three features of their works: their methodological approaches to social theory and research; their views of social affairs, processes and institutions, particularly regarding the driving forces of social development and change; and, eventually, their political inclinations, including those concerning market and state (excellent information about Schumpeter and his work is offered by McCraw 2007; Kurz/Sturm 2011).

As to their methodological approaches, Ehrlich and Schumpeter not only shared certain fundamental ideas and principles but also pursued similar practices of scientific research and writing. First of all, both were devoted to methodological individualism (this term, by the way, was introduced by Schumpeter), requiring that social phenomena, such as societal, economic and political processes, be traced back to individual activities rather than to any metaphysical or collective forces (e.g. Hegel's "Weltgeist" or necessary laws of historical development). Furthermore, both were, to a certain degree, inclined to a moderate historical materialism by giving special weight to economic conditions and processes of human life as driving forces of social dynamics rather than explaining social affairs mainly as a result of human ideas, although neither of them denied or neglected the force of ideas, contrary to the strictly reductionist economic materialism of Marx (whom both Ehrlich and Schumpeter regarded as an outstanding thinker despite their disagreements with him). Last but not least, both advocated a comprehensive, transdisciplinary conception of social science combining all disciplinary perspectives that may contribute to the understanding of the social phenomena under consideration. In this respect, Ehrlich and Schumpeter distinguished themselves significantly from all those scholars of their day who tried to establish their own discipline, along the model of natural science, as a purely monistic, and therefore very narrow, account of science based on a single method only, as, for instance, Hans Kelsen regarding law, or Ludwig von Mises with regard

to economics.

All these methodological principles come evidently to the fore in the works by both Ehrlich and Schumpeter. Both were greatly successful in putting their highly demanding conception of social science as a unified science into real practice. Each of them always sought to open up the respective perspective of his own discipline, be it jurisprudence or economics, to other social sciences, an effort that possibly contributed to a better understanding of the subject matters under consideration, in particular history, philosophy, sociology, and political science. As a result, most of their writings, especially their main works, actually integrate an extraordinary wealth of relevant empirical and theoretical results from a great variety of the disciplines mentioned, revealing a truly impressive erudition and learnedness on the part of the authors. As to Ehrlich, a most impressive case is certainly his sociology of law, where he makes use of innumerable examples and results from legal history, comparative law, anthropology, social theory, and economics, in order to clarify, illustrate and support his various concepts, differentiations and theses as well as his overall conception of living law. And the same applies to most works of Schumpeter, beginning with his early monograph "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" (1911/12), which he wrote in Czernowitz, and reaching to many of his articles on socio-economic issues (good collections are provided by Schumpeter 1987; 1996; 2016), up to the famous masterpiece "Capitalism, Socialism and Democracy" (1942), in which he pulls out all the stops possible for a comprehensive analysis of social theory.

Ehrlich and Schumpeter had also comparable views of social development, both as to its driving force and as to its dynamics. As adherents of methodological individualism, both tried to explain social affairs and change through individual activities which they deemed to be driven by the individuals' mixed motives, namely their striving for their own well-being, their demand for a peaceful and orderly social life, and also their commitment to moral ideals or transcendental beliefs. Among the diffuse crowds of people, however, both identified certain classes to whom they ascribed particular importance for social action. These classes are for Ehrlich, first of all, the members of the small associations of social life who more or less spontaneously generate social norms in order to organize their coexistence in a useful way; then the various legal professions that develop these norms further in order to settle more severe social conflicts; and thereafter the class of political leaders and state officials who issue directives in order to come up with problems that otherwise cannot be settled sufficiently. In contrast, Schumpeter pays particular attention to the active participants of a capitalist economy, especially entrepreneurial leaders, whom he regards as its most important players because of their ongoing striving for possibilities to innovate the means of production and marketing in order to improve or secure their position in the struggle of market competition as the driving force of economic progress.

In addition, Ehrlich and Schumpeter also share the view that, in sum, the activities under consideration eventually generate an ongoing process of socio-



economic change which again drives on societal development. They agree that the course of this development is not at all always slow and smooth, but often proceeds in wave-like movements up and down. Yet, they differ, as Schumpeter tends to emphasize the unavoidable occurrence of severe, deep and lengthy economic crises that may result in significant social evils, while Ehrlich's writings show a less dramatic picture of social change.

Finally, I want to make a few remarks about Ehrlich's and Schumpeter's political inclinations, where they also have a good deal in common. These inclinations not only become apparent in their various writings about current political issues that they both produced alongside their scientific works, but are also reflected in a more or less implicit way in these works themselves. Since both scholars had rather complex political views, which are not easy to characterize in simple terms, it is necessary to differentiate between various aspects. To begin with, both Ehrlich and Schumpeter were obviously politically conservative in the sense that both had strong sympathies for the Austrian-Hungarian Monarchy, which they supported and defended as long as it existed. But after its destruction, both were willing to render full support to the respective new democratic republics, because they were

also convinced democrats (through which they greatly distinguished themselves from the majority of university professors in this period).

Regarding matters of socio-economic policy, both Ehrlich and Schumpeter was somewhat moderate liberals, who, on the one hand, believed that a free market economy were, at least in the long run, far better suited to generate social welfare and economic progress than any state-ruled economy, even though, on the other hand, they were aware of the often highly destructive consequences of market processes and ready to admit that, in certain cases, state interventions were requisite (contrary to many other liberal thinkers, including most members of the Austrian school of economics). Let me conclude with an aspect of Ehrlich's and Schumpeter's political attitude that, in my eyes, commands particular respect for them: this is their pronounced endeavour to understand the activities of people by adopting the perspective of these people, an attitude that enabled them not only to an open minded perception of the needs, problems and ambitions of all sorts of people, including the exploited and suppressed, but also to their enormously rich and vivid scholarly treatments, full of stimulating narratives and stories, from which one can take it still a great pleasure, today just as earlier.

## Bibliography

Heinz Barta, Michael Ganner, Caroline Voithofer (eds) (2013), *Zu Eugen Ehrlichs 150. Geburtstag und 90. Todestag*, Innsbruck: Innsbruck University Press.

Burger, Hannelore (1998): *Das Problem der Unterrichtssprache an der Universität Czernowitz*, in: *Slawinski/Strelka 1998*, 65-81.

Cotterrell, Roger (2009), *Ehrlich at the Edge of Empire: Centres and Peripheries in Legal Studies*. In: *Hertogh 2009*, 75-94.

Ehrlich, Eugen (1902): *Beiträge zur Theorie der Rechtsquellen. Erster Teil. Das ius civile, ius publicum, ius privatum*, Berlin: Heymann.

Ehrlich, Eugen (1916): *Entgegnung [auf Kelsen 1915]*. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 41, 844-849.

Ehrlich, Eugen (1917): *The National Problems of Austria*. [Separate print of the contribution to the International Congress for the Study of the Principles of a Durable Peace, Berne 1916], The Hague: Martinus Nijhoff.

Ehrlich, Eugen (1922): *The Sociology of Law*. In: *Harvard Law Review* 36, 130-145 [English translation of 1986f].

Ehrlich, Eugen (1966): *Die juristische Logik [1917]*, New print of the 2nd ed. Tübingen 1925, Aalen: Scientia.

Ehrlich, Eugen (1967a): *Recht und Leben. Gesammelte Schriften zur Rechtstatsachenforschung und zur Freirechtslehre*, ed. by Manfred Rehbinder, Berlin: Duncker & Humblot.

Ehrlich, Eugen (1967b): *Freie Rechtsfindung und freie Rechtswissenschaft [1903]*. Reprint in: *Ehrlich 1967a*, 170-202.

Ehrlich, Eugen (1967c): *Die Erforschung des lebenden Rechts [1911]*. Reprint in: *Ehrlich 1967a*, 11-27.

Ehrlich, Eugen (1967d): *Ein Institut für lebendes*

*Recht [1911]*. Reprint in: *Ehrlich 1967a*, 28-42.

Ehrlich, Eugen (1967e): *Das lebende Recht der Völker der Bukowina [1912]*. Reprint in: *Ehrlich 1967a*, 43-60.

Ehrlich, Eugen (1986a): *Gesetz und lebendes Recht. Vermischte kleinere Schriften*, ed. by Manfred Rehbinder, Berlin: Duncker & Humblot.

Ehrlich, Eugen (1986b): *Anton Menger [1906]*. Reprint in *Ehrlich 1986a*, 48-87.

Ehrlich, Eugen (1986c): *Soziologie und Jurisprudenz [1906]*. Reprint in: *Ehrlich 1986a*, S. 88-103.

Ehrlich, Eugen (1986d): *Die Tatsachen des Gewohnheitsrechts [1906]*. Reprint in: *Ehrlich 1986a*, 104-132.

Ehrlich, Eugen (1986e): *Soziologie des Rechts [1913/14]*. Reprint in: *Ehrlich 1986a*, S. 179-194.

Ehrlich, Eugen (1986f): *Die Soziologie des Rechts [1922]*. Reprint in: *Ehrlich 1986a*, S. 241-253.

Ehrlich, Eugen (1989): *Grundlegung der Soziologie des Rechts [1913]*, 4th ed., ed. by Manfred Rehbinder, Berlin: Duncker & Humblot.

Ehrlich, Eugen (2002): *Fundamental Principles of the Sociology of Law [1936, English translation of Ehrlich 1989]*, transl. by Walter L. Moll, introduction by Roscoe Pound, new introduction by Klaus A. Ziegert, New Brunswick – London: Transaction Publishers.

Ehrlich, Eugen (2007a): *Politische Schriften*, ed. by Manfred Rehbinder, Berlin: Duncker & Humblot.

Ehrlich, Eugen (2007b): *Die Schuldfrage [1919]*, Reprint in: *Ehrlich 2007a*, 121-123.

Ehrlich, Eugen (2007c): *Von der Zukunft des Völkerbundes [1919]*. Reprint in: *Ehrlich 2007a*, 183-190.

Eppinger, Monica (2009): *Governing in the Vernacular: Eugen Ehrlich and Late Habsburg*

- Ethnography. In: Hertogh 2009, 21-47.
- Fuchs, Walter (2013): Eugen Ehrlich und der Rechtspluralismus. In: Barta/Ganner/Voithofer 2013, 115-134.
- Heppner, Harald (ed.) (2000): Czernowitz. Die Geschichte einer ungewöhnlichen Stadt, Köln – Weimar – Wien: Böhlau.
- Hertogh, Marc (ed.) (2009): Living Law. Reconsidering Eugen Ehrlich, Oxford – Portland, Oregon: Hart.
- Hrycenko, Ivan / Aurel Georgica / Mychajlo Nykyforak / Petro Pacurkivs'kyj / Lubomyr Hyzdyvan (1998): Die Professoren der juristischen Fakultät in Czernowitz, in: Slawinski/ Strelka 1998, 101-122.
- Hull, N.E.H. (1997): Roscoe Pound and Karl Llewellyn: Searching for an American Jurisprudence, Chicago: University of Chicago Press.
- Kelsen, Hans (1915): Eine Grundlegung der Rechtssoziologie. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 39, S. 839-676.
- Kurz, Heinz D. / Richard Sturm (2011): Schumpeter für jedermann. Von der Rastlosigkeit des Kapitalismus, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Buch.
- McCraw, Thomas K. (2007): Prophet of Innovation – Joseph Schumpeter and Creative Destruction, Cambridge, MA – London: Harvard University Press.
- Masan, Oleksandr (1998): Das Problem einer unkrainischen Universität in Österreich-Ungarn, in: Slawinski/Strelka 1998, 83-98.
- Masan, Oleksandr (2000): Czernowitz in Vergangenheit und Gegenwart. In: Heppner 2000, 11-44.
- Menger, Anton (1890/1908): Das bürgerliche Recht und die besitzlosen Volksklassen. Eine Kritik des Entwurfs eines Bürgerlichen Gesetzbuche für das Deutsche Reich, 1st ed 1890, 4th ed. Tübingen: Laupp.
- Nezhurbida, Sergiy / Maria Diachuk, eds (2018): Eugen Ehrlich. Bibliographic Index, Wilmington, Delaware: Vernon Press.
- Papendorf, Knut / Stefan Machura / Anne Hellum, eds (2014), Eugen Ehrlich's Sociology of Law, Zurich – Berlin: LIT Verlag.
- Pound, Roscoe (1922): An Appreciation of Eugen Ehrlich. In: Harvard Law Review 36, S. 129-130.
- Pound, Roscoe (2002): Introduction. In: Ehrlich 2002, S. lxi-lxviii.
- Rehbinder, Manfred (1978): Neues über Leben und Werk von Eugen Ehrlich. In: Recht und Gesellschaft. FS für Helmut Dchelsky zum 65. Geburtstag, ed. by Friedrich Kaulbach and Werner Krawietz, Berlin: Duncker & Humblot, S. 403-418.
- Rehbinder, Manfred (1986): Die Begründung der Rechtssoziologie durch Eugen Ehrlich [1967], 2nd, completely new ed., Berlin: Duncker & Humblot.
- Rehbinder, Manfred (2007): Die politischen Schriften des Rechtssoziologen Eugen Ehrlich auf dem Hintergrund seines bewegten Lebens. In: Anuarul Institutului de Istoria „G. Baritiu“ din Cluj-Napoca 46, S. 269-281.
- Rein, Kurt (2000): Czernowitz und die Deutschen. In: Heppner 2000, 81-101.
- Rheinstein, Max (1938): Sociology of Law. Apropos Moll's Translation of Eugen Ehrlich's Grundlegung der Soziologie des Rechts. In: International Journal of Ethics 48, S. 232-239.
- Riebschläger, Klaus (1968): Die Freirechtsbewegung. Zur Entstehung einer soziologischen Jurisprudenz, Berlin: Duncker & Humblot.
- Rottleuthner, Hubert (1984): Rechtstheoretische Probleme der Soziologie des Rechts: Die Kontroverse zwischen Hans Kelsen und Eugen Ehrlich, in: Rechtssystem und gesellschaftliche Basis bei Hans Kelsen, hg. von Werner Krawietz und Helmut Schelsky, Berlin: Duncker & Humblot, 521-551.
- Rottleuthner, Hubert (2013): Das lebende Recht bei Eugen Ehrlich und Ernst Hirsch. In: Zeitschrift für Rechtssoziologie 33, S. 191-206.
- Schumpeter, Joseph A. (1942): Capitalism, Socialism and Democracy, New York: Harper.
- Schumpeter, Joseph A. (1987): Beiträge zur Sozialökonomik, ed. by Stephan Böhm, Wien – Köln – Graz: Böhlau.
- Schumpeter, Joseph A. (1996): The Essence of J.A. Schumpeter. Die wesentlichen Texte, ed. by Kurt R. Leube, Wien: Manz.
- Schumpeter, Joseph A. (2016): Schriften zur Ökonomie und Soziologie, ed. by Lisa Herzog and Axel Honneth, Berlin: Suhrkamp.
- Slawinski, Iona / Joseph P. Strelka, eds (1998): Glanz und Elend der Peripherie. 120 Jahre Universität Czernowitz, Bern: Peter Lang.
- Teubner, Gunther (1996): Globale Bukowina: zur Emergenz eines globalen Rechtspluralismus. In: Rechtshistorisches Journal 15, S. 255-290.
- Vogl, Stefan (2003): Soziale Gesetzgebungspolitik, freie Rechtsfindung und soziologische Rechtswissenschaft bei Eugen Ehrlich, Baden-Baden: Nomos.
- Wagner, Rudolf, ed. (1975): Alma Mater Francisco Josephina. Die deutschsprachige Nationalitäten-Universität in Czernowitz. Festschrift zum 100. Jahrestag ihrer Eröffnung 1875, München: Meschendorfer.
- Ziegert, Klaus A. (2009): World Society, Nation State and Living Law. In: Hertogh 2009, S. 223-236.
- Ziegert, Klaus A. (2014): Beyond "Living Law": Eugen Ehrlich's General Theory of Law. In: Papendorf/Machura/Hellum 2014, 17-38.

---

<sup>i</sup> I wrote an earlier version of this paper in preparation for the IV International Schumpeter Conference, October 2018, in Chernivtsi, but I was prevented from presenting it there due to facts beyond my control. I would like to express my special gratitude to my friend Professor Stanley L. Paulson for his generous endeavors in correcting and improving my English text.

Йозеф Шумпетер

Вена

## О КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ\*

Перевод на русский язык д.ю.н., доцента Нежурбиды С.И.

s.nezhurbida@gmail.com

Отдел инвестиций и международных связей Черновицкого городского совета

### РЕЗЮМЕ

I. Методы чистой теории индивидуалистичны, 214. - II. Значение концепции социальной стоимости, 217. - III. Концепция социальной стоимости открывает оптимистический взгляд на общество и его деятельность. - IV. Связь теории цен с концепцией социальной стоимости, 225. - V. Резюме, 231.

Всего лишь недавно, чисто теоретически, концепция социальной стоимости стала выдающейся. Основатели именуемой обычно «современной» системой теории, отличающейся от «классической», никогда не говорят о социальной, а только об индивидуальной стоимости.<sup>1</sup> В последнее время, тем не менее, старая концепция представлялась некоторыми флагманами<sup>2</sup> экономической мысли, и была встречена всеобщим одобрением. Сегодня она встречается почти в каждом учебнике. С момента ее общего использования без точного определения, некоторый интерес придает дискуссии о ее значении и роли; это и цель данной статьи – внести вклад в эту дискуссию. Просим читателя иметь в виду, первое, что наш вопрос чисто методологический и абсолютно никак не связан с большими проблемами индивидуализма и коллективизма; далее, что мы будем рассматривать этот вопрос только для чистой теории; и, наконец, что мы ограничиваем наше исследование концепцией социальной стоимости без учета ряда других концепций, также имеющих социальные аспекты.<sup>3</sup>

I. В начале следует подчеркнуть индивидуалистический характер методов чистой

теории. Почти каждый современный писатель начинает с потребностей и их удовлетворения, и использует полезность более или менее исключительно в качестве базиса своего анализа.<sup>4</sup> Без выражения какого-либо мнения об этом *modus procedendi*<sup>5</sup>, я желаю показать, насколько это возможно, что за собой неизбежно влечет рассмотрение индивидуумов в качестве независимых единиц или агентий. Только индивидуумы могут испытывать потребности. Определенные предположения касательно этих потребностей и результатов удовлетворения в зависимости от их интенсивности дают нам наши кривые полезности<sup>6</sup>, которые, следовательно, имеют четкое значение только для индивидуумов. Эти кривые полезности, с одной стороны, и большое количество доступных благ, им соответствующих, с другой, определяют предельные полезности для каждого блага и каждого индивидуума. Эти предельные полезности – базис и главные инструменты теоретического рассуждения; и они представляются, до сих пор, связанными только с индивидуумами. Важно отметить, что для целей теории полезности и стоимости недостаточно знать только количество благ, существующих в нашей теоретической стране, взятое в целом. Должна быть дана не только сумма богатства индивидуумов, а также его распределение среди них. Предельные полезности не зависят от того, чем обладает подобное общество, а зависят от того, чем обладают его индивидуальные члены. Никто не ценит хлеб в соответствии с его количеством, которое можно найти в его стране или в мире, но каждый соизмеряет его полезность в зависимости от того, какое его количество у него

\* Schumpeter J. (1909). On the Concept of Social Value. *Quarterly Journal of Economics* XXIII: 213-232 (перевод: д.ю.н., доцент Нежурбида Сергей Игоревич, начальник отдела инвестиций и международных связей Черновицкого городского совета, s.nezhurbida@gmail.com).

<sup>1</sup>Джевонс, Вальрас и другие.

<sup>2</sup>Особенно профессор Джон Бейтс Кларк, которого автор желает особо поблагодарить за его доброту в просмотре этой рукописи. Интересно отметить, что «естественная стоимость» профессора фон Визера – это вид «социальной стоимости» тоже. Гораздо менее важно, чем одно из них касается Штольцмана (*Diesoziale Kategorie*, 1896).

<sup>3</sup>К примеру, социальный капитал, национальный дивиденд, национальный доход, *Volksvermögen*, *richesses sociales*. Они в основном использовались Адамом Смитом и с тех пор подвергались детальному обсуждению. Маршалл, Гельд, А.Вагнер, среди прочих, уделили им особое внимание. Cf. также Р. Мейер, *Wesendes Einkommens*.

<sup>4</sup>В случае возникновения каких-либо сомнений по этому пункту нашего аргумента, *сравни «Основы»* Маршалла, которые можно считать типичными.

<sup>5</sup>Прим. переводчика: лат. – способ поведения.

<sup>6</sup>Cf. теорию У. С. Джевонса. Эти кривые профессор ф. Визер называет *Nützlichkeitskalen*.

есть, а это, в свою очередь, зависит от собственных общих средств. Распределение богатства является важным для определения цен и формирования производства, и даже можно утверждать, что страна с одной и той же величиной общего богатства может быть богатой или бедной в зависимости от способа распределения этого богатства. По двум причинам мы должны начать с индивидуума: во-первых, потому, что мы должны знать о потребностях индивидуума; и, во-вторых, потому, что мы должны знать о богатстве индивидуума.

Предельные полезности определяют цены и спрос, и запасы каждого биржевого товара; и цены, наконец, говорят нам о еще большем, и, главным образом, каким будет результат социального процесса распределения.<sup>7</sup> Теория цен дает нам определенные законы, касающиеся взаимосвязи некоторых видов дохода и общей взаимозависимости цен и количества всех биржевых товаров. Это, *вкратце*, все о чистой теории в ее самом узком смысле; и, кажется, это результат индивидуалистических предположений посредством индивидуалистического рассуждения. Мы могли бы легко показать, что в этом истина не только для современных теорий, но также для классической системы. Представляется, что эта трактовка экономических проблем лишена присущих недостатков и, насколько это возможно, беспристрастно представляет факты.

Сейчас становится ясным, что подобное рассуждение не может быть применено к обществу в целом. Общество как таковое, не имеющее мозга или нервов в физическом смысле, не может испытывать потребностей и не имеет, следовательно, кривых полезности, которыми обладают индивидуумы. Опять же, запас биржевых товаров, существующий в стране, находится в распоряжении не общества, а индивидуумов; и индивидуумам нет необходимости выяснять, каковы потребности общества. Они по отдельности применяют собственные средства для удовлетворения своих собственных потребностей. Теория не предполагает, что эти потребности непременно исключительно эгоистического характера. Мы желаем многого не для себя, а другим; и кое-что, как линкоры, мы желаем только в интересах общества. Однако такие альтруистические или социальные потребности, тем не менее, ощущаются и учитываются индивидуумами или

их агентами, а не обществом как таковым. Для теории несущественно, *почему* люди проявляют спрос на определенные блага: единственно важное положение – на все вещи есть спрос, они производятся и оплачиваются, поскольку в них испытывают потребность индивидуумы. Каждый спрос на рынке по этой причине – индивидуалистичен, хотя, с другой точки зрения, он часто - альтруистичен или социален.

Единственные потребности, которые для цели экономической теории можно назвать прямо социальными - *это потребности, осознанно отстаиваемые всем сообществом*. Средства удовлетворения таких потребностей оценены не только индивидуумами, которые просто взаимодействуют, а всеми индивидуумами, действующими как сообщество - осознанно и совместно.

Этот факт имеет место в коммунистическом обществе. Там, действительно, потребность и полезность не так просты, как в случае с индивидуумами. Даже если нужно было бы отчасти искусственно определить, каковы потребности такого общества, ясно, что мы могли бы говорить о кривых социальной полезности. Более того, общество имело бы прямой контроль над всеми средствами производства, и могло бы распоряжаться ними в большей степени, нежели отдельный человек. Производство и распределение могли бы, фактически, регулироваться социальной стоимостью и социальными предельными полезностями; и в этой части экономической теории такие понятия имеют место.

Но за пределами домена коммунизма мы пока видим только индивидуальные потребности, стоимости и спрос, и их взаимодействие. Правда, в некоторых связях, и, в частности, при применении чистой теории к практическим проблемам, желательно объединять все кривые индивидуального спроса и предложения с кривыми общего спроса и предложения.

В схожих связях мы говорим о кривых общей полезности. Но они отнюдь не подобны кривым полезности в коммунистическом обществе. Они имеют сходство с ними и имеют схожую форму; но они относятся к индивидуальным потребностям и данному распределению богатства. Будучи только комбинациями индивидуальных кривых, они не могут быть поняты без них, и они не такие, какими бы могли быть в коммунистическом обществе. В двух типах общества производились бы разные биржевые товары, и те же биржевые товары имели бы разные стоимости. Они были бы

<sup>7</sup>Читатель заметит, что здесь и где-либо еще д-р наук Шумпетер использует слово «цена», в значении немецкого *Preis*, - по существу, в смысле меновой стоимости. Редакторы.

произведены в разных количествах и были бы по-разному распределены среди членов.<sup>8</sup>

II. Из сказанного нами следует, что концепции социальной стоимости в некоммунистическом обществе не придается очевидное или естественное значение. Поэтому мы приступим к рассмотрению применений, сделанных из нее, чтобы получить четкое представление о характере и важности этого инструмента экономической мысли.

Много авторов называют производство, распределение и обменные социальные процессы, имея ввиду таким образом, что никто не может их – по крайней мере два последних названных – представить себе. В этом смысле, цены – очевидно социальные феномены.<sup>9</sup> Другие объясняют определенные фундаментальные истины средствами «репрезентативной фирмы»; то есть, принимая во внимание общество, на данный момент, как одно большое образование,<sup>10</sup> - метод, очень полезный для определенных целей. Обычно принято, наконец, говорить о таком обществе, потребляющем и производящим, управляющим агентами производства, и так далее. Сделано это с целью подчеркнуть общее взаимодействие индивидуумов и многообразие социальных влияний, при которых все они живут и работают. Хотя это не совсем точно, этот способ самовыражения часто является удобной *βραχυλογία*.<sup>11</sup> Концепция социальной стоимости часто используется в связи с подобными высказываниями, но здесь ее роль не так важна и ее использование не вызывает неприятия к индивидуалистическим методам и идеям теории. Это краткое выражение для определенного феномена и его значение довольно ясно. Оно отображает факт общей взаимной связи и взаимозависимости между индивидуумами и их результатами.

До сих пор, я думаю, мы не «колесили» по весьма дискуссионной теме. Но сейчас мы рассмотрим еще два важных применения нашей концепции, которые справедливо охватывают

<sup>8</sup>Принцип, на котором построены наши кривые общего спроса, таков: их абсциссы представляют собой количества, на которые существует спрос на рынке, а ординаты – равновесные цены, соответствующие этим величинам. Эти равновесные цены поданы индивидуалистической теорией цен, а кривые, которые их описывают, отличаются от того, что мы должны называть кривыми общественного спроса или кривыми коммунистического общества. Выражения «общие кривые» и «социальные кривые» должны различаться.

<sup>9</sup>Cf. «Основы экономической теории» профессора Джона Бейтса Кларка.

<sup>10</sup>Эта метафора очень часто используется, в особенности Маршаллом.

<sup>11</sup>Переводчик: сжатость, лаконичность (греч.)

весь спектр ее использования в области чистой теории. В первом из них сказано, что «общество – а не индивидуум – устанавливает стоимость вещей»;<sup>12</sup> а во втором, что «меновая стоимость – это социальная потребительская стоимость».<sup>13</sup>

Потому общество, в целом устанавливающее стоимости вещам, может быть истинным в различных смыслах, превосходно установленным профессором Сэлигманом. Этот афоризм может быть не более чем кратким выражением, уже упомянутым. Более того, это несомненная правда, что, если стоимость означает «меновую стоимость», то, конечно, она устанавливается не только одним индивидуумом, а только действием их всех. Даже тогда, тем не менее, это было бы не просто совокупностью потребностей, фиксирующих стоимости, а только этой совокупностью, действующей согласно своекорыстию индивидуумов и распределению богатства между ними. Но наш вопрос – может ли социальная стоимость рассматриваться как независимое агентство, которое может быть заменено, по крайней мере частично, идеей индивидуальных стоимостей; и нам нужно рассмотреть это большее по своему значению утверждение. Существуют два важных факта в его поддержку. Первый – только до тех пор, пока индивидуум изолирован, общая, а также предельная полезности всех биржевых товаров, которыми он может владеть, зависят исключительно от него. Все полезности меняются, когда он живет в обществе, в связи с вероятностью возникающего бартера. Эта вероятность меняет тотчас же оценку индивидуумом его благ. Она имеет влияние на их стоимости, схожее на открытие новых путей их использования. Наш индивидуум сейчас установит новую стоимость на свои блага из-за того, что он может получить за них на рынке; и эта новая стоимость зависит от того, насколько другие люди желают их. Об этом факте можно сказать, чтобы показать прямое социальное влияние на кривые полезности каждого индивидуума.

Второй факт – существуют другие влияния подобного вида. Каждый живущий в сообществе будет более или менее искать руководство<sup>14</sup> для того, что делают другие люди. Тогда возникнет

<sup>12</sup>Cf. «Основы» профессора Сэлигмана, С. 179 *seq.* Данный автор полностью согласен с большинством своих утверждений. В этом труде более подробно анализируется наша концепция с учетом того, чего можно ожидать от нее в будущем, нежели осуществляется критика ее нынешнего использования.

<sup>13</sup>“Tauschwert ist gesellschaftlicher gebrauchswert”. Cf. Родбертус, „Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlicher Zustände“, *passim*.

<sup>14</sup>Cf. Сэлигман, *loc. cit.*

тенденция предоставить его кривым полезности формы, схожие с кривыми других членов сообщества. На стоимости каждого человека будет влиять тот факт, «что он сравнивает их осознанно или неосознанно со стоимостями своих соседей». Феномен моды дает нам очевидное подтверждение этому. Более того, подобное распространяется на «сторону затрат» экономического феномена. Затраты каждого человека зависят, легко воспринимаемым образом, от затрат еще других людей, так что индивидуальные кривые затрат для каждого сообщества взаимозависимы и управляют друг другом.

Это важно. Социальные влияния подобные этим – ключи к более глубокому пониманию всей жизни функций политического целого, и их анализ может приводить к новым и ценным результатам. Сегодня мы знаем очень мало о наших кривых полезности и вынуждены делать предположения<sup>15</sup> о их форме.<sup>16</sup>

Мы должны взглянуть на кривые спроса индивидуума и предельные полезности как данные чисто экономических проблем вне коммунистического общества. Социальные влияния *формируют* их, но *для нас* они – данные, одновременно необходимые и достаточные, чтобы выводить из них наши теоремы. Мы не можем заменить их «сообществом потребностей» или идеей общества как такового, фиксирующего стоимости. Это то, что мы постараемся наглядно доказать; но, *если* так, то из этого следовало бы, что такой способ выражения вещей имеет, кроме случая коммунистического общества, не что иное, как метафорическое значение; что это может быть не так, но, что это излишне и только синонимично с тем, что выразила концепция «взаимодействия индивидуумов»; и что мы бы лучше избежали этого, прежде чем он будет подвергнут сомнениям и неверному истолкованию.

Если это действительно общество, фиксирующее стоимости, тогда меновые стоимости вещей можно было бы назвать социальными потребительскими стоимостями. К обсуждению этой теории мы, пожалуй, сейчас приступим. Родбертус придерживался этой точки зрения, и следует говорить, что меновые

стоимости, представленные ценами на рынке, идентичны стоимостям, которые подобные биржевые товары должны иметь в коммунистическом обществе. Возможно, подразумевается, что если общество как таковое должно ценить вещи, то оно устанавливает те же стоимости на них, выраженные ценами на них при существующих условиях, или что рыночные цены выражают относительные стоимости вещей, которые соответствуют тому, чего стоят с точки зрения общества в целом. Можно, откровенно, утверждать, что то, что является *prima facie*<sup>17</sup> результатом действий отдельного лица, оказывается, в конечном итоге, результатом сознательного действия самого общества. Это, во всяком случае, было бы правильным и наиболее интересным значением формулы. Эта трактовка подтверждается такими словами: «Группа понимает, после сравнения индивидуальных предпочтений, что неудовлетворенная потребность, например, в отсутствие яблока, в три раза сильнее, чем в отсутствие ореха». «Стоимость – это выражение социальной предельной полезности».<sup>18</sup>

Правда ли это, и при каких условиях? Это очевидно правда для коммунистического общества. Но для некоммунистического общества справедливое представление фактов возможно только при таких условиях, -

(1) если его члены имели обыкновение встречаться для выражения своих потребностей, при их равном учете, независимо от их благосостояния;

(2) если в обоих случаях были произведены одинаковые виды и объемы товаров;

(3) если в обоих случаях был одинаковым принцип распределения.

Эти условия невыполнимы. Мы уже коснулись первого. Что касается второго, то, без сомнения, производство, находясь под влиянием спроса людей разного благосостояния, возьмет другой курс, в отличие от того, который бы оно взяло в коммунистическом обществе, и что будут производиться разные виды и количества товаров. Этот факт изменит стоимости продуктов. В любом случае принцип распределения может действительно быть одинаковым. Но используемый сейчас принцип – принцип предельной эффективности; и возможно, во многих случаях, другой принцип – принцип потребности, к примеру – был бы более интересен социалистическому сообществу. Такое сообщество могло бы распределить блага среди своих членов в соответствии с рядом их

<sup>15</sup> Наиболее интересное предположение, в определенный момент времени и в определенном месте, заключалось бы в том, что кривые индивидуальной полезности для каждого товара не сильно отличаются друг от друга. Сегодня мы не предполагаем ничего подобного, но мода, подражание и т. д. могут дать поддержку такой гипотезе, о важности которой нет необходимости подчеркивать.

<sup>16</sup> Это было апробовано В. Лаунхардтом, однако без встречного одобрения.

<sup>17</sup> Переводчик: На первый взгляд

<sup>18</sup> Сэлигмен, С. 180, 182.

потребностей. Но, не обращая внимания на это, мы легко видим, что, даже если принцип эффективности был применен в обоих случаях, то это означает, в одном случае, распределение согласно *персональной* эффективности, в другом - распределение согласно эффективности *агента производства*, находящегося в пользовании. Земля и капитал – факторы во втором случае, что и создает решающую значение разницу.

Отсюда следует, что для замены многих индивидуальных стоимостей идея социальной стоимости не может привести к более чем аналогии. Эта аналогия отделена от реальности великой пропастью, - фактом того, что стоимости, цены и акции в социальном продукте всецело зависят от, и находятся под преобладающим влиянием, настоящего распределения богатства. Высказывание Родбертуса, взятое дословно, является совершенно неправильным. Это мы докажем более полно обсуждением его применения к проблеме распределения.

III. Сейчас мы подходим к самому важному аспекту теории социальной стоимости, делающему ее достойной обсуждения. Концепция социальной стоимости в основном способна открыть полностью оптимистичный взгляд на общество и его деятельность. Она оказывает воздействие на важную теорию и значимые практические выводы, и в них главный интерес для тематических центров. На карту поставлено более чем терминология. Как известно читателю, теория такова, что даже в некоммунистическом обществе каждый фактор производства в конечном счете получает то, чего его услуги стоят сообществу.

Практическая значимость этой теории очевидна. Она тяготеет показать не только, что экономические факторы одной природы во все времена и всюду, а также то, что они приводят, в режиме свободной конкуренции, к одинаковым результатам как и в коммунистическом обществе. Конкуренция и частная собственность агентов производства поддерживается для осуществления процесса распределения, всецело схожего на процесс, регулируемый благожелательным и умным правителем. Эта теория приписывает, по сути, функции такого правителя закону социальной стоимости. Само общество призвано санкционировать фактически происходящее, и допускается, что помимо проявления небольшого недовольства, мало на что и жаловаться.

Было бы возможным изучить эту точку зрения в периоде далекого прошлого. Некоторые из классических экономистов и их

непосредственных последователей склоняются к этому. С МакКалохом политическая экономия была не всегда удручающей наукой; и другие пошли намного дальше в этом направлении, - Бастиат и подобные поздние авторы, как М. Блок, П. Лерой-Бейлю и Г. де Молилари. Но важно рассмотреть эту группу экономистов, чья значимость, большой никогда и не быв, сейчас стремительно снижается, в отличие от тех современных авторов, которых мы здесь рассматриваем. Пока предыдущие ограничивают себя общей философией о превосходстве свободной конкуренции и *laissezfaire*<sup>19</sup>, последние разработали научную теорию, оригинальность и достоинства которой по праву привели к ее сегодняшней известности. Предыдущие являются индивидуалистами в каждом смысле, последние придают особое значение социальному аспекту экономических вещей. Эту новую теорию впервые изложили Дж. Б. Кларк и фон Визер.<sup>20</sup> Работа, наиболее типичная в этом отношении – это, насколько мне известно, «Распределение богатства» Карвера.<sup>21</sup>

Для системы экономической науки наибольшая значимость этой теории лежит в факте того, что если распределение можно описать средствами социальных предельных полезностей факторов производства, то не важным, с этой целью, является введение в теорию цен. В этом случае теория распределения следует прямо из закона социальной стоимости. Эта теория, несомненно, считается отправной точкой концепции социальной стоимости и главным теоретическим основанием для ее вступительной части; и она помогает установить в дальнейшем все экономические феномены, в особенности заработные платы и участие в прибыли, очень простым образом, - образом, гораздо более ясным и привлекательным, нежели тот, что выводится из запутанной и громоздкой теории цен. Первый шаг – описать вещи в коммунистической теории. Затем должно быть показано или предположено, что то, что происходит в некоммунистическом обществе, не отличается по существу, и что в обоих случаях применяются те же теоремы. Из этого следует, с одной стороны, что теория социальной стоимости - ведущий принцип экономической

<sup>19</sup> Переводчик: принцип невмешательства-экономическая доктрина, согласно которой государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным.

<sup>20</sup> Я не знаю ни одного из последователей фон Визера, который бы занимался этим вопросом.

<sup>21</sup> Читатель, интересующийся взглядами профессора Карвера, должен сравнить собственную интерпретацию социального значения обсуждаемой теории с этим утверждением. Смотрите этот журнал, Том. xv. С. 579. Редактор.

деятельности, и, с другой стороны, более яркий взгляд на все происходящее в конкурентном обществе.

Этот последний шаг следует за двумя другими. Нет сомнений в первом шаге; ибо, безусловно, концепция социальной стоимости является единственным доступным инструментом для объяснения экономической жизни коммунистического общества. Это нам дает возможность удовлетворительно показать как такое общество заботится о своем повседневном существовании, как регулируются стоимости всех его биржевых товаров, как будут использованы его средства производства, как они будут расположены на фиксированных шкалах социальной полезности, и как их предельные полезности будут определены. Эти предельные полезности, в свою очередь, - барометр социальной значимости средств производства и фиксируют долю стоимости продукта, на которую каждый агент производства может заявить свое право. Нет сомнения в том, что работа фон Визера дает тщательно продуманную теорию коммунистического и статического общества. Но второй шаг - расширение сферы социальной стоимости для конкурентного общества - требует обсуждения. Если это разумно - это значительно упростит дело и станет отличным шагом вперед. Концепция социальной стоимости, в этом случае, приобрела бы в экономике значимость, подобную вымыслу о «гелиоцентризме» в астрономии.

Вот что было испробовано; и, конечно, в определенной мере был достигнут успех. Фундаментальные теоремы, касающиеся стоимости, могут применяться, какова бы ни была организация общества. По этой причине некоторые из результатов, полученных исследованием коммунистического общества, могут служить должным образом в качестве основания и вступительной части, исследования экономических феноменов в общем, - *rôle*, которую когда-то был призван исполнить Крузо. Что же мы должны решить - может ли исследование сделать больше, и дает ли оно совершенно обоснованный и правильный взгляд на все особенности конкурентного распределения. Указанные авторы использовали интересный механизм для достижения этой цели. Сохраняя идею стоимостей, определенных обществом как таковым, они представили в картине коммунистической экономики некоторые характеристики экономики некоммунистической. Они говорят о землевладельцах и капиталистах, и даже о конкуренции. Общество, с которым они имеют

дело, - общество, допускающее частную собственность факторов производства, но удерживающее контроль над производством и распределяющее национальный продукт согласно принципу эффективности. Землевладельцы и капиталисты должны подчиниться этому социальному контролю, и действительно являются землевладельцами и капиталистами только в том случае, если получают ренту и процент. Каждый, так сказать, держит свой фактор производства, но получает приказы от общества что делать с ним; или, говоря иначе, каждый рассматривается в соответствии с социальной оценкой того, что он производит. Она проводится, не как описание существующей организации, а как то, чему дан режим свободной конкуренции, что все происходит так, как если бы общество было организовано. Это, по крайней мере, было бы последним следствием теории социальной стоимости.

Кажется, мы сталкиваемся с такой альтернативой: либо мы принимаем кривые социальной полезности, - и в этом случае общество должно быть единым собственником капитала и земли, общество - коммунистическое; и ни ренты или процента не будет заплачено индивидуумам; или рента и процент уплачиваются, и в этом случае социальных стоимостей нет, а только индивидуальные стоимости, а общество как таковое не контролирует производство. Можно по-прежнему утверждать, что окончательные результаты будут такими же, какими они могут быть в подконтрольном обществе; и эту теорию мы в дальнейшем обсудим.

IV. Мы уделяем особое внимание теории цен как обязательной для распределения, поскольку ее объяснение зиждется на кривых полезности индивидуума; но мы также увидели, что мы можем представлять феномены рынка и, следовательно, распределения тем, что мы называли общими кривыми спроса и предложения. Это, однако, не позволяет нам не учитывать теорию цен. Поскольку, как было объяснено, эти «общие кривые» не могут быть построены без помощи концепции цен; они, по сути, воплощают всю теорию цен и представляют ее результаты.

Теперь, чтобы было совершенно ясно, что теория распределения не может основываться на значении *sansphrase*<sup>22</sup>, но может косвенно основываться с помощью теории цен, обсудим следующий пример. Давайте на данный момент рассмотрим землевладельцев, капиталистов и

<sup>22</sup>Переводчик: без лишних слов



рабочих как три различные группы, каждая из которых организована таким образом, чтобы исключить конкуренцию между ее членами и позволить группе действовать как единое целое. Тогда, рента, процент и заработная плата предстают в качестве результата бартера между этими группами. Результат, как учит нас теория цен, неопределенный; мы не можем дать точную формулу, его фиксирующую, а только пределы между которыми он должен снижаться. Баланс будет достигнут в каждом конкретном случае, однако другие балансы, с теоретической точки зрения, также возможны, как и в случае с результатом, - и также могут быть нестабильными.

Вот чему этот случай нас учит: *полезности* служений земли, капитала и труда прекрасно определены, - с момента, когда каждая группа дает оценку своей действующей силе по определенной шкале, - и таковы их предельные полезности. Тем не менее, цены на них и, следовательно, их доля в социальном продукте нуждаются в определении. Поэтому мы видим, по крайней мере в одном особом случае, что *стоимости* производительных факторов не обязательно определяют их часть произведенного, и мы не можем найти части произведенного, если мы не знаем цен на них. Мы можем сделать вывод о том, что распределение напрямую связано с ценами, нежели со стоимостями, несмотря на то, что цены, в свою очередь, зависят от стоимостей. Если бы общество, состоящее из наших трех групп, сформировало бы собственные кривые полезности и обеспечивало их по группам, то даже тогда, если бы им разрешили бороться за свои части, результаты распределения невозможно было бы предсказать. Определение стоимостей и определение цен, следовательно, - это совершенно разные вещи.

Существует, тем не менее, одна возможность для установления нашей проблемы. Если три наши группы стремятся к наибольшему удовлетворению не только собственных потребностей, а всех потребностей трех групп, - то есть потребностей «общества», - тогда их доли определяются. Но, в этом случае наше общество реализует все характеристики общества коммунистического, и так для всех намерений и целей. Здесь социальная стоимость стала бы реальностью и играла бы свою истинную роль. А это показывает более четко, чем что-либо, что, по крайней мере в предположенном случае, теория, основанная на концепции социальной стоимости, ведет к иным результатам, которые достигаются, если допускать индивидуальные стоимости, - к

результатам, истинным для определенных случаев, но которые не распространяются на случаи другие.

Можно ответить, что конкуренция превышает всего этого. Несомненно, только для режима совершенной конкуренции закреплено, что каждый получает равное его вклада для сообщества. Говорят, что только свободная конкуренция приводит к таким результатам, которые можно представить кривыми социальной полезности и социальными предельными полезностями, - результатам, которые возможны в случае сознательного действия общества в целом. Предполагается, что конкуренция должна закреплять предельные полезности, определяющие доли агентов производства и имеющие право называться социальными предельными полезностями. Распределение, так регулируемое, работает для всех членов сообщества и для сообщества в целом таким образом, что они получают максимальную выгоду, и, следовательно, конкуренция преодолевает все трудности, выявленные нами в рассматриваемом случае. Это указывает и оправдывает представление распределения в не-коммунистическом обществе социальными кривыми и теорией о том, что распределение может быть непосредственно объяснено феноменом стоимости.

Касательно этого мы предлагаем следующие замечания:

(1) То, что определяется сейчас (с конкуренцией мы ознакомили) и не было определено ранее, не является стоимостью, а ценами. Кривые полезности стоимостей, а также предельных полезностей - были полностью определены ранее. Поэтому только из-за явлений, описываемых теорией цен, понятие социальной стоимости может всецело применяться в некоммунистическом обществе и мы можем говорить о социальных предельных полезностях, регулирующих распределение. Для полного понимания происходящего в некоммунистическом обществе подобным образом недостаточно сказать, что «социальная оценка имеет значение», а необходимо изучить теорию цен. Некоторые знания об этом необходимы, и даже если бы теория социальной стоимости была в противном случае вполне удовлетворительной, для нас будет возможным объяснить распределение без теории цен.

(2) Никто не получает, или не может получить все, чего стоит его, являющийся общей стоимостью производительный вклад для сообщества. Для *общей стоимости* - это интеграл функции, представляющий предельную полезность. Никто не получает так много, но

предполагается, что каждый, согласно обсуждаемой теории, получает то, что профессор Ирвинг Фишер назвал *полезной стоимостью*; то есть продукт социальной полезности агента производства, который он может предложить с его количеством, которое он продает. Этот продукт, в зависимости от предельной стоимости, не зависит от общей стоимости. Поэтому каждый из них обязательно получает *меньше*, нежели оценен его вклад в сообщество. Даже если общая полезность того, что он вносит, довольно велика, он может получить довольно немного, если его предельная полезность окажется малой.

(3) Действительно, баланс в некоммунистическом обществе соответствует максимуму удовлетворения, равно как и баланс в коммунистическом; но два максимума различны, поскольку они подчинены условиям сложившихся обстоятельств. Оба - максимумы того удовлетворения, которое может быть достигнуто *в этих условиях*. Среди обстоятельств, в некоммунистическом обществе, - определенное распределение богатства, где будет достигнут только тот максимум, который совместим с существующим распределением. В случае с коммунистическим обществом такого условия не существует. Если мы представим явления распределения в условиях режима конкуренции «общими кривыми», то следует иметь в виду, что они относятся не просто к данному количеству агентов производства, а к данным количествам в данном распределении среди членов сообщества; и последствия этого, в отличие от того, что произойдет в коммунистическом обществе, можно объяснить только изучением феномена цен.

Следует упомянуть только одно. Возможно сказать, что наименьшие или предельные полезности биржевых товаров в сообществе решают, что каждый товар получит на рынке; и поэтому возможно сказать, что наименьшие или предельные полезности земли, капитала, или рабочей силы могут, в том же смысле, определять распределение социального продукта. По этой причине существует некоторая основа, чтобы называть их *социальными* предельными полезностями, отличными от таковых у индивидуумов. На самом деле, если на рынке будет какое-либо явление, претендующее так называться, то это такая предельная полезность, и мы далеки от отрицания ценности этой терминологии. Но необходимо сделать социальные оговорки. Начнем с того, что мы не можем называть их предельными полезностями общества в том же смысле, как индивидуальные предельные

полезности предельными полезностями какого-то отдельного человека. Поскольку они не являются производными от кривых социальной полезности, а являются лишь предельными полезностями тех лиц, которые, в каждом случае, оказываются «маржинальными торговцами» или «маржинальными покупателями». Они не позволяют нам обойтись без теории цен, поскольку от нее нам нужны объяснения причины *роле* этих предельных полезностей и благодаря чему они вынуждены играть эту роль. Не будучи производными от социальных потребностей и кривых социальной полезности, а представляя собой результат борьбы индивидуумов, они не рассказывают нам обо всем, чего от них естественно ожидается. Они не отражают состояние удовлетворения сообщества в целом, - не указывают, насколько общество способно удовлетворить свои потребности. Могут быть потребности, гораздо более важные с социальной точки зрения, остающиеся неудовлетворенными отсутствием средств, ощущающих их, так что было бы неправильно представлять социальную предельную полезность как самую меньшую ординату неуклонно снижающейся социальной кривой. Мы не можем сказать, является ли слабый покупатель, чья предельная полезность является социальной полезностью, самым слабым из-за своей полнейшей бедности, или из-за того, что он меньше всего заботится о благе, - факт, который лишает эту предельную полезность большей части своей значимости. Также неясно, чем является в этом смысле социальная предельная полезность труда - то, что, как было сказано, определяет заработную плату, - равнозначна социальной предельной бесполезности. Для трудящегося, являющегося самым слабым в некотором смысле, это не обязательно тот, кто сильнее всех чувствует тяжесть труда, а, возможно, тот, кто, имея некоторые другие средства к существованию, не очень сильно конкурирует за работу. Этот случай возможно имеет малое практическое значение, но он помогает прояснить вопрос в принципе.

Наконец, мы не должны переоценивать важность этих предельных полезностей. Это правда, что в определенном смысле они определяют цены; но их нельзя назвать их причиной. Это, в некоторых случаях, было бы так же правдой, что цены определяют предельные возможности агентов производства, поскольку они решают, сколько из них будет предложено для производства определенного товара. Существует несколько способов выражения этих фактов, и ни один из них не

имеет исключительного права на использование. Нет всей правды ни в одном из них; но ключом к ней при любой форме выражения является явное признание взаимозависимости всех отдельных величин, стоимостей, предельных стоимостей и цен на все товары в обществе. Все они управляют друг другом, как показывает теория цен. Возможно, для многих целей, называть некоторые из них причинами других; но верно и обратное. Кроме того, утверждается, что четыре социальных предельных полезности определяют цены. Это не означает, что все другие предельные полезности людей, не являющихся маржинальными торговцами или покупателями, не имеют значения. У каждого есть своя предельная полезность для каждого товара; и для каждого, если баланс должен быть достигнут, должно быть справедливо, что для товаров, к которым они относятся, цены должны выражать отношения между его предельными полезностями, и что цены должны иметь одинаковые пропорции друг с другом, как предельные полезности каждого для подобных товаров.

Но это происходит только благодаря совместным действиям маржинальных и внутримаржинальных торговцев и покупателей; и результат был бы иным, если предельные полезности любого из них были не такими, какими они есть. Все они способствуют установлению цен. Таким образом, представляется, что теория цен не распространяется на полное объяснение социального распределения; и эта теория цен основана на индивидуальных стоимостях.

V. Подводя итог: прежде всего, здесь утверждается, что термин «методологический индивидуализм» описывает способ научной процедуры, который, естественно, не приводит к неправильному представлению об экономических явлениях.<sup>23</sup> Далее утверждается, что в некоммунистическом государстве никакая реальность не соответствует понятию так называемых социальных стоимостей и социальных потребностей. С другой стороны, было показано, что у этой концепции свои большие достоинства. С ее помощью был отмечен значительный факт, что общество формирует индивидов и напрямую влияет на их экономическую стоимость таким образом, чтобы дать им удаленный подход к подобию. Далее, было показано, что понятие социальной стоимости - незаменимо в изучении коммунистического общества. Но его значение

здесь не заканчивается. Для некоторых целей наиболее полезно ввести его, путем научной фантастики, в изучение некоммунистического общества. В этом случае, однако, теория социальной стоимости не может быть принята как вполне удовлетворительное изложение фактов. Более того, никогда так не бывает, что в этом случае социальная индустрия дает те же результаты, если бы общество само руководило ею. Из этой теории нельзя сделать никаких выводов относительно обоснования режима конкуренции, и, с другой стороны, она не позволяет нам полностью объяснить распределение без теории цен. Данный способ проверки экономических явлений обоснован нашим обсуждением. Это – в рассмотренном здесь отношении, - справедливая картина фактов и она не нуждается, до сих пор, в реформе. Чтобы ни говорили о ней плохо, похоже, это гораздо больше в ее пользу.

<sup>23</sup>Сей момент более подробно описан в этой недавно опубликованной книге автора, *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (1908).

Чорний О. В., 2018

phd.chornyi@gmail.com

Вінницький національний аграрний університет, Вінниця

## МІЖДИСЦИПЛІНАРНА ЕКОНОМІЧНА НАУКА, ЯК НЕКЛАСИЧНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

*Для української науки міждисциплінарний дискурс (в його західноєвропейській та північноамериканській інтерпретаціях) є порівняно новим явищем. І хоча теорія міждисциплінарності на теренах сучасної України розвивалась ще за радянських часів, відчувається необхідність підсилення української традиції напрацюваннями закордонних науковців. За останні три декади міждисциплінарність утвердилась як корисна та потрібна галузь знань в наукових системах багатьох країн в усьому світі. В даній роботі аналізується можливість застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки, а також світового досвіду пов'язаного з цим питанням. Зокрема приділяється увага глобальності даної проблематики, плюралізму в економічній науці, зв'язку економічної науки з іншими дисциплінами, а також появи нових міждисциплінарних полей пов'язаних з економічною наукою.*

**Ключові слова:** економічна наука, дисциплінарність, міждисциплінарність, плюралізм, університет.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день міждисциплінарний дискурс в глобальній науці є одним з найбільш поширених трендів. Період боротьби наукового імперіалізму проти міждисциплінарності за виключне право на авторитет вже здається минув і тепер настала стадія продуктивного, порівняно спокійного розвитку та утвердження міждисциплінарної теорії. Більшість розвинених країн схилиються до того, що дисциплінарність може й повинна бути доповнена міждисциплінарним підходом, задля підвищення ефективності наукових досліджень. Потрібно зауважити, що мова йде не про загарбання території окремих сфер знань, наук та академічних дисциплін. Мова радше йде про використання міждисциплінарного підходу там, де в цьому є потреба, оскільки в ХХІ столітті переваги такого підходу стали самоочевидні. Просування міждисциплінарного підходу в національній науці є неконфліктним, проте потрібно всіляко заохочувати розповсюдження знань про переваги, якими він володіє. З цією метою ми побіжно зупинимось на тому, що являє собою міждисциплінарність в кінці другої декади ХХІ століття.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В 90-ті роки ХХ століття тема міждисциплінарності здобула чималу популярність і з того часу вся теорія значно розвинулася, як у відношенні концептуалізації, так і у відношенні практичного застосування. З'явилося чимало одноосібних та колективних наукових праць, котрі ґрунтовно описують теорію, практику та методологію проведення міждисциплінарних наукових досліджень та зрощення міждисциплінарних знань, вмій, навичок та компетентностей. Варто лише згадати, що з кінця минулого століття

опубліковано більше 50 книг, котрі прямо стосуються міждисциплінарної проблематики. Такі автори, як П. Вейнгардт [1], Г. Графф [2], Д. Кляйн [3], Дж. Кокелманс [4], Л. Латтука [5], Дж. Моран [6], В. Ньювел [7], А. Репко [8], Р. Фродеман [9], Р. Чандрасома [10] М. Штробер [11] стали відомими по всьому світу. Завдяки їх роботам необхідність та плідність міждисциплінарної проблематики стали очевидними.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на велику кількість матеріалу, що пов'язаний з розвитком міждисциплінарної проблематики, необхідно висвітлити деякі суттєві елементи глобального дискурсу, пов'язаного з економічною наукою. Аналіз даних елементів дозволить синхронізувати та гармонізувати розвиток неklasичної економічної науки в Україні та за кордоном.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз суттєвих особливостей застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки. До завдань статті входить наступне: аналіз глобального дискурсу міждисциплінарної економічної науки, дослідження специфіки сприйняття міждисциплінарності, виявлення переваг імплементації міждисциплінарного підходу, теоретичний аналіз підвищення ефективності вищої освіти за рахунок плюралізму та інтеграції.

**Виклад основного матеріалу.** Міждисциплінарний дискурс є неklasичним підходом. Можна сказати, що міждисциплінарна економічна наука в окремих питаннях є продуктивнішою за «економічний імперіалізм». Для того, аби краще зрозуміти, чим сьогодні є

міждисциплінарність звернемось до тлумачення глобального міждисциплінарного дискурсу.

Книги та монографії є суттєвим важелем утвердження теорії міждисциплінарності. На наступному етапі виникає потреба широкого обговорення серед глобальної академічної спільноти. Цьому посприяло заснування багатьох академічних журналів пов'язаних з означеною проблематикою. Такі наукові періодичні видання, як «Issues in Interdisciplinary Studies», «Academic Journal of Interdisciplinary Studies», «Soundings: An Interdisciplinary Journal», «European Journal of Interdisciplinary Studies» стали взірцями гарного академічного тону, а послідовність і аргументованість надрукованих в них матеріалів вказує на серйозність намірів відносно розвитку даної сфери знань. Крім того існує велика кількість міждисциплінарних журналів пов'язаних з різноманітними галузевими науками. Для прикладу наведемо кілька з них: «Journal of Interdisciplinary Mathematics», «The Interdisciplinary Journal of International Studies», «Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management», «International Journal of Interdisciplinary Research and Innovations». Це дає підстави вважати, що теоретична обґрунтованість міждисциплінарного підходу знаходиться на досить високому рівні. Спільноті українських науковців варто з увагою поставитись до англійської літератури пов'язаної з цією тематикою.

Звісно, що теоретична наукова робота це важлива складова, проте нею даний підхід не обмежується. Потрібно наголосити на тому, що теорія міждисциплінарності є придатною до практичного застосування. Її практична значущість міститься саме у вирішенні проблем пов'язаних з реальним світом. На сьогоднішній день існує чимало об'єднань та центрів, котрі спрямовані не лише на розробку та культивування теорії, але й на практичне застосування міждисциплінарного підходу, в тому числі і в освітній сфері. Наприклад, Асоціація міждисциплінарних студій («Association for Interdisciplinary Studies»), котра створена ще в 1986 році в Окленді всіляко сприяє розвитку та поширенню міждисциплінарності та видає свій науковий журнал. Існує також велика кількість міждисциплінарних асоціацій з певної конкретної проблематики, в котрих приймають участь фахівці з різних галузей знань. Іншим вираженням намагання вирішувати реальні проблеми є утворення різноманітних міждисциплінарних центрів при університетах. Такі центри залучають фахівців з різних

факультетів та кафедр, котрі існують в межах університету. До прикладу, Університет Люксембургу має два такі центри, а один з датських університетів («Aarhus University») цілих сім міждисциплінарних центрів. Крім того відкриваються навіть повноцінні міждисциплінарні коледжі, наприклад в Ізраїлі («Interdisciplinary Center Herzliya»).

Що ж являє собою міждисциплінарність? Чому це один з найбільш потужних глобальних трендів? Чи варто українським науковцям розвивати власні знання міждисциплінарної теорії та її практичного застосування? Що потрібно зробити, аби застосування слів «міждисциплінарність» та «міждисциплінарний» не було поверхневим? Ці питання потребують свого належного обговорення. А в межах даної роботи ми зупинимось на можливості застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки.

Сьогодні вже існує кілька ґрунтовних праць (книг) відносно застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки («Interdisciplinary Economics: Kenneth E. Boulding's Engagement in the Sciences», «Multidisciplinary Economics: The Birth of a New Economics Faculty in the Netherlands»). Ці книги є прикладами серйозного та ґрунтовно підходу до розуміння істотних зв'язків між теорією міждисциплінарності та економічною наукою. З 1985 року також виходить журнал під назвою «Журнал міждисциплінарної економічної науки» («Journal of Interdisciplinary Economics»). Неприбуткова організація «Інститут нового економічного мислення» («Institute for New Economic Thinking»), заснована в 2009 році також займається опрацюванням міждисциплінарної проблематики у її зв'язку з економікою.

До найбільш поширених видів застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки належать інтегровані освітні програми рівня магістра та бакалавра. В англійських країнах та в Європі така практика здобула значне поширення. Наприклад в Університеті Варвік («Warwick University») в Великій Британії відкрито кілька міждисциплінарних програм пов'язаних з економікою («Philosophy, Politics and Economics», «Economics, Politics and International Studies»). В Американо-Британському Університеті Бакнелл теж функціонують міждисциплінарні програми («Interdisciplinary Studies in Economics and Mathematics»). Для прикладу можна також навести подібну програму в іспанському університеті: в Автономному університеті Барселони є інтегрована програма з екології, економіки та

сталого суспільного розвитку («Interdisciplinary Studies in Environmental, Economic and Social Sustainability (Environmental Technology Specialisation)»).

З викладеного тут можна зробити висновок, що дана проблематика буде лише розвиватися в майбутньому. І тут варто задати питання: наскільки подібна теорія і пов'язані з нею практики будуть корелювати з сучасністю та майбутнім української економічної науки? Радянське минуле та 30 років розвитку автентичної української економічної науки ставлять чимало інших запитань. Чи зможе міждисциплінарна теорія вдало інтегруватися з українською наукою? Чи не буде профанацією та імітацією застосування іноземних напрацювань? Як сприйме українська наукова спільнота та й український бізнес нові можливості? Ми пропонуємо для початку розібратися хоча б у кількох базових концептах пов'язаних з міждисциплінарністю. А також проаналізувати як саме сприймаються перетини між теорією міждисциплінарності та економічною наукою закордоном.

Для початку надамо тут цитату одного з «класиків» у даній сфері знань, ученого з Швейцарії. Фредерік Дарбеллай пише: «... міждисциплінарність розуміється як циркуляція концептів, теорій, та методів, і шляхом аналогії чи трансферу вздовж та поза дисциплінарними межами, котрі виявляються зачиненими» [12, с. 1]. Таким чином можна сказати, що міждисциплінарна економічна наука вдається до пояснення явищ реальності шляхом спільного використання концептів теорій і методів, як з економічної науки так і з інших галузей знань (наприклад, історії, соціології, психології, тощо). Це найважливіше, що потрібно зрозуміти, оскільки наукові галузі часто виявляються замкненими на собі. Навіть в університеті, взаємодія між працівниками факультетів чи кафедр, котрі мають різне спрямування часто не є постійним, тим паче системним явищем. Звісно, якщо брати до уваги практичну сторону питання, то така взаємодія повинна бути заснована на глибокому знанні як самої теорії так і методології міждисциплінарності.

Іншою стороною міждисциплінарності є те, що цей концепт часто плутають з двома іншими, котрі мають своє місце та належне застосування. Мова тут йде про мультидисциплінарність (полідисциплінарність, у радянській традиції) та трансдисциплінарність. Потрібно зрозуміти, що окремі теоретичні концепти і частина методології ще перебувають на етапі становлення та конкретизації. Досить вдале тлумачення полідисциплінарності,

інтердисциплінарності (міждисциплінарність, в англійській традиції) та трансдисциплінарності надають С. Менкен та М. Кістра, ці вчень працюють в Університеті Амстердаму. В своєму підручнику («An introduction to Interdisciplinary research: theory and practice») вони досить вдало розрізняють зазначені вище концепти [13].

Вкажемо тут лише те, що полідисциплінарність є залученням різних наукових галузей без змішування теорій та методологій, таким чином, щоб розглянути різні перспективи відносно існуючої проблеми. Міждисциплінарність – це залучення та використання різних галузей знань (мінімум двох), в тому числі можливий трансфер теорій, концептів та методологій задля вирішення наявної проблеми. Таким чином, як результат міждисциплінарного підходу можуть утворитись міждисциплінарні поля. Трансдисциплінарність – це інтеграція на вищому рівні, котра може залучати велику кількість галузей знань до вирішення проблеми, а також різноманітних стейкхолдерів.

Побіжно розглянувши глобальний міждисциплінарний дискурс та деякі його особливості, тепер перейдемо до сприйняття цього дискурсу в українській економічній науці, а також зважимо на суттєві складові в застосуванні міждисциплінарного підходу до економічної науки.

Потрібно зауважити, що сприйняття міждисциплінарності дещо різниться в різних ВНЗ. Це підтверджують наступні слова: «Конкретні стимули та винагороди для вчених залучених в дослідження на перетині або між науковими галузями відрізняються залежно від типу установи або навіть країни в якій вони працюють» [14, с. 188]. А це вже означає, що в умовах України нам варто звернути увагу на всі суттєві особливості застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки. Зрозуміло, що міждисциплінарний підхід є знайомим для українських науковців, проте він має свою специфіку. Вона може міститися саме в поверхневості знання пов'язаного з ним. Це може відбуватися з причини орієнтації лише на «радянську традицію» (стосовно цього питання), а також часткового чи повного ігнорування закордонних напрацювань. В будь-якому разі ключовим фактором є сприйняття глобального міждисциплінарного дискурсу в Україні. Розглянемо, відносно цього, думку окремих українських науковців.

Пані С. Бородіна, співробітниця Інституту економіки та прогнозування НАН, зазначає: «... посилюється роль і значення нового інтегративного підходу до вивчення економічної

реальності. Тільки подібний науковий підхід до організації економічних досліджень сприяє відкриттю глибоких, загальних закономірностей...» [15, с. 54]. Потрібно сказати, що часто «міждисциплінарний підхід» вживається у синонімічному значенні, як «інтегративний». Також варто додати, що подібний підхід дозволяє не лише досліджувати загальні закономірності, але також може бути практично застосований для вирішення цілком конкретних проблем в масштабах окремої організації. Проте для нас більш важливо, що в Національній академії наук вважають, що роль і значення цього підходу лише посилюються.

Ще однією думкою розглянутою тут буде думка проректора Київського національного економічного університету А. Колота, він пише: «Економічна наука може функціонувати продуктивно, визначати поточні тренди і майбутні тренди і повністю здійснювати свою місію лише якщо методологічні принципи дослідження є оновленими. Частиною вдосконалень, звичайно, є оволодіння сучасною дослідницькою методологією, що вимагає використання повного потенціалу мультидисциплінарного підходу» [16, с. 5]. Як бачимо, проректор одного з найпотужніших економічних університетів країни з увагою ставиться до можливості застосування міждисциплінарного підходу (і мультидисциплінарності) до економічної науки.

Може з'явиться думка про занадто позитивне відношення стосовно застосування міждисциплінарного підходу. Проте авторитетність зазначених тут установ, так само як і науковців може створювати лише серйозне ставлення до подібних нововведень. А це може означати лише поступове, стійке і продуктивне зрощення в стратегічній перспективі переваг, котрі надає міждисциплінарний підхід у застосуванні до економічної науки. Для цього потрібно звернутись до закордонних напрацювань відносно теорії міждисциплінарності. Подібні дослідження будуть актуальними з двох причин: 1) дослідження мають чималу традицію розвитку в капіталістичних суспільствах, 2) теорія має широке застосування в межах цих суспільств, з залученням академічних спільнот.

В даній статті ми намагались використовувати напрацювання вчених з інших країн, аби проаналізувати ставлення до проблематики, що розглядається тут, враховуючи різні перспективи та соціальне підґрунтя вчених. Далі в статті будуть розглядатися роботи вчених з таких країн: США, Австралія, Велика Британія, Нідерланди,

Швейцарія, Італія, Португалія, Польща та Литва. Подібне охоплення дозволяє частково проаналізувати географічне поширення міждисциплінарної проблематики. Одразу мусимо зазначити, що міждисциплінарний дискурс потужно заявляє про себе не лише у вищевказаних країнах, але й в масштабах всієї планети. Тепер перейдемо до розгляду напрацювань іноземних науковців.

Є відомий той факт, що нововведення можна сприймати як позитивно, так і негативно. Оскільки ми виявили, що українські вчені відкриті до подібних нововведень, давайте визначимо: чи корелює подібна відкритість з глобальними трендами? Очевидно що так, глобальні тренди та очікування українських науковців співпадають. Потрібно визначити, в якій мірі міждисциплінарна теорія і підхід будуть абсорбовані українською економічною наукою. Необхідно зазначити, що вчені, котрі професійно займаються міждисциплінарністю всіляко зоохочуть використання нового підходу економічною наукою. І це є великою перевагою для економічної науки. Звісно, що така ситуація є набагато кращою за ігнорування, закритість або нівелювання. В будь якому разі, якщо українські вчені і будуть розвивати міждисциплінарну економічну науку, можна розраховувати на підтримку колег з-за кордону, у котрих досвід в подібній галузі в рази більший.

Якщо ж говорити про освіту, то застосування означеного підходу виявляється корисним і для студентів. Зрозуміло, що наявність мультидисциплінарних програм та курсів за кордоном лише підтверджує ці слова. Оскільки цей підхід є доступним не лише науковцям, але й студентам, майбутнім професіоналам, котрі зможуть більш ефективно реагувати на виклики, використовуючи оновлений набір вмій, навичок та компетенцій.

Відносно останнього потрібно зазначити, що на початку століття у Франції та Англії прокотилась хвиля студентського невдоволення у формі протестів та демонстрацій, відкритих листів. Це все відбувалось з причини закостенілості економічної науки та відсутності продуктивних змін. Ось що вимагалось від керівництва університетів: «Найбільш важливими питаннями, котрі містилися в листах студентів були 1) плюралізм підходів до вивчення академічної економічної науки, 2) надмірне використання математики в економічній науці і 3) відношення економічної науки до реального світу» [17, с. 174]. Очевидно, що до вимог студентів прислухалися і за два десятиліття економічна наука стала відкритішою до подібних змін. Зрозуміло, що так само в

Україні ці зміни можуть бути болючими. Проте враховуючи відкритість в глобальних масштабах як економічної науки так і міждисциплінарних вчених, можна розраховувати на комфортний та поступовий перехід до нових способів мислення.

Звісно потрібно розрізнати міждисциплінарність та полідисциплінарність. Вини означають, в загальному, лише міру інтеграції економічної науки з іншими галузями знань. І хоча більшість глобальної економічної спільноти підтримує полідисциплінарність (обережне ставлення до інтеграції), існують також прихильники більш радикального підходу. Проте використання того, чи іншого залежить лише від користі, яку вони можуть принести.

Ми вважаємо, що правильним було б розрізняти спромоги виключно академічної економічної науки від міждисциплінарного підходу. Лише розумне їх співставлення допоможе знайти вірний шлях. «... без міждисциплінарності немає адекватного знання про економічну систему, хоча спеціалізований внесок економістів подовжує бути незамінним» [18, с. 353]. Не варто наголошувати на зміні всієї економічної науки, проте вдале застосування нововведень допоможе підсилити існуючі напрацювання.

А от, що думають професійні економісти, про використання інших галузей знань: «... ігнорування інших професіоналів, і агресивна риторика відносно політики у сфері є протилежними до основ інших дисциплін, це може призвести лише до винищення і браку комунікації. Навпаки, економісти мусять заохочувати діалог і взаємний обмін і прийняття» [19, с. 36]. Як бачимо намагання порозумітися є не поодиноким явищем і тому ми можемо говорити про ефективність застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки. Потрібно зрозуміти, що ефективною може виявитися ситуація лише коли ці зміни носять системний характер: обговорення змін на суспільному рівні, широка поінформованість як академічної науки так і сфер бізнесу. У цьому випадку можна сподіватися на позитивний ефект від нововведень.

Наприклад, можна говорити про зміни в економічній освіті, що в розвинутих країнах вже стало нормальною практикою. Запровадження міждисциплінарних дипломів є викликом для нашої держави, тому тут потрібно врахувати чимало чинників та інформації. Однією з цікавих тем є зміни до навчального плану. Спеціалістів в сфері економіки можна підсилити знаннями з таких предметів, як історія і філософія. Ось як це виглядає: «... це навчальний план в якому економічна наука буде

викладатись в історичній перспективі і міждисциплінарно, інтегрувати економічну історію, історію економічної думки та моральну філософію у весь навчальний план» [20, с. 421]. Можливі також і інші варіації, наприклад з включенням соціології чи психології, що може виявитися досить продуктивним, проте цьому мусять передувати ґрунтовні наукові дослідження, в котрих буде присутня серйозна аргументація відносно необхідності впровадження інтегрованих спеціальностей.

Зрозуміло, що такі складні питання повинні вирішуватися не лише в академічному середовищі. Для цього потрібне широке суспільне обговорення з включенням у діалог максимальної кількості різних стейкхолдерів. Як мінімум свої інтереси повинні представляти держава та бізнесові структури. Вони можуть надати корисні консультації відносно не лише структури навчального плану, але й відносно практичних навичок, котрі є необхідними на національному ринку праці і навіть в глобальних масштабах.

Іншою стороною питання є структура вищої освіти в Україні. Зміни, які можуть проводитися системно будуть застосовані саме до вищої освіти. І тому важливо провести дослідження, в яких саме університетах подібні інновації можуть видатися успішними: в суто економічних, класичних чи галузевих. Оскільки в галузевих університетах часто є не лише економічні кафедри, але й факультети, цікавим було б врахувати і їхні потреби і визначити міру міждисциплінарної взаємодії економічної науки з аграрними, технічними, медичними чи освітніми науками.

Звісно, написане тут може спантеличити окремих вчених і освітян. Може бути задано питання: з якою метою виникає потреба у подібних змінах і нововведеннях? На це досить вдало відповідає наступна цитата: «Хоча дисципліни і існують, вчені часто рухаються вздовж їх меж, просто тому, що вони повинні запозичувати концепти з багатьох сфер знань, в намаганні створити цінне знання» [21, с. 225-226]. Таким чином запозичення знань з інших галузей, вже саме по собі є інноваціями. Будуть це освітні інновації, чи інновації пов'язані з методологією досліджень, потрібно завжди пам'ятати про те, що цьому повинна передувати ґрунтовна теоретична підготовка, а також серйозні аргументи відносно «за та проти».

Для початку дискусії відносно імплементації міждисциплінарного підходу, варто наголосити на самій суті теорії міждисциплінарності: «... міждисциплінарність використовує горизонтальний трансфер від однієї дисципліни



до іншої, від одного формального типу освіти до іншого (наприклад від математики до економіки)» [22, с. 712]. Зрозуміло, що взаємодія між різними галузями знань не є новиною, і в історії світової науки існує чимало прикладів використання міждисциплінарності. Проте даний етап розвитку науки і освіти зобов'язує нас поставитися серйозно до можливих та необхідних змін, котрі чекають на національну економічну науку. Варто з цілковитою серйозністю поставитися до можливих покращень, оскільки вони можуть з'явитися там, де зараз існують лише прогалини в теорії.

Необхідно визначити міру застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки, оскільки навіть виключно економічні теми можуть потребувати залучення знань з інших наукових галузей: «В сфері економіки, наприклад, складні теми як інфляція, ринок праці, кредит, ринки цінних паперів чи валюти застосовують різноманітні підходи які комбінують економічну науку, математику, географію, політику, соціологію, біологію, фізику та інші науки» [23, с. 7]. З цієї цитати, можна зробити недвозначний висновок про те, що потреба в міждисциплінарному підході буде зростати. Саме тому дана стаття ставить чимало питань відносно готовності української академічної спільноти до опрацювання теорії та методології міждисциплінарності. Можна зрозуміти, що перехід від спорадичного та поверхневого застосування окремих елементів міждисциплінарності до системного теоретичного опрацювання і практичного застосування станеться. Проте важливим є як і коли це станеться?

Українська наука поділена на безліч галузей знань. І така велика кількість галузей знань може вказувати необхідну міру інтеграції, адже широта інтеграції економічної науки з іншими науками залежить від кількості перетинів з природничими, гуманітарними, соціальними чи технічними науками. В той час, як глибина інтеграції може означати ступінь інтеграції з кожною окремою наукою: математикою, статистикою, соціологією, екологією та іншим. Ширина та глибина інтеграції можуть бути дуже різноманітними, тому варто зосередити увагу на основних її проявах.

Буває так, що як наслідок інтеграції знань з різних галузей виникають цілі нові науки, котрі користуються концептами та інструментарієм різних наук. Такий вид інтеграції враховує перспективи різних наук, при цьому використовуючи всі переваги, які може надати кожна окрема наука. Як приклад можна навести дослідження майбутнього: «Дослідження

майбутнього вже були виокремлені як спеціальність в межах наук з менеджменту. Як результат проведених досліджень вибудовуються альтернативні бачення майбутнього науки, технологій, екології, економіки та суспільства» [24, с. 265]. Таким чином, частина економічної науки стала продуктивною складовою нової наукової і освітньої дисципліни. Цей вид є популярним, коли досліджуються такі теми, як гендерна чи расова нерівність, екологічні питання, культурні регіони та інше.

Іншим видом використання міждисциплінарного підходу є утворення нових галузей знань в межах економічної науки. Однією з таких нових галузей знань є «економічна складність» чи «складна економіка» («complexity economics»). Цей науковий напрямок розвивається в Європі та Північній Америці. Як бачимо, це настільки нова галузь знань, що навіть варіанти перекладу самої назви галузі ще не є усталеними. Незважаючи на це плюралізм в економіці продовжує зростати. А як ми вже згадували в нашій роботі, саме рівень плюралізму визначає міру застосування міждисциплінарного підходу. Таким чином, з ростом плюралізму та міждисциплінарності економічних знань, можна говорити про приклад цілком вдалого застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки.

На останок потрібно сказати, що міждисциплінарний підхід в деякій мірі є протилежним економічному імперіалізму, коли панівна економічна ідеологія намагається нав'язувати своє розуміння світу іншим наукам. І хоч ми знаємо, що розуміння людей виключно як «homo oeconomicus» не є рідкісним явищем, все ж сподіваємось, що будуть знайдені нові, продуктивніші шляхи взаємодії між науками.

**Висновки.** В роботі були розглянуті різноманітні питання пов'язані з застосуванням міждисциплінарного підходу до економічної науки. Зокрема, увага концентрувалась на глобальному дискурсі пов'язаному з міждисциплінарною економічною наукою. Було виявлено, що міждисциплінарна економічна наука є глобальним трендом і перебуває на стадії свого становлення і активного впровадження. Практика застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки, в глобальних масштабах, налічує більше третини століття. Важливим є той факт, що в наслідок невдоволення станом економічної науки (відірваність від реального світу) на початку ХХ століття, з'являються системні зміни як в економічних дослідженнях так і у процесі

навчання студентів економічних спеціальностей (в Європі та Північній Америці). Друга декада ХХ століття характеризується відкритістю відносно застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки. Подібна відкритість має місце як з боку економічної науки, так і з боку дослідників міждисциплінарності. Застосування подібного підходу до економічної науки допоможе створити «цінне знання», а також підвищить

рівень інноваційності самої економічної науки. Все ж, в подальших дослідженнях варто дослідити, рівень готовності всіх зацікавлених сторін до подібних нововведень. На увагу також заслуговують і можливості самого міждисциплінарного підходу. Належного опрацювання та широкого суспільного обговорення потребують проблеми пов'язані з теорією та практикою міждисциплінарності.

#### Список літератури

1. Stehr N., Weingart P. Practising interdisciplinarity / N. Stehr, P. Weingart. – Toronto: University of Toronto Press, Scholarly Publishing Division, 2000. – 352 p.
2. Graff H.J. Undisciplining knowledge: interdisciplinarity in the twentieth century / H.J. Graff. – Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2015. – 344 p.
3. Klein J.T. Interdisciplinarity: history, theory, & practice / J.T. Klein. – Detroit: Wayne State University Press, 1991. – 336 p.
4. Kockelmans J.J. Interdisciplinarity and higher education / J.J. Kockelmans. – University Park: Penn State University Press, 2003. – 388 p.
5. Lattuca L.R. Creating interdisciplinarity: interdisciplinary research and teaching among college and university faculty / L.R. Lattuca. – Nashville: Vanderbilt University Press, 2001. – 312 p.
6. Moran J. Interdisciplinarity (The new critical idiom) / J. Moran. – Abington: Routledge, 2010. – 224 p.
7. Newell W.H. Interdisciplinarity: essays from the literature / W.H. Newell. – Oakland: College Board, 1998. – 563 p.
8. Repko A.F. Interdisciplinary research: process and theory / A.F. Repko. – London: SAGE Publications Inc, 2016. – 464 p.
9. Frodeman R. Sustainable Knowledge: a theory of interdisciplinarity / R. Frodeman. – London: Palgrave Pivot, 2013. – 128 p.
10. Chandrasoma R. Academic writing and interdisciplinarity / R. Chandrasoma. – Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2010. – 230 p.
11. Strober M. Interdisciplinary conversations: challenging habits of thought / M. Strober. – Stanford: Stanford University Press, 2010. – 232 p.
12. Darbellay F. The circulation of knowledge as an interdisciplinary process: traveling concepts, analogies and metaphors / F. Darbellay // Issues in integrative studies. – №30. – 2012. – P. 1-18.
13. Keestra M., Mencken S. An introduction to interdisciplinary research: theory and practice / M. Keestra, S. Mencken. – Amsterdam: Amsterdam University Press, 2016. – 132 p.
14. Mooney S., Young D., Cobourn K., Islam S. Multidisciplinary research: implications for agricultural and applied economists / S. Mooney, D. Young, K. Cobourn, S. Islam // Journal of agricultural and applied economics. – №45. – 2014. – P. 187-202.
15. Бородіна О.С. Принцип комплементарності в міждисциплінарних дослідженнях економіки / О.С. Бородіна // Економіка і прогнозування. – №2. – 2015. – С. 47-58.
16. Kolot A.M. Interdisciplinary approach as a priority area of development for economic science and education / A.M. Kolot // Незалежний аудитор. – №8(2). – 2014. – С. 4-11.
17. Yeunglamko L.K.C. From discontent to reform: towards a multidisciplinary approach to the study of economics / L.K.C. Yeunglamko // Australian journal of economic education. – Volume 8, Number 1. – 2011. – P. 69-86.
18. Neves V. Economics and interdisciplinarity: an open-systems approach / V. Neves // Brazilian journal of political economy. – Volume 37, Number 2 (147). – 2017. – P. 343-362.
19. Zilberman D. Economics and interdisciplinary collaborative efforts / D. Zilberman // Journal of agricultural and applied economics. – №26 (1). – 1994. – P. 35-42.
20. Garnet R.F. Teaching pluralism in economics / R.F. Garnet // Eastern economic journal. – №35. – 2009. – P. 420-422.
21. Mazzei A. A multidisciplinary approach for a new understanding of corporate communication / A. Mazzei // Corporate communications: an international journal. – Volume 19, Number 2. – 2014. – P. 216-230.
22. Savoie G., Vasile D., Tachiciu L. An inter-, trans-, cross- and multidisciplinary approach to higher education in the field of business studies / G. Savoie, D. Vasile, L. Tachiciu // Amfiteatru economic. – Volume XVI, Number 37. – 2014. – P. 707-725.
23. Zaman G., Goschin Z. Multidisciplinary, interdisciplinarity and transdisciplinarity: theoretical approaches and implications for the strategy of post-crisis sustainable development / G. Zaman, Z. Goschin // Theoretical and applied economics. – Volume XVII, Number 12 (553). – 2010. – P. 5-20.
24. Ejdyš J., Ustinovicus L., Stankeviciene E. Innovative application of contemporary management methods in a knowledge-based economy – interdisciplinarity in science / J. Ejdyš, L. Ustinovicus, E. Stankeviciene // Journal of business economics and management. – Volume 16 (1). – 2015. – P. 261-274.

References

1. Stehr, N., Weingart, P., 2000. Practising interdisciplinarity. Toronto: University of Toronto Press, Scholarly Publishing Division, 352 p.
2. Graff, H.J., 2015. Undisciplining knowledge: interdisciplinarity in the twentieth century. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 344 p.
3. Klein, J.T., 1991. Interdisciplinarity: history, theory, & practice. Detroit: Wayne State University Press, 336 p.
4. Kockelmans, J.J., 2003. Interdisciplinarity and higher education. University Park: Penn State University Press, 388 p.
5. Lattuca, L.R., 2001. Creating interdisciplinarity: interdisciplinary research and teaching among college and university faculty. Nashville: Vanderbilt University Press, 312 p.
6. Moran, J., 2010. Interdisciplinarity (The new critical idiom). Abington: Routledge, 224 p.
7. Newell, W.H., 1998. Interdisciplinarity: essays from the literature. Oakland: College Board, 563 p.
8. Repko, A.F., 2016. Interdisciplinary research: process and theory. London: SAGE Publications Inc., 464 p.
9. Frodeman, R., 2013. Sustainable Knowledge: a theory of interdisciplinarity. London: Palgrave Pivot, 128 p.
10. Chandrasoma, R., 2010. Academic writing and interdisciplinarity. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 230 p.
11. Strober, M., 2010. Interdisciplinary conversations: challenging habits of thought. Stanford: Stanford University Press, 232 p.
12. Darbellay, F., 2012. The circulation of knowledge as an interdisciplinary process: traveling concepts, analogies and metaphors. Issues in integrative studies, 30, pp. 1-18.
13. Keestra, M., Mencken, S., 2016. An introduction to interdisciplinary research: theory and practice. Amsterdam: Amsterdam University Press, 132 p.
14. Mooney, S., Young, D., Cobourn, K., Islam, S., 2014. Multidisciplinary research: implications for agricultural and applied economists. Journal of agricultural and applied economics, 45, pp. 187-202.
15. Borodina, O.S., 2015. Pryntsyp komplementarnosti v mizhdystyplinarnykh doslidzhenniakh ekonomiky [Complementary principle in interdisciplinary economy research]. Ekonomika i prohnozuvannia – Economics and forecasting, 2, pp. 47-58 [in Ukrainian].
16. Kolot, A.M., 2014. Interdisciplinary approach as a priority area of development for economic science and education. Nezaleznyi audytor – Independent auditor, 8(2), pp. 4-11 [in Ukrainian].
17. Yeunglamko, L.K.C., 2011. From discontent to reform: towards a multidisciplinary approach to the study of economics. Australian journal of economic education, 8(1), pp. 69-86.
18. Neves, V., 2017. Economics and interdisciplinarity: an open-systems approach. Brazilian journal of political economy, 37(147), pp. 343-362.
19. Zilberman, D., 1994. Economics and interdisciplinary collaborative efforts. Journal of agricultural and applied economics, 26(1), pp. 35-42.
20. Garnet, R.F., 2009. Teaching pluralism in economics. Eastern economic journal, 35, pp. 420-422.
21. Mazzei, A., 2014. A multidisciplinary approach for a new understanding of corporate communication. Corporate communications: an international journal, 19(2), pp. 216-230.
22. Savoiu, G., Vasile, D., Tachiciu, L., 2014. An inter-, trans-, cross- and multidisciplinary approach to higher education in the field of business studies. Amfiteatru economic, 16(37), pp. 707-725.
23. Zaman, G., Goschin, Z., 2010. Multidisciplinarity, interdisciplinarity and transdisciplinarity: theoretical approaches and implications for the strategy of post-crisis sustainable development. Theoretical and applied economics, 17(553), pp. 5-20.
24. Ejdyš, J., Ustinovicus, L., Stankeviciene, E., 2015. Innovative application of contemporary management methods in a knowledge-based economy – interdisciplinarity in science. Journal of business economics and management, 16(1), pp. 261-274.

Аннотація

Олег Черный

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА, КАК НЕКЛАССИЧЕСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИСКУРС

*Для украинской науки междисциплинарный дискурс (в его западноевропейской и североамериканской интерпретациях) является сравнительно новым явлением. Хотя теория междисциплинарности на территории современной Украины развивалась еще в советское время, ощущается необходимость усиления украинской традиции наработками зарубежных ученых. За последние три десятилетия междисциплинарность утвердилась как полезная и нужная отрасль знаний в научных системах многих стран по всему миру. В данной работе анализируется возможность применения междисциплинарного подхода к экономической науке, а также мирового опыта связанного с этим вопросом. В частности уделяется внимание глобальности данной проблематики, плюрализму в экономической науке, связи экономической науки с другими дисциплинами, а также появлению новых междисциплинарных полей связанных с экономической наукой.*

**Ключевые слова:** экономическая наука, дисциплинарность, полидисциплинарность, междисциплинарность, плюрализм, университет.

**INTERDISCIPLINARY ECONOMICS AS NON-CLASSICAL ECONOMIC DISCOURSE**

*The article contains a description of the essential features associated with the spread of global discourse on interdisciplinary economics. The aim of the work is to highlight the peculiarities of applying an interdisciplinary approach to economics. In particular, interpretation is given to the following topics: the emergence of interdisciplinary discourse, the spread of interdisciplinary discourse, the development of interdisciplinary economics, interdisciplinary economics at universities and the benefits for students. Today, interdisciplinarity is an advanced scientific theory, which is fully established in the global scientific space. The application of the interdisciplinarity theory to economics is called interdisciplinary economics. The article includes consideration of the study and use of interdisciplinary economics by foreign scholars. We must say that in the domestic economics, we are very positive about interdisciplinary theory. The future of national economic science is associated with interdisciplinarity. This positive perception is the result of the processes that took place in academic education and science at the beginning of the century. Dissatisfaction with economic imperialism resulted in the modernization of educational economic programs in England and France. Inclusion of an interdisciplinary component in academic courses was a key component. One can confidently talk about raising the value of economic knowledge through the implementation of interdisciplinary approach. Today, along with interdisciplinarity, concepts such as multidisciplinary and transdisciplinarity are used. The latter determine the degree of economics with other disciplines integration. As a conclusion, it can be noted that interdisciplinary economics is rather new direction of non-classical economics, but it is productive in solving of the real problems of modern society.*

**Keywords:** *economics, disciplinarity, multidisciplinary, interdisciplinarity, pluralism, university.*

© Білик Р.С., 2018

[r.bilyk@chnu.edu.ua](mailto:r.bilyk@chnu.edu.ua)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

*Досліджено теоретичні аспекти формування науково-технічного та інноваційного потенціалу країн світу на сучасному етапі глобалізаційного розвитку. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку науково-технічних і інноваційних процесів та доведено, що в умовах посилення глобальної конкуренції країнам світу та міжнародним компаніям необхідна успішна стратегія для отримання конкурентних переваг, в тому числі інноваційних. Виокремлено структуроутворюючі складові науково-технічного потенціалу, а також формалізовано фактори впливу на його формування та використання. Проведено порівняльний аналіз науково-технічної та інноваційної діяльності в країнах з різним рівнем економічного розвитку, і зокрема, в Україні та її вплив на формування конкурентних переваг національних економік. Визначено можливості створення в науково-технічній та інноваційній сфері України сприятливих умов, пов'язаних з розвитком і розширенням зв'язків між державою, наукою і бізнесом та зміною їх ролі в інноваційному процесі.*

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, конкурентоспроможність національної економіки, глобальний розвиток.

**Постановка проблеми.** Рівень науково-технічного та інноваційного розвитку в сучасному світі є не лише одним із важливих показників соціально-економічного прогресу країни, а й основним ресурсом її економічного зростання. Він визначає місце країни в світовій економіці. Визнання провідної ролі науково-технічної та інноваційної сфери в становленні та зміцненні господарства зумовлює необхідність розроблення та реалізації активної політики щодо зосередження національних ресурсів і зусиль на пріоритетних напрямках науково-технічного та соціально-економічного розвитку. Отже, серед головних макроекономічних проблем проблеми економічного зростання є найвагомішими, а прогнозування економічного розвитку постійно перебуває в центрі уваги науковців і практиків.

Науково-технічна та інноваційна сфера, результати розвитку якої дедалі інтенсивніше залучаються до господарського обігу, формуючи економіку інноваційного типу, стає важливим чинником глобалізації. Розвинена наука, доступ до новітніх технологій та ефективні освітні технології нині є важливими складовими моделі стійкого розвитку передових країн. Розбудова такої моделі сприяє конкурентоспроможності та світовому науково-технічному лідерству. Розвинені країни спроможні забезпечити безперервну та інтенсивну конвертацію наукових знань у нові технології й товари, вони мають незаперечні переваги в забезпеченні стійких темпів економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні питання науково-технологічного розвитку в умовах глобальної конкуренції, умов

та чинників його забезпечення, проблеми розробки і практичної реалізації економічної політики держави, націленої на інноваційний шлях розвитку національної економіки, успішно досліджували в наукових працях закордонні та вітчизняні вчені: П. Агійон, Ю. Бажал, З. Варналій, Дж. Гелбрейт, А. Гальчинський, В. Касьяненко, М. Крупка, Д. Лук'яненко, Н. Мешко, В. Осецький, А. Поручник, О. Рогач, А. Рум'янець, П. Самуельсон, В. Сизоненко, Р. Солоу, Е. Тоффлер, Л. Федулова, А. Філіпенко, С. Циганов, Й. Шумпетер, О. Шнирков, А. Чухно, С. Якубовський та багато інших. У своїх дослідженнях учені акцентують увагу на найбільш гострих та проблемних питаннях науково-технічного та інноваційного розвитку економік країн світу, і зокрема України, таких як застаріла матеріально-технічна база для проведення НДДКР, недостатній рівень використання сучасної техніки та технологій, обмеженість фінансових ресурсів, що не дає змоги фінансувати інноваційні проекти на потрібному рівні.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим процес підвищення науково-технічного потенціалу країн світу у контексті підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності потребує подальшого дослідження щодо виявлення головних тенденцій і закономірностей їх розвитку, пошуку напрямів та засобів активізації науково-технічної та інноваційної діяльності для забезпечення економічного зростання і технологічного оновлення національної економіки України.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає у дослідженні проблем підвищення

науково-технічного потенціалу в країнах з різним рівнем економічного розвитку, і зокрема, в Україні та посиленням його впливу на формування конкурентоспроможності національних економік на інноваційних засадах в умовах посилення глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційна модель економічного розвитку вважається пріоритетною ідеологією сучасної світової економіки та базується на ефективному формуванні, підтриманні, використанні й розвитку науково-технічного потенціалу, як органічної складової економічного потенціалу країн світу, тобто сукупності кадрових, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів науки, об'єднаних певними організаційними принципами і структурою управління.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності науково-технічного потенціалу. Науково-технічний потенціал, у багатьох наукових працях, досліджується як накопичений суспільством рівень знань в поєднанні з матеріальними і організаційними умовами, що забезпечують використання цих знань з метою науково-технічного і соціального прогресу. Його невід'ємними частинами є інноваційний та науковий потенціал. Інноваційний потенціал характеризується сукупною здатністю науково-технічних знань і практичного досвіду, наявних у суспільстві на певному етапі розвитку, які забезпечують найбільш повне використання ресурсів економічного потенціалу. Науковий потенціал, у свою чергу, означає здатність наукової системи задовільняти свої потреби і потреби суспільної системи, яку вона (наукова система) обслуговує. Кінцевий науковий результат, вихід чистої наукової продукції, зокрема величина наукового доробку у цій продукції, слугують інтегруючим показником стану та чинником розвитку науково-технічного потенціалу [1; 2; 3]. Дане поняття об'єднує джерело і потенційні можливості здійснення науково-технічної діяльності.

Окремі дослідники [4; 5; 6; 7] розглядають науково-технічний потенціал як сукупність певним чином організованих діючих внутрішніх і зовнішніх чинників науково-технічного середовища, які мають бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства. Даний підхід акцентує увагу на взаємозв'язку науково-технічного потенціалу та інноваційного розвитку, тобто науково-технічний потенціал розглядається як фактор інноваційного розвитку країни.

На нашу думку, науково-технічний потенціал являє собою сукупність можливостей та ресурсів, якими володіє національна економіка для вирішення завдань науково-технічного розвитку, і включає в себе наукові кадри, матеріально-технічну базу та організаційно-управлінську структуру. При цьому, науково-технічний потенціал країни створюється зусиллями національно-технічних організацій і світових досягнень науки і техніки. Від науково-технічного потенціалу країни, як показує практика, залежать рівень і темпи науково-технічного прогресу. Аналіз та оцінка науково-технічного потенціалу дозволяють зробити висновки про рівень економічного розвитку країни та її галузей, ступеня її науково-технічної самостійності, можливості економічного і науково-технічного співробітництва. Отже, науково-технічний потенціал – це узагальнена характеристика рівня розвитку науки, інженерної справи, техніки в країні, можливостей і ресурсів, якими володіє суспільство для вирішення науково-технічних проблем.

Технологічний розвиток світової економіки відбувається шляхом прогресивних зрушень, залучення інвестицій, послідовного зростання науково-технологічного сектору, економіки знань. Зміни в технологіях зумовлені попитом виробництва, створенням таких умов, за яких застосування винаходів стає можливим і необхідним. Війни і революції є наслідком створених економічних, соціальних і політичних обставин, які породжують черговий цикл, а кожна наступна фаза довгого циклу є результатом кумулятивних процесів попередньої фази.

Дедалі більше дослідників підтримують хвильову, циклічну концепцію розвитку економіки. Так, американський дослідник Д. Маркетті, проаналізувавши появу винаходів і нововведень за останні 200 років, зробив висновок, що вони з'являються хвилями і мають певну конфігурацію і частоту: услід за хвилями винаходів з певним часовим лагом виникають хвилі нововведень. Зіставлення й аналіз трьох хвиль дали йому підстави для висновку, що часова дистанція між центральними точками кожної хвилі залишається постійною і дорівнює 55 рокам для нововведень і 63 для винаходів, що відповідає періодичності довгих хвиль, відкритих М. Кондратьєвим [8].

Теорія довгих хвиль М. Кондратьєва ґрунтується на низці базових методологічних засад, які визначають специфічність відповідної наукової парадигми. Найбільш важливим серед них є теоретичне обґрунтування матеріальної основи довгих хвиль, які обумовлюються

ендогенними чинниками економічного розвитку. Вони прямо і безпосередньо пов'язуються з циклічністю технічного прогресу і, відповідно, структурним оновленням технологічного процесу. Близькою до цієї є позиція Й. Шумпетера, який вважав, що провідну роль у механізмі довгих хвиль відіграють хвилі інноваційної активності підприємців і, відповідно, – технічних нововведень [9; 10].

На думку багатьох дослідників, світ переживає завершення циклу зростання, оскільки нововведення, які породили цей цикл, досягли стадії зрілості. Виникли нові проблеми, зокрема такі: швидке зменшення запасів мінеральної та енергетичної сировини; виснаження культурного шару землі; накопичення відходів і токсичних продуктів життєдіяльності; перегрівання атмосфери, зміна повітряних потоків; утрата здатності навколишнього середовища (природи) до відтворення і саморегуляції. Народжується нова епоха, перехід до якої означає перервність неперервності, або період кризи, що може бути фатальним як для фірм, які не зможуть адаптуватись до нових умов, так і для суспільства загалом [6; 7; 11].

У розвинених країнах світу створюються, підтримуються та розвиваються національні системи продукування та використання інновацій. Ці країни розробляють відповідні стратегії сприяння науково-технічній та інноваційній діяльності та впровадження новітніх технологій, концентруючись на проблемах формування конкурентних переваг за рахунок активізації використання нових продуктів і процесів. В умовах зростаючої конкуренції у сучасній економіці компанії модифікують свою діяльність з метою збільшення «інтелектуальних» компонентів у своїй продукції. Масове виробництво поєднується з індивідуальним підходом, орієнтованим на клієнта. Не лише саме по собі виробництво, але й надання певних послуг стало звичайною практикою деяких компаній. Це вимагає нових технічних навичок та управлінських здібностей для успішного розвитку у відкритому інноваційному середовищі [12; 13].

Для країн, з ринками що формуються, у глобальному контексті фундаментальних структурних змін в економіці відкриваються і безпрецедентні можливості, і колосальні ризики. Реалізація можливості в разі успіху вирватися в лідери світового розвитку, як це демонструють Китай, Південна Корея та деякі інші країни Східної Азії, потребують цілеспрямованої державної політики розвитку та активних

інновацій на всіх рівнях суспільства. Ризики ж пов'язані не лише з можливими помилками, але насамперед з відсутністю належної реакції суспільства, влади та бізнес-еліт на нові вимоги часу.

При проведенні порівняльного аналізу структури науково-технічного потенціалу різних країн світу, слід оцінювати не тільки загальні обсяги й динаміку показників, але також їхню частку у ВВП. За даними Світового банку 85% сукупних світових інвестицій в науку здійснюють країни-члени ОЕСР, 11% – Індія, Китай, Бразилія, нові технологічно розвинені країни Східної Азії, і тільки 4% – решта країн світу, в тому числі Україна [14].

Результати аналізу рівня витрат на НДДКР у розвинених країнах за останні роки свідчать, що оптимальний його рівень, який забезпечує самодостатній розвиток науки, становить не менше 2% ВВП. Проте така однозначність у визначенні оптимуму не підходить для країн, що розвиваються. На обсяг фінансування науки впливає величина ВВП. Якщо країна має високі показники обсягів ВВП – загальні й з розрахунку на душу населення, то, наприклад, і 2% ВВП, направлені на фінансування науки, дадуть можливість забезпечити її подальший розвиток [6; 13; 15].

Країни, що розвиваються, мають паралельно вирішувати декілька завдань: надолужувати відставання у науково-технічній сфері, забезпечувати відповідні темпи розвитку науки, здійснювати технологічний прорив. Складність проблеми підтверджується тим фактом, що і сьогодні, незважаючи на досить довгий інноваційний шлях, пройдений деякими з країн, з 50 макротехнологій, які забезпечують конкурентне виробництво, 46 припадає на розвинуті країни. Це фактично і є результат розуміння ролі наукового сектора в економіці.

Як показує світова практика, корпорації розвинених країн – США, ЄС, Японії отримують 30-50% прибутку за рахунок розробки і виробництва нових товарів і технологій. У них матеріалізовані нові ідеї, джерелом яких є наукові досягнення, зокрема відкриття та винаходи. Згідно з наявними в США оцінками на 1 дол., вкладений у НДДКР, припадає 9 дол. зростання ВВП [8; 12].

У сучасних умовах витрати на дослідження і розробки в Україні становлять менше 1% ВВП. Тим часом розвинені країни, що лідирують у сфері оновлення технологій і торгівлі високотехнологічною продукцією, витрачають на НДДКР значно більше – 2-2,5% ВВП (див табл. 1).

**Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП (за даними Євростату)  
(у відсотках) [16]**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ЄС 28	1,93	1,97	2,01	2,02	2,03	2,04	2,03
Болгарія	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96	0,78
Естонія	1,58	2,31	2,12	1,72	1,45	1,49	1,28
Іспанія	1,35	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22	1,19
Латвія	0,61	0,70	0,66	0,61	0,69	0,63	0,44
Литва	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	0,85
Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,87	2,92	2,94
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	0,97
Румунія	0,46	0,50	0,48	0,39	0,38	0,49	0,48
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	0,79
Словенія	2,06	2,42	2,57	2,58	2,37	2,20	2,00
Угорщина	1,15	1,19	1,26	1,39	1,35	1,36	1,21
Чеська Республіка	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,93	1,68
Україна	0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	0,48

Результати досліджень показують, що тільки чверть українських підприємств вважає інновації необхідною умовою підвищення своєї конкурентоспроможності. У результаті частка участі підприємницького сектору в розвитку науково-технічного потенціалу країни становить близько 15%, що набагато менше, ніж у розвинених країнах, де приватні компанії забезпечують 60-70% загальнонаціональних витрат на НДДКР [17].

На жаль, реалії України свідчать про недостатньо високий ступінь стійкості національної економіки та її схильність до розбалансування, що обумовлено як внутрішніми проблемами, так і наявністю зовнішнього впливу. Неспроможність країни здійснювати структурну перебудову національної економіки відповідно до вимог нової технологічної парадигми чи зволікання з проведенням таких структурних змін не просто гальмує її розвиток, а й призводить до економічної кризи. Сьогодні існує об'єктивна необхідність і значний інтерес до питань максимальної реалізації науково-технічного та інноваційного потенціалу України, підвищення інноваційної активності та прискорення процесу переходу до інноваційної моделі розвитку, що дозволить не тільки ефективно ліквідувати кризові явища в економіці, але й забезпечити відчутне їх зростання у найближчій перспективі [1; 7].

В умовах трансформаційних змін в економіці України, спрямованих на забезпечення стабілізації і переходу до економічного зростання, необхідна розробка системи заходів для збереження науково-технічного потенціалу з урахуванням його структурної перебудови і розширення ринкових механізмів формування та

розвитку. Збереженню та розвитку науково-технічного потенціалу сприятимуть державні (національні і регіональні) і недержавні (в тому числі зарубіжні) фонди підтримки; комерціалізація прикладної науки; діяльність підприємств різних форм власності в науці і науковому обслуговуванні; проведення спільних досліджень з установами провідних наукових центрів і підприємствами за кордоном; конверсія оборонної промисловості; комерціалізація наукової та інформаційної діяльності.

Україна належить до країн, де на державному рівні задекларовано курс на євроінтеграцію та модернізацію національної економіки на інноваційній основі як основних передумов вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Водночас слід зазначити, що під впливом структурно-технологічних зрушень, що відбулися в роки незалежності, основні механізми зростання продовжують концентруватися серед галузей, чия конкурентоспроможність в основному залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів і продукції нижчих виробничих переділів. Це обумовлює в цілому негативні стартові позиції для майбутніх перетворень. З іншого боку, в українській економіці існує певний потенціал у науково-технічній та інноваційній сфері, який може бути використаний для проведення змін.

Визначною у процесах інноваційного розвитку та впровадження високих технологій залишається роль держави, яка здатна значно прискорити інноваційні процеси за рахунок уведення непрямих заходів підтримки.



Інструменти державної підтримки є різноманітними та диверсифікованими, їхній аргументований вибір щодо того чи іншого сектора економіки, тієї чи іншої стадії інноваційного процесу становить нетривіальну проблему.

Але, на розвиток науково-технічного потенціалу негативно вплинула практика скасування податкових і митних пільг для суб'єктів інноваційної діяльності; пільг, що надавалися інноваційній діяльності технопарків, технологічних інкубаторів тощо. На відміну від практики більшості країн світу в Україні відсутній механізм стимулювання залучення позабюджетних коштів, витрати підприємств на наукові дослідження та розробки, інвестиції в інноваційну сферу. Сьогодні можна констатувати втрату Україною її науково-технічного потенціалу та конкурентоспроможності на світовому ринку. З 2000 року країна значно погіршила свої позиції в світовому рейтингу глобальної конкурентоспроможності та змістилася з 56 на 83 місце [18].

Щоб не втратити позиції та надолужити втрачене у розвитку науково-технічного потенціалу України, слід приділити увагу міжнародному науково-технологічному співробітництву. Інтенсивність та ступінь залучення до міжнародного науково-технологічного співробітництва у формі спільних проектів і програм між різними групами країн визначає повноту реалізації вітчизняного науково-технологічного потенціалу. Наприклад, під час проведення спільних досліджень між науково розвиненими та науково досвідченими країнами фінансування становить близько 1,4 млрд дол. США на рік. Водночас науково-технологічна інтеграція значною мірою визначається економічною інтеграцією. При цьому інтеграція вітчизняної економіки передбачає насамперед інтеграцію до глобальної економіки у вигляді вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Однак економічна інтеграція гальмується внаслідок зменшення інвестиційної привабливості, погіршення умов ведення бізнесу, зниження конкурентоспроможності та наукомісткості вітчизняної продукції.

Надзвичайно важливою для розвитку вітчизняної науки та економіки є асоційована участь України у Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Пріоритети зосередження фінансування даної програми включають в себе: інформаційно-комунікаційні технології; нанотехнології; новітні матеріали; біотехнології; космічна галузь. Це

дасть можливість значно підвищити рівень залучення українських вчених до спільних європейських наукових досліджень, а також сприятиме створенню структурних перетворень у науково-інноваційній сфері України [19].

Україна увійшла до 11-ти провідних наукових країн світу, які визначені ключовими стратегічними партнерами в програмі ЄС «Горизонт 2020», а також наша держава визнана єдиним стратегічним партнером Євросоюзу у Східній Європі. Україна бере участь у проектах ЄС, що дає можливість українським вченим виконувати широкий спектр новаторських і прикладних робіт, проводити фундаментальні дослідження в найбільших науково-дослідних центрах, залучати високі технології у галузях промисловості України до реалізації проектів. Також розвитку промисловості України сприятиме отримання додаткових замовлень на створення високотехнологічної продукції п'ятого-шостого укладу.

Програму «Горизонт-2020» значною мірою спрямовано на підтримку інноваційних розробок. Українські науковці мають багато можливостей для участі у цій програмі. З метою поширення інформації про конкурси серед зацікавлених науковців і надання консультацій створено мережу українських національних контактних пунктів (НКП) на базі університетів та інститутів НАН України – 38 НКП і 12 регіональних КП. За підсумками проведених конкурсів цієї програми українські науковці вже виграли понад 60 проектів, третина з яких – це проекти установ НАНУ, сума фінансування яких становить близько трьох мільйонів євро [11].

**Висновки.** В умовах сучасного розвитку світової економіки науково-технічний потенціал відіграє важливу роль у вирішенні конкретних технічних, економічних і соціальних завдань, що стоять перед суспільством. Але сам по собі сучасний науково технічний потенціал не може гарантувати досягнення реального ефекту від науково-технічної діяльності, який залежить від зовнішніх факторів, що знаходяться поза сферою її діяльності. Обмеження масштабів реалізації нововведень науки і техніки може бути пов'язано з неготовністю інноваційного та виробничого потенціалів або окремих їх складових ефективно і своєчасно реалізувати можливості, що надаються науково-технічним потенціалом.

Стратегічною метою економічних перетворень в Україні має стати інноваційний розвиток, який може бути реалізований тільки на основі структурної перебудови економічних галузей, технологічного оновлення промисловості та аграрного сектора при широкому використанні перспективних

технологій. Інноваційний розвиток передбачає перенесення акценту з традиційних науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, а також перехід до випуску високотехнологічної продукції,

здійснення нових організаційних форм діяльності, таких як технопарки, бізнес-інкубатори, проведення політики ресурсо- та енергозбереження.

#### Список літератури

1. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: Монографія / Під ред. В.І Крамаренко, А.П. Рум'янцева. – Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, ДІАЙП, 2013. – 390 с.
2. Касьяненко В.О. Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання: монографія / В.О. Касьяненко. – Суми: СДУ, 2013. – 602 с.
3. Інноваційний потенціал України: монографія / За заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2013. – 481 с.
4. Циганов С.А., Сизоненко В.О. Інноваційна модернізація економіки як основа реалізації національних економічних інтересів / С.А. Циганов, В.О. Сизоненко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: "Менеджмент інновацій". – Т. 23. Вип. 4. – Дніпропетровськ: ДНУ ім. Олеся Гончара, 2015. – С. 101-108.
5. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 61-68.
6. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія / З.С.Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
7. Циганов С.А. Теоретичні основи політики економічного розвитку та механізм її реалізації в контексті глобалізаційних викликів / С.А. Циганов, В.О. Сизоненко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. – 2014. – № 5-6. – С.105-112.
8. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: Монографія / За ред. Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
9. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика: монографія / Л.І. Федулова – К.: КНТЕУ, 2015. – 844 с.
10. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер. – М.: Ексмо, 2007. – 864 с.
11. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України / Аналітична доповідь / В. Сіденко та ін. – Київ: Заповіт, 2017. – 182с.
12. Столярчук Я. Глобальні форми та механізми транснаціоналізації ринку об'єктів інтелектуальної власності / Я.Столярчук, О.Беленький, В.Столярчук // Міжнародна економічна політика. – 2015. – №1 (22). – С.54-73.
13. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М.: Наука, 2012. – 276 с.
14. Доклад о мировых инвестициях – 2017: инвестиции в достижение ЦУР: план действий [Электронный ресурс]. – Режим доступа :[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_overviewru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overviewru.pdf).
15. Шмелёв Н.П. Основные особенности современного экономического развития стран Западной Европы / Н.П. Шмелёв, В.Н. Шенаев, Л.Н. Володин. – М.: ОГНИ ТД, 2012. – 354 с.
16. Eurostat (2018) Enterprises by type of innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
17. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrctat.gov.ua>.
18. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2017-2018 рр. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/>
19. Федулова Л.І., Юхновська Т.М. Україна у міжнародному науково-технологічному співробітництві: участь у спільних проектах / Л.І. Федулова, Т.М. Юхновська // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 4. – С. 19–35.

#### References

1. Kramarenko, V.I., & Rumiantsev, A.P. (Ed.) (2013). *Transformacia innovacijnogo potencijalu Ukrainy v umovax ii integracii u svitovu ekonomiku* [Transformation of innovative potential of Ukraine in conditions of integration into the world economy: monograph]. Simferopol: TNU Vernadskiy V.I., DIAJPI [in Ukrainian].
2. Kasiyenko, V.O. (Ed.) (2013). *Inovacijniy potencial ekonomiki Ukrainy* [Innovative potential of economy of Ukraine: theory and practice of forming, evaluation and use: monograph]. Sumy: SDU [in Ukrainian].
3. Mazaraki, A.A. (Ed.) (2013) *Inovacijniy potencial Ukrayiny* [Innovative potential of Ukraine: monograph]. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
4. Tsyganov, S.A., Sizonenko, V.O. (2015). *Inovacijniy modernizacia ekonomiki yk osnova realizacii nacionalnix ekonomichnix interesiv* [Innovative modernisation of economy as basis of realization of national economic interests] Announcer of the Dnepropetrovsk national university of the name Olesya Gonchar. T. 23. Series; «Management of innovations». Producing 4 is Dnipropetrovsk, 101-108 [in Ukrainian].
5. Budkin, V. (2010). *Innovacijna model rozvytku nacionalnyh ekonomik* [Innovative model of development

- of national economies]. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 6, 61-68 [in Ukrainian].
6. Varnaliy, Z.S., & Garmashova, O.P. (2013). *Konkurentospromojnist nacionalnoyi ekonomiky: problemy ta prioriteti innovatsiynogo zabezpechennia* [Competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovative provision: monograph]. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
7. Tsyganov, S. A., & Sizonenko V.O. (2014) *Teoretychni osnovy polityky ekonomichnogo rozvytku ta mehanizm ii realizatsii v konteksti globalnyh vyklykiv* [Theoretical bases of policy of economic development and mechanism of her realization in the context of calls / of globalization]. *Foreign trade: economy, finances, right: the Scientific magazine*, 5-6, 105-112 [in Ukrainian].
8. Meshko N.P. (Ed.) (2012). *Strategii vysokotekhnologichnogo rozvytku v umovah globalizatsii: nacionalnyi ta korporativnyi aspekty* [Strategies of hi-tech development in the conditions of globalization: national and corporate aspects: monograph]. Donetsk: Lugo-Vostok [in Ukrainian].
9. Fedulova, L.I. (Ed.) (2015) *Tehnologichna politika: globalnyi kontekst ta ukraincka praktika* [The Technological policy: global context and Ukrainian practice: monograph]. K.:KNTEU [in Ukrainian].
10. Shumpeter, J.A. (2007). *Teorii ekonomichnogo rozvytku. Kapitalizm, socializm i demokratia* [Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy: monograph]. Moscow: Eksmo [in Russian].
11. Sidenko, V.R. (2017). *Strukturni transformatsii u svitoviy ekonomics: vikliki dlia Ukraini* [Structural transformations in a world economy: calls for Ukraine: the Analytical lecture]. Kyiv: Zapovit [in Ukrainian].
12. Stolyrchuk, Y. Belenkiy, O. Stolyrchuk, V. (2015). *Globalni formi ta mehanizmi transnacionalizatsii rinky obektiv intelektualnoi vlasnosti* [The Global forms and mechanisms of transnational market of objects of intellectual property] *The International economic policy: the Scientific magazine*, 1(22), 54-73 [in Ukrainian].
13. Ivanova, N.I. (2012). *Nacionalnye innovatsionnye sistemy* [National innovation systems: monograph]. Moscow: Nauka [in Russian].
14. Shmelev, N.P., Shenaev, V.N., Volodin, L.N. (2012). *Osnovnye osobennosti ekonomicheskogo razvitiya stran Zapadnoy Evropy* [Main features of modern economical development of West-european countries: monograph]. Moscow: OGNITD [in Russian].
15. A lecture about world investments is 2017: investments in the achievement of CUR: plan of actions [Electronic resource]. it is access Mode of :[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_overviewru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overviewru.pdf). [in Russian].
16. Eurostat (2018) Enterprises by type of innovation [Electronic resource]. it is access Mode of :<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
17. Sait «Derzhavnyi comitet statystyky Ukrainy» [Website «State Statistics Committee of Ukraine»]. [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua) Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
18. *Analiz indeksu konkurentospromozhnosti Ukrainy v 2017-2018* [Analysis of index of competitiveness of Ukraine in 2017-2018]. [infolight.org.ua/](http://infolight.org.ua/) Retrieved from <http://infolight.org.ua/> [in Ukrainian].
19. Fedulova, L.I., Uhnovska, T.M. (2015). *Ukraina u mizhnarodnomu nauko-tehnologichnomu spivrobotnictvi: uchast u spilnix proektax* [Ukraine in international scientifically-technological cooperation: participating in the general projects] *Economy and prognostication: the Scientific magazine*, 4, 19-35 [in Ukrainian].

#### Аннотация

Руслана Билик

#### НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Исследованы теоретические аспекты формирования научно-технического и инновационного потенциала различных стран на современном этапе развития глобализации. Проанализированы современные тенденции развития научно-технических и инновационных процессов и обосновано, что в условиях усиления глобальной конкуренции странам необходима успешная стратегия для получения конкурентных преимуществ, в том числе инновационных. Выделены структурообразующие составляющие научно-технического потенциала, а также формализованы факторы влияния на его формирование и использование. Проведен сравнительный анализ научно-технической и инновационной деятельности в странах с различным уровнем экономического развития, и в частности, в Украине и ее влияние на формирование конкурентных преимуществ национальных экономик. Определены возможности создания в научно-технической и инновационной сфере Украины благоприятных условий, связанных с развитием и расширением связей между государством, наукой и бизнесом и изменением их роли в инновационном процессе.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, научно-технический потенциал, конкурентоспособность национальной экономики, глобальное развитие.

**SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF GLOBAL COMPETITION**

*The theoretical aspects of formation of scientific-technical and innovative potential of countries of the world at the present stage of globalization development are investigated. The current trends in the development of scientific, technical and innovation processes are analyzed and it is proved that in the conditions of increasing global competition, countries of the world and international companies need a successful strategy for gaining competitive advantages, including innovative ones. The structure-forming components of the scientific and technical potential are singled out, as well as the factors influencing its formation and use are formalized. A comparative analysis of scientific and technical and innovation activities in countries with different levels of economic development, in particular, in Ukraine and its impact on the formation of competitive advantages of national economies, has been conducted.*

*It is substantiated that at the present stage of development of the world economy during the fundamental transformational changes taking place in the innovation sphere, the issue of modernization of innovation policy mechanisms, formation and implementation of a new strategic way of development for the long-term perspective is actualized. On the basis of the generalization of the main results of the research, the key principles of conducting an effective innovation policy in the countries of the world in the context of increasing global competition in the scientific and technological sphere have been determined.*

*The possibilities of creating favorable conditions in the scientific-technical and innovation sphere of Ukraine related to the development and expansion of ties between the state, science and business and their role in the innovation process are determined. The ways of increasing the efficiency of scientific and technical and innovation activity in Ukraine on the basis of the formation of the national innovation system, as well as the development of the scientific-technical and innovative potential of Ukrainian enterprises in the stage of market transformation are investigated.*

**Key words:** *innovation activity, scientific and technical potential, competitiveness of the national economy, global development.*

УДК 339.92(477):330.341.1  
JEL Classification: F15; F20; O32

© Марченко Т.В., 2018  
[t.marchenko@chnu.edu.ua](mailto:t.marchenko@chnu.edu.ua)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ УЧАСТЬ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ДОСЛІДНИЦЬКОМУ ПРОСТОРИ

*Досліджуються деякі аспекти участі України в європейських інноваційних програмах, зокрема в рамках програм ЄС з наукових досліджень і розвитку технологій; розглядаються чинники, які зумовлюють привабливість цих програм для України, а також можливі ризики, пов'язані з імплементацією політики ЄС у сфері науки в українську дійсність. На основі аналізу стану і перспектив розвитку вітчизняної економіки визначено основні пріоритети національної інтеграційної політики і запропоновано комплекс заходів щодо активізації та підвищення інноваційного потенціалу України через участь в європейських інноваційних програмах.*

**Ключові слова:** міжнародне науково-технічне співробітництво; Європейський дослідницький простір (ERA); рамкові програми ЄС з наукових досліджень і розвитку технологій; «Горизонт 2020»; інноваційний потенціал.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації вибудовується нова модель сучасного економічного розвитку, основою якої є здатність суспільства формувати, розповсюджувати, застосовувати, генерувати знання. Наукові знання стають головним джерелом і основним фактором забезпечення сталого економічного розвитку. Перехід від індустріального до постіндустріального типу економічного розвитку надає поняттю інновацій нове соціально-економічне наповнення. Глобалізація та інтелектуалізація економіки, які супроводжуються високими темпами поширення інновацій у світовому господарстві, докорінно змінюють соціально-економічну структуру сучасних суспільств та виробничих процесів. Стає очевидним, що для вирішення господарсько-економічних завдань потрібні нові підходи, якісні прогресивні зміни. Потреба зростання інноваційної активності дедалі сильніше зумовлюється необхідністю структурної трансформації економіки України та забезпечення її глобальної конкурентоспроможності.

Послідовна інтеграція України в європейський науково-дослідницький простір є одним із ключових пріоритетів зовнішньої політики держави, важливим компонентом євроінтеграції як стратегії економічного розвитку. Розширення ЄС, впровадження політики „нового сусідства” забезпечують українським науковцям широкі можливості участі в європейських науково-дослідних схемах та програмах. Міжнародне науково-технічне співробітництво з позиції його складових і особливостей здійснення є предметом дискусій, причиною різноманіття поглядів у різних

джерелах як наукового, так і практичного спрямування. Тому на цій основі актуальним є дослідження участі України в міжнародних інноваційних програмах як фактору її євроінтеграції та впливу на економічний розвиток країни і рівень конкурентоспроможності української продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичною і методологічною основою даної роботи є праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань регулювання та розвитку інноваційної діяльності. Інноваційним проблемам та питанням становлення інноваційного шляху розвитку економіки присвячені дослідження багатьох відомих вчених-економістів. Окремі аспекти цієї проблематики розглядали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Б. Асгайм, В.Геєць, Б. Готц-Гарт, С. Кортум, П. Мороне, К. Прахалад, В.Семиноженко, Й. Шумпетер та інші [2; 5; 7; 11].

**Виділення недосліджених частин загальної проблеми.** Поряд з цим значна кількість аспектів інноваційної політики залишаються не розкритими і потребують теоретичного, методологічного та практичного вирішення. Нинішній механізм регулювання інноваційної діяльності поки що не повністю відповідає сучасним вимогам економіки держави і не мав необхідної комплексної методологічної основи. Динамічні умови розвитку світового господарства вимагають постійного коректування й удосконалення інноваційної стратегії України з урахуванням нових викликів, що постають перед її економікою. Зокрема, недостатньо уваги приділяється вибору конкретних шляхів науково-технологічної

адаптації української економіки до вимог і стандартів ЄС, що актуалізує проблему пошуку нових дослідницьких ніш у процесі реалізації міжнародних інноваційних програм, спрямованих на поглиблення європейської інтеграції України. Усе це свідчить про велику потребу дослідження проблеми інноваційного розвитку.

**Формулювання цілей статті.** Основою дослідження є аналіз науково-технологічного та інноваційного розвитку як стратегічних контурів економічного росту і конкурентоспроможності країн, а також визначення основних чинників, які зумовлюють привабливість міжнародних інноваційних програм для України, можливих ризиків, пов'язаних з адаптацією політики ЄС у сфері науки до української дійсності, а також оптимальних шляхів підвищення інноваційного потенціалу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз світових тенденцій економічного розвитку свідчить, що інноваційний шлях розвитку є найбільш перспективним як для окремих галузей, так і економіки в цілому. Багато країн зуміли вийти в лідери за багатьма принципово важливими напрямками завдяки вирішенню комплексу проблем у сфері науки і технологій, створенню сприятливих інституціональних умов для новаторів і підприємців. Технологічний прогрес змінив масштаби і структуру виробництва індустріально розвинених країн і суттєво вплинув на якість життя й добробут населення [2; 5; 11].

Прагнення України вступити до Європейського Союзу, інтеграційні процеси, розвиток економічних відносин з іншими країнами вимагає підвищення конкурентоспроможності національної економіки, її більшої відкритості, що досягається шляхом інноваційних перетворень. Послідовна інтеграція України в європейський науково-дослідницький простір є одним із ключових пріоритетів зовнішньої політики держави, важливим компонентом євроінтеграції як стратегії економічного розвитку. Розширення ЄС, впровадження політики „нового сусідства” забезпечують українським науковцям широкі можливості участі в європейських науково-дослідних схемах та програмах. Тому на цій основі актуальним є дослідження впливу розвитку науки, швидкості впровадження технологічних нововведень на економічне зростання України і рівень конкурентоспроможності української продукції.

Науково-технічне співробітництво України з Євросоюзом, складова якого – участь в Рамкових програмах, є потужним сегментом загального

механізму інтеграції нашої держави у континентальний ринковий простір. Цей напрям співробітництва особливо важливий щодо цілеспрямованого створення сприятливих умов співробітництва, налагодження політико-економічного взаєморозуміння.

Реалізація довгострокових науково-технологічних пріоритетів у державі – важлива передумова активної участі України в європейських програмах. Тому для визначення першочергових напрямів реалізації державної науково-технологічної політики в контексті входження України в єдиний освітній і науковий простір Європи необхідно взяти до уваги пріоритетні напрями розвитку Європейського дослідницького простору:

1. Спільне використання знання (відкритий доступ для дослідників до результатів інших наукових досліджень), насамперед прикладних досліджень комерційного спрямування.

2. Розвиток державної інфраструктури наукових досліджень світового гатунку (поліпшення законодавчих умов для збільшення загалу інвестицій).

3. Зміцнення державних дослідницьких інституцій (збільшення фінансування, автономії, вирівнювання законодавчо-нормативних умов їхньої співпраці з приватним сектором).

4. Оптимізація європейських програм дослідження та пріоритетів (спрощеність нормативних правил і процедур систем фінансування досліджень ЄС, гармонізація національних програм фінансування тощо).

5. Відкритість до світу: міжнародна співпраця (формування єдиних пріоритетів для всіх країн ЄС та вирівнювання умов співпраці для дослідників із тих країн, що не є членами ЄС).

6. Усвідомлення єдиного європейського ринку праці для дослідників з різних країн (покращення умов для збільшення мобільності дослідницького потенціалу) [1; 4].

Відповідно до визначених пріоритетів, основними механізмами реалізації державних і приватних зусиль щодо подальшого розвитку Європейського дослідницького простору, вважаються фінансове (фіскальне та інвестиційне) стимулювання; спільне фінансування у рамках бюджету ЄС; координація національних програм і політики; розроблення нових фінансових інструментів ЄС; законодавче забезпечення.

Послідовне втілення в життя ключових завдань щодо широкого і ефективного залучення науково-технологічної сфери України у спільний науково-дослідний простір ЄС має постати не тільки засобом прискорення української

інтеграції до ЄС до механізмів світової економіки, але й стимулом для національної економіки в цілому, умовою її виходу на передові рубежі прогресу та міжнародного конкурентного змагання.

Інноваційний та інтелектуальний розвиток є на сьогодні основними факторами зміцнення конкурентоспроможності в промислово розвинених країнах. На рисунку 1 зображена залежність між розвитком науки, інноваційною діяльністю, яка можлива тільки на її основі, конкурентоспроможністю та економічним зростанням. У цивілізованому світі давно усвідомлено, що добробут сучасного суспільства, в першу чергу, залежить від таких важливих факторів, як освіта, культура, новітні технології, побудовані на реалізації здобутків

фундаментальних наук. Головним ресурсом ефективно функціонуючих систем господарювання стають творчі, інноваційні здібності людей, інтелектуальний капітал. результату.

Структурно-інноваційна політика не може здійснюватися виключно ринковими інструментами – з ними мають органічно поєднуватися адміністративні методи та механізми. Ці функції повинна взяти на себе держава. Стимулювання науково-технологічного розвитку, реалізації завдань структурно-інноваційної стратегії має стати однією з визначальних цілей Уряду, ВРУ, органів виконавчої та представницької влади на місцях [9; 12].

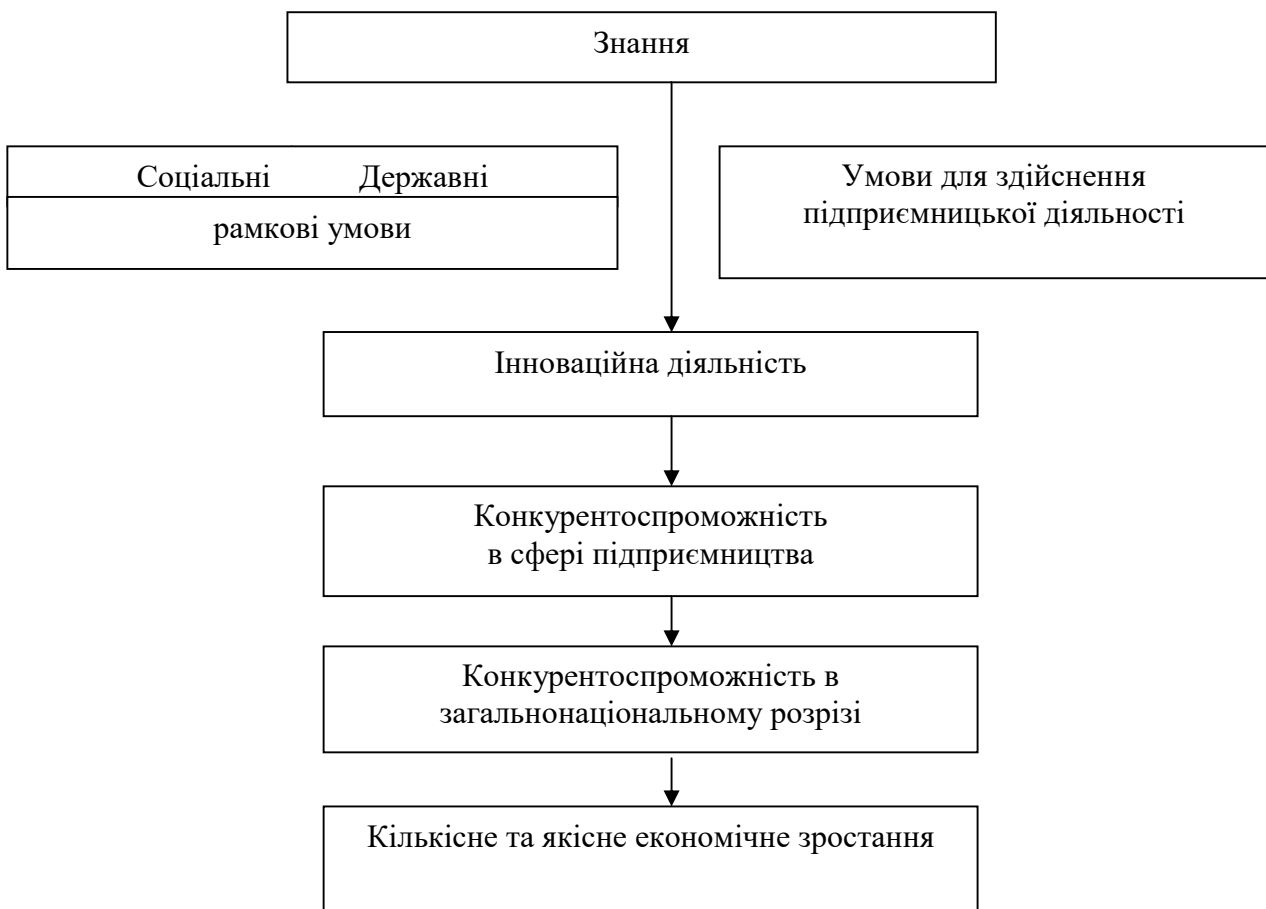


Рис. 1. Залежність між інноваційною діяльністю, конкурентоспроможністю та економічним зростанням\*

\*Складено автором на основі [5; 7; 11]

Важливою метою державної політики сприяння інноваціям є досягнення стандартів розвитку, притаманних розвиненим країнам світу, зокрема Європейського співтовариства. Тільки так Україна зможе приєднатися до Інноваційної програми Європейського Союзу і брати в ній активну участь.

З огляду на прийняте керівництвом нашої держави політичне рішення про рух України у

напрямі до ЄС стає очевидною необхідність низки дій щодо полегшення адаптування нашої країни до Єдиного європейського наукового простору і використання досвіду організації європейських рамкових програм.

- По-перше, необхідно підвищити рівень поінформованості української наукової спільноти про міжнародне науково-технічне співробітництво. Адже сьогодні він доволі

низький. Виправити ситуацію зміг би спеціальний інформаційний центр при Міністерстві освіти і науки України (МОНУ), який спирався б у своїй діяльності на НАН України, провідні академічні інститути, вищі навчальні заклади та наукові організації відомчого підпорядкування. Потрібне своєчасне інформування про конкурси, які проводяться у рамках програми “Горизонт 2020”, оскільки теоретично українські вчені можуть бути їх учасниками на правах субпідрядної організації.

- По-друге, в разі прямої участі української наукової організації у проектах, що перемогли в тендерах “Горизонт 2020”, МОНУ мусить віднаходити кошти для її фінансування, зважаючи не тільки на важливість конкретної розробки, а й на престижність такої участі для нашої держави. До того ж, якщо участь українських учених викликати велику зацікавленість європейських партнерів, то, можливо, як виняток, керівництво “Горизонт 2020” прийме рішення про пряме їх фінансування на загальних підставах.

- По-третє, слід активізувати участь України у таких значних загальноєвропейських програмах, як COST (співробітництво в галузі наукових досліджень) [3] та EUREKA (співробітництво з метою реалізації наукових досягнень у промисловості) [10]. У цих програмах беруть участь тисячі європейських наукових організацій, що свідчить про велику потребу в них. Нашій державі варто налагодити партнерські стосунки з керівництвом програми COST (підняття участі України до повного

членства покращить умови участі наших вчених у спільних фундаментальних дослідженнях) і активніше долучитися до діяльності в рамках програми EUREKA.

Європейські програми EUREKA, CRAFT та COST формально не є складовими FP, але тісно пов’язані з нею за цілями та змістом. На рис. 2 виокремлено їхні риси та місце в Європейському дослідницькому просторі. Програми COST та EUREKA співпрацюють з Рамковою програмою, проте з різних боків. Якщо програма COST відповідає за фундаментальні дослідження, то програма EUREKA позиціонується на ринку водночас з програмою CRAFT, яка спеціалізується на підтримці малих та середніх підприємств (МСП).

Участь в проектах програми EUREKA сприяє ринковому розвитку економіки України. Як відомо зі статистики виконання проектів європейської програми EUREKA, 70% виконаних проектів оцінюються виконавцями як успішні і мають дуже добрий показник комерційного результату [6]. Сама участь європейських компаній у цих проектах є перспективною та престижною. В EUREKA-проектах беруть участь не тільки такі відомі великі компанії як BMW, Philips, BBC, а й поряд з ними і малі та середні компанії, що є показником гнучкості та відсутності жорстких рамок у програмі EUREKA. Участь українських організацій та підприємств у цій програмі надає можливість вийти на співробітництво з науковими та виробничими організаціями, а також розширити ринок збуту.

#### Європейська R&D кооперація

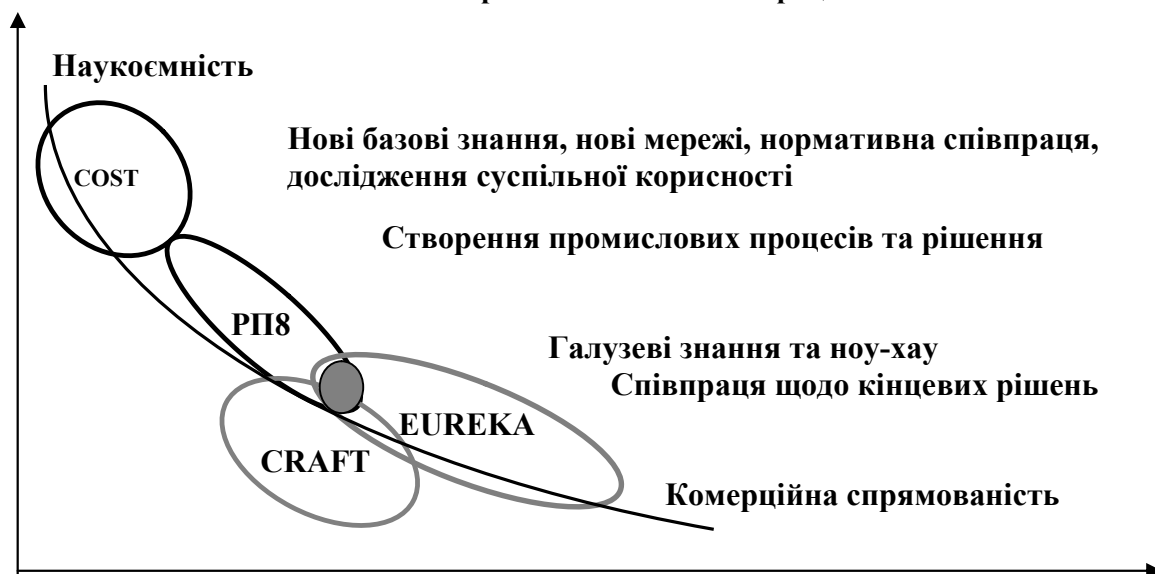


Рис. 2. Структурні зв'язки програм EUREKA, COST та CRAFT в Європейському науково-технологічному просторі [3-4: 10]

Участь України у європейських програмах сприятиме та полегшуватиме реалізацію

міжнародних проектів за участю українських компаній, науково-дослідних організацій та



університетів, які спеціалізуються на новітніх технологіях. Україна матиме можливість брати участь у цьому процесі та посилювати позиції українських технологій на європейському просторі, сприятиме ефективній інтеграції України до нього.

- По-четверте, необхідно створити національний центр інноваційних пропозицій щодо міжнародного науково-технічного співробітництва за аналогією з європейськими IRC (Innovation Relay Center). Розгалужена мережа таких центрів (їх близько 70) була заснована за 5FP для обслуговування окремих регіонів країн ЄС. Щоб створити український IRC, потрібно вдатися до кроків, про які тут уже йшлося, – налагодити зв'язки з керівництвом “Горизонт 2020” або доповнити існуючий договір з науково-технічного співробітництва з ЄС. Такий центр міг би встановити плідні взаємовигідні контакти з мережею IRC в Європі для надання пропозицій щодо реалізації вітчизняних наукових розробок, пошуку партнерів, а також використання розробок зарубіжних учених. Оскільки діяльність національного центру має базуватися на європейських стандартах підготовки пропозицій, то спочатку він може працювати (за правилами європейських програм) як близнюк з центрами у Польщі, Австрії, Німеччині і бути об'єднаним зі згаданим центром поширення інформації “Горизонт 2020”. Крім того, слід активізувати роботу з поширення за кордоном інформації про досягнення української науки (через Міністерства закордонних справ, а також освіти і науки).

Усі ці пропозиції націлені на вирішення ще одного дуже важливого завдання – пошук іноземних партнерів для співробітництва.

- І, нарешті, по-п'яте, в Україні, за прикладом ЄС, слід створити власний єдиний науковий простір з об'єднанням у ньому академічної, вузівської та галузевої науки. Тут мають діяти створені провідні центри (за європейською термінологією – Centeres of Excellence), де зосередяться дослідження за передовими напрямками, що узгоджуватимуться як з державними пріоритетами розвитку науки і техніки, які періодично затверджуються Верховною Радою, так і з європейськими.

Одним з основних завдань цих центрів буде виконання прогнозних розробок, визначення потреби кожного конкретного напрямку для України [8]. Настав час прогнозувати розвиток науки, техніки і виробництва в Україні на основі аналітичних досліджень, організованих провідними центрами. Такий прогноз допоможе скоригувати першочергові напрями і полегшити

їх можливе узгодження з пріоритетами Рамкових програм, а це сприятиме нашому зближенню з європейською науковою спільнотою.

Для переходу на якісно новий рівень відносин з ЄС Україна передусім потребує радикальних внутрішніх реформ, спрямованих на забезпечення сталого розвитку. Міжнародні інноваційні програми можуть розглядатися як один із таких інструментів. Вони сприятимуть адаптації країни до норм і стандартів ЄС, підвищуватимуть мобільність українських експертів, дослідників та освітян на європейському просторі, прискорюватимуть європейську інтеграцію. Повноцінна участь у проектах програми «Горизонт 2020» сприяла б залученню країни до передових технологій, реалізації її наукового потенціалу, додатковому фінансуванню українських науково-дослідних організацій і установ, що беруть участь у спільних проектах.

**Висновки.** На основі досліджуваного матеріалу можна зробити наступні висновки:

- практичними результатами міжнародного співробітництва України має стати досягнення стандартів інноваційного розвитку, притаманних розвиненим країнам світу;
- державне регулювання інновацій сприятиме прискоренню формування і введення в дію інноваційної моделі розвитку. Така модель має передбачати:
  - реалізацію принципу пріоритетності ресурсного забезпечення інноваційної діяльності промислового та сільськогосподарського комплексу;
  - підготовку кадрів у галузі наукового менеджменту та маркетингу;
  - створення умов для ефективної інноваційної діяльності регіонів, галузей, окремих підприємств.
- для досягнення результативності державна інноваційна політика має стати органічною складовою державної зовнішньої та внутрішньої соціально-економічної політики, підґрунтям для формування програм соціально-економічного розвитку та програм діяльності уряду.

Поетапне розв'язання економічних питань, диверсифікація торгівлі, наповнення реальним змістом економічної та науково-технічної співпраці, приведення у відповідність конкурентної політики, митної справи, охорони кордонів та інших галузей, які підпадають під компетенцію ЄС, до норм Союзу – це ті конкретні кроки, без яких європейський вибір України залишиться політичною декларацією, тоді як послідовне втілення їх рано чи пізно дозволить досягти наміченої цілі. Впровадження

у практику концептуальних засад формування державної політики у сфері інноваційної діяльності дасть змогу перетворити цю політику

на визначальний фактор інноваційного розвитку економіки України.

#### Список літератури

1. Arnold, E. (2012) [Understanding long-term impacts of R&D funding: The EU framework programme](#). Research Evaluation, 2012, Vol. 21(5), pp.332-343.

2. Asheim B. The Role of Regional Innovation Systems in a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters. Industrial dynamics, innovation and development / B.Asheim // Elsinore, 2004.

3. European Cooperation in Science and Technology (COST). Retrieved from <http://www.cost.eu>.

4. Horizon 2020 Work Programme for Research & Innovation 2018-2020. Retrieved from [https://ec.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/34740/horizon-2020-work-programme-research-innovation-2018-2020\\_it/](https://ec.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/34740/horizon-2020-work-programme-research-innovation-2018-2020_it/)

5. Hotz-Hart B. Innovation / B.Hotz-Hart, B.Good, C.Küchler, A.Reuter-Hofer // Verlag Rüegger. – Zürich/Chur, Schweiz, 2003.

6. Міжнародна Європейська інноваційна науково-технічна програма EUREKA в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.eurekanetwork.org/countries/ukraine>.

1. Arnold, E. (2012) [Understanding long-term impacts of R&D funding: The EU framework programme](#). Research Evaluation, 2012, Vol. 21(5), pp.332-343.

2. Asheim B. The Role of Regional Innovation Systems in a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters. Industrial dynamics, innovation and development / B.Asheim // Elsinore, 2004.

3. European Cooperation in Science and Technology (COST). Retrieved from <http://www.cost.eu>.

4. Horizon 2020 Work Programme for Research & Innovation 2018-2020. Retrieved from [https://ec.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/34740/horizon-2020-work-programme-research-innovation-2018-2020\\_it/](https://ec.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/34740/horizon-2020-work-programme-research-innovation-2018-2020_it/)

5. Hotz-Hart B. Innovation / B.Hotz-Hart, B.Good, C.Küchler, A.Reuter-Hofer // Verlag Rüegger. – Zürich/Chur, Schweiz, 2003.

6. Mizhnarodna Yevropeiska innovatsiina naukovotekhnichna prohrama EUREKA v Ukraini [International European innovative scientific and technical program EUREKA in Ukraine]. Retrieved from <http://www.eurekanetwork.org/countries/ukraine> [in Ukrainian].

7. Morone P. Knowledge Diffusion and Innovation / Piergiuseppe Morone, Richard Taylor // Edward Elgar. – Cheltenham, UK; Northampton, USA, 2010. – 177 p.

7. Morone P. Knowledge Diffusion and Innovation / Piergiuseppe Morone, Richard Taylor // Edward Elgar. – Cheltenham, UK; Northampton, USA, 2010. – 177 p.

8. Нікітін Ю. А., Рукас-Пасічнийок В. Г. Розвиток інноваційного потенціалу наукової організації України як результат участі у проєкті 7 Рамкової програми Європейського Союзу / Ю. А. Нікітін, В. Г. Рукас-Пасічнийок // Наука та інновації. – 2015. – Т.11(1). – С. 22-25.

9. Новікова І. Е. Чи здатна українська наукова спільнота успішно інтегрувати в систему європейського трансферу знань? / І. Е. Новікова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2017. – Вип.1(190). – С.20-27.

10. Official site of the EUREKA initiative. Retrieved from <http://www.eurekanetwork.org>.

11. Prahalad C.K. Die Revolution der Innovation / C.K.Prahalad, M.S.Krishman // Redline Verlag, Finanzbuchverlag GmbH. – München, 2009. – 336 p.

12. Національний Центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки та технологій [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.stcu.int>.

#### References

8. Nikitin, Yu.A ; Rukas-Pasichnyuk, V.G (2015) Rozvytok innovatsiinoho potentsialu naukovoi orhanizatsii Ukrainy yak rezultat uchsti u proekti 7 Ramkovoii prohramy Yevropeiskoho Soiuzu [The Development of Innovative Capacity of the Scientific Organization of Ukraine as a Result of Participation in the Project of the Seventh Framework Programme of the European Union]. Nauka ta Innovacii - Science and innovation, Vol.11(1), pp.22-25 [in Ukrainian].

9. Novikova, I. (2017) Chy zdatna ukrainska naukova spilnota uspishno intehruvaty v systemu yevropeiskoho transferu znan? [Can the Ukrainian scientific society successfully integrate into European knowledge transfer?] Visnik Kiivs'kogo Nacional'nogo Universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, Vol.1(190), pp. 20-27 [in Ukrainian].

10. Official site of the EUREKA initiative. Retrieved from <http://www.eurekanetwork.org>.

11. Prahalad C.K. Die Revolution der Innovation / C.K.Prahalad, M.S.Krishman // Redline Verlag, Finanzbuchverlag GmbH. – München, 2009. – 336 p.

12. Natsionalnyi Tsentri zi spivrobotnytstva z YeS u sferi nauky ta tekhnolohii [The Science & Technology Center in Ukraine (STCU) Cooperation]. Retrieved from <http://www.stcu.int> [in Ukrainian].

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ ЧЕРЕЗ УЧАСТИЕ  
В ЕВРОПЕЙСКОМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

*Исследуются некоторые аспекты участия Украины в европейских инновационных программах, в частности в рамочных программах ЕС по научным исследованиям и развитию технологий; рассматриваются факторы, которые обуславливают привлекательность этих программ для Украины, а также возможные риски, связанные с выполнением политики ЕС в сфере науки в украинскую действительность.*

*На основе анализа состояния и перспектив развития отечественной экономики определены основные приоритеты национальной интеграционной политики и предложен комплекс мер по активизации и повышению инновационного потенциала Украины через участие в европейских инновационных программах.*

**Ключевые слова:** международное научно-техническое сотрудничество; Европейское исследовательское пространство (ERA); Рамочные программы ЕС по научным исследованиям и развитию технологий; «Горизонт 2020»; инновационный потенциал.

**Summary**

Tetyana Marchenko

**INTELLECTUALIZATION OF UKRAINE'S INNOVATION SPHERE THROUGH PARTICIPATION  
IN THE EUROPEAN RESEARCH AREA**

*Actuality of this theme is explained by the creation of the global information society, the incipience of the new technological production method and by wide development of innovative cooperation between countries. Globalization and intellectualization of the economy radically change the socio-economic structure of modern societies and production processes. It becomes obvious that the need for the growth of innovation activity is increasingly conditioned by the need for a structural transformation of Ukraine's economy and ensuring its global competitiveness.*

*The basis of the research is to highlight innovation priorities and important emphasis of the structural policy of Ukraine in the context of European integration. Some aspects of participating of Ukraine in European innovative programs are researched, particularly in the EU Framework Programs for research and technological development; factors that cause the attractiveness of these programs for Ukraine, as well as the risks associated with implementation of EU policy in the sphere of science in the Ukrainian reality are considered.*

*The methodological basis of research constitute the historical and logical and systematic approaches in the study of patterns of innovation development in the context of economic growth and increase competitiveness.*

*The main priorities of national integration policy were defined on the basis of analysis of the state and prospects of development of the national economy and measures concerning Ukraine's innovative potential activation and improvement through participation in European innovative programs were proposed. International innovative programs will promote adaptation of the country to the EU norms and standards, increase mobility of Ukrainian experts, researchers and educators in the European space, speed up European integration.*

**Keywords:** international scientific and technical cooperation; European Research Area (ERA); EU Framework Programmes for Research and Technology Development; "Horizon 2020"; innovative potential.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24(477).49; 330; 334.012

JEL Classification: L 320; O310; Q 560

© Хариневич-Яворська Д. О., Урсакий Ю.А., 2018

yavorska\_d@ukr.net, julja-ursakijj@ukr.net

Київський кооперативний інститут бізнесу і права, Київ

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Чернівці

## ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Визначено сучасні особливості впровадження ППП в світі і Україні. Проаналізовано переваги та ризики використання механізмів ППП. Досліджено підходи до управління ризиками, підкреслено особливості кількісного і якісного аналізу ризиків здійснення проектів ППП. Проаналізовано напрямки розвитку ППП в контексті взаємовпливу процесів капіталізації та соціалізації. Підкреслено, що забезпечення капіталізації й соціалізації шляхом удосконалення структури економіки та підвищення якості життя населення є актуальним завданням дослідження і має теоретичну й практичну цінність. Проведено SWOT-аналіз механізму ДПП в Україні. Здійснено оцінку угод ДПП у світі за період 2009-2016 рр. і оцінку макроекономічних показників з 2009 по 2020 рр. Одним із перспективних напрямків подальшого розвитку ДПП у нашій державі є дослідження і впровадження концесійних угод на основі удосконалення концесійного законодавства та розкриття видів концесійних угод. Суспільство, бізнес і держава як рівноправні учасники ринку суспільних благ повинні об'єднати зусилля в забезпеченні необхідного рівня оброботи. Виділено найбільш пріоритетні сфери ДПП.*

**Ключові слова:** публічно-приватне партнерство, сталий розвиток, диверсифікація, конкуперация, цифрові технології, синергетичний потенціал суб'єктів економіки, інфраструктурні проекти, суспільні блага, інноваційні екосистеми, глобальний ландшафт інновацій.

**Постановка проблеми.** Архітектура перерозподілу міжнародного капіталу швидко змінюється, що призводить до необхідності розробки стратегії управління публічними фінансами кожною країною та залучення інвестицій для підтримки цілей сталого розвитку, які б базувались на основі тристороннього партнерства держави, бізнесу та громадського суспільства та аналіз їх синергетичного потенціалу. Тому публічно-приватне партнерство (Public-Private Partnerships) виступає ключовим механізмом реалізації політики модернізації економіки України, залучення капіталу у країну і вирішення важливих соціально-економічних проблем.

Висока ефективність ППП як форми взаємодії держави, бізнесу та громадського суспільства доведена досвідом багатьох країн світу. Реалізація масштабних модернізаційних проектів у різних галузях економіки потребує значних інвестиційних ресурсів, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас в умовах після кризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних

проектів для кредитних організацій та узгодження дій з громадським суспільством. Тому правова форма здійснення ППП повинна забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має зі свого боку також гарантувати повне виконання власних.

Сталий розвиток економіки та стійкість макроекономічного зростання є невід'ємною частиною дискусії серед науковців про те, як державні структури та приватні компанії повинні використовувати природні та соціальні ресурси, інноваційні технології та державну підтримку для отримання економічної вигоди. Це призводить до поступового визнання того, що суб'єкти державного та приватного бізнесу повинні враховувати баланс між максимізацією економічних вигод, максимізації соціокультурного впливу через соціальні інфраструктурні об'єкти для населення, а також забезпечувати захист клімату і природного

середовища як глобальних суспільних благ. Підтвердженням цього є дослідження Вільяма Нордхауса і Пола Ромера, які удостоєні Нобелівської премії з економіки у 2018 році за інтеграцію змін клімату та технологічних інновацій в довготривалий макроекономічний аналіз [36].

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Над вивченням сутності, складників механізму публічно-приватного партнерства працювала низка вчених: Джозеф Стігліц (J. Stiglitz), Стівен Осборн (Stephen P. Osborne), Емануель Савас (E. S. Savas), Геерт Тейсман (Geert R. Teisman), Амоша [1], О. В. Берданова, В. М. Вакулєнко, В. М. Гєсць, В. Варнавіський [2], Б. А. Данилишин [3], Д. О. Делмонд [3], Ю. С. Залознова [4], І. В. Запатріна [5], Т. І. Єфименко [6], Р. Л. Кучер [3], А. Павлюк [7], В. Ф. Тищенко [8], П. І. Шилєпницький [9, 31] та ін.

Методологічні аспекти партнерської взаємодії «держава-бізнес-громадянське суспільство», зокрема, діалектика капіталізації та соціалізації, розглянені у працях В. М. Гейця, А. А. Гриценка [10] та інших науковців. Теоретичні суперечності такого партнерства та його впливу на людський капітал і якість життя проаналізовані в публікаціях Е. М. Лібанової [11] та ін.

Публічно-приватне партнерство більшістю дослідників розглядається також як механізм для запровадження інновацій у сфері розвитку інфраструктури суспільних благ і надання пов'язаних послуг, виходячи із самої природи такої співпраці. При цьому М. Солодаренкорозглядає інститут публічно-приватного партнерства як альтернативу приватизації стратегічних об'єктів державної власності [12, с. 92]. В. Постніков виділяє найбільш значущі процеси в еволюції партнерства держави і приватного капіталу на сучасному етапі, а саме – залучення приватного капіталу в державні промислові підприємства з метою підвищення ефективності економіки; розвиток на довготривалій договірній основі об'єктів інфраструктури, наукомістких галузей обробної промисловості з використанням ринкових засад в організації виробництва, наукових досліджень і розробок (НДР); соціалізації на основі формування та збереження людського капіталу (наука, освіта, охорона здоров'я) [13, с. 84].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасним суспільним процесам відповідає аналіз розвитку ППП як способу забезпечення концепції сталого розвитку економіки за умови використання

інновацій та новітніх технологій. Разом з тим інституційні механізми ППП у сфері взаємодії влади, бізнесу та громадського суспільства потребують детального аналізу та пошуку шляхів оптимізації перетворень у цій сфері як складової інноваційного руху в державному секторі, особливо на регіональному рівні для впровадження інфраструктурних об'єктів. Також значно впливають на пропагування та вивчення особливостей упровадження ППП в Україні програми фінансовані USAID і розробка нових законопроектів комітетом ВРУ з питань економічної політики, в тому числі про концесії. Теоретична та практична необхідність розв'язання зазначених проблем визначили мету даного дослідження.

**Формулювання цілей статті.** Для досягнення мети пропонується виконання таких завдань: визначення актуальних напрямків розвитку ППП в Україні в контексті взаємовпливу процесів капіталізації та соціалізації, аналіз переваг і ризиків ППП з врахуванням оцінки макроекономічних показників, оцінка перспектив впровадження соціальної інноватики (освіта, охорона здоров'я, піклування про людей похилого віку тощо для збільшення людського капіталу та поліпшення якості життя) та інфраструктурної політики для подальшого впровадження механізмів ППП у вітчизняну економіку. Також належна оцінка фіскальних ризиків від ППП потребує дослідження. Адже ППП передбачає наявність певних фінансових зобов'язань для держави, водночас відсутність їх обліку через державне фінансове управління може бути використано для обходу бюджетного та фіскального контролю, що стає ризиком і одночасно прихованим тягарем для державного бюджету та може впливати на загальну фінансову стабільність економіки, заважає реалізації концепції сталого розвитку і водночас стає викликами та проблемами щодо впровадження публічно-приватного партнерства для інфраструктури.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін ППП, на нашу думку, більш змістовний і обґрунтований, ніж більш поширена і законодавчо закріплена категорія «державно-приватне партнерство» – ДПП. Принципові суспільні зміни останніх років супроводжувалися як зростанням ролі інститутів громадянського суспільства, так і, на жаль, проблемами державного управління на тлі воєнних подій і соціально-економічних деформацій. Тобто реальне партнерство тепер усе більше передбачає консенсус суб'єктів: органів державної влади, органів місцевого

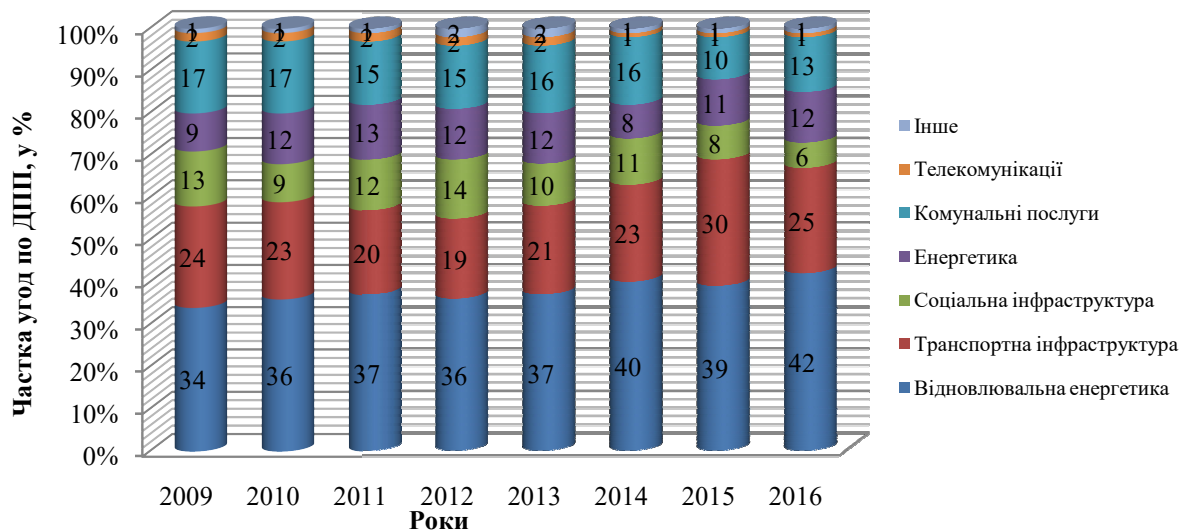
самоврядування, приватного бізнесу, а також громадських організацій, благодійних фондів з їх потенціалом економічного регулювання та захисту публічних інтересів. Доведення нашої думки є перспективою подальших досліджень, у даному ж випадку, ведучи мову про механізм публічно-приватного партнерства в Україні, ми будемо використовувати термін «державно-приватне партнерство».

Важливість ДПП проявляється через наявність у сторін ДПП спільної мети та чітко визначеного публічного інтересу певного рівня (загальнодержавного, регіонального, місцевого), домінування якого у відносинах ДПП компенсується для приватного партнера шляхом надання йому певної підтримки (пільг, гарантій) з боку приватного партнера; об'єднання активів та управлінського досвіду/навичок учасників ДПП; опосередкування відносин ДПП за допомогою правових документів, насамперед договорів (контрактів), що укладаються в межах ДПП; дотримання справедливості під час розподілу ризиків між сторонами ДПП та їх участі у використанні отриманих від такого партнерства результатів (певний розподіл ризиків визначається в кожному конкретному випадку залежно від спроможності партнерів щодо їх оцінки, контролю, здатності впоратися з цими ризиками/управляти ними); необхідність захисту економічної конкуренції та інтересів основних категорій її учасників з метою: попередження або мінімізації негативних наслідків монополізації ринку, на якому узгоджено діють сторони ДПП, зловживань з боку приватних партнерів, а також забезпечення

ефективного використання останніми наданих їм можливостей згідно з принципом «використовуй, а то втратиш».

А. Елдруп і П.Шютце відзначають, що протягом останніх кількох десятиліть державна влада у всьому світі використовувала модель ППП як механізм сприяння інвестиціям у розвиток інфраструктури; що механізм ППП при реалізації інфраструктурних суспільних благта надання пов'язаних послуг певною мірою виступає гарантом здачі проекту у терміни, а також сприяє виконанню дисципліни, що дозволяє залишатися в рамках бюджету, виходячи із самої природи такої співпраці [15]. У зв'язку з цим дослідники розглядають питання інновацій та державно-приватного партнерства з двох підходів: інновацій як ринкового феномену (ринковий підхід) та інновацій як неринкового феномену (підхід держсектору) [17-18].

Починаючи з 2009 року досвід у ДПП посилюється як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, адже у світовій практиці протягом цього періоду були розроблені різноманітні інструментарії програм фінансово-кредитних інститутів використання складних схем фінансування, внаслідок чого банки стали постачальниками боргового фінансування проектів ДПП [3, с. 141]. А це дозволило підприємствам, створеним на партнерській публічно-приватній основі, залучати кошти для реалізації великих інвестиційних проектів, трансформаційних програм, як інструментів ефективного вирішення інфраструктурних проблем в умовах низького рівня доходів країн (рис. 1).



**Рис. 1.** Розподіл угод при державно-приватних партнерствах у світі за період 2009-2016 рр. (у %)   
 \* сформовано авторами за результати опрацювання джерел [7-22]

Перехід на шлях інноваційного розвитку України сприяє у довгостроковій перспективі дотриманню концепції сталого розвитку і, насамперед, пов'язаний з виробленням

інноваційної стратегії України, корпоративній соціальній відповідальності бізнесу, роботі громадських організацій, що сприятиме ефективній цих суб'єктів на партнерській основі. Проте на сьогодні в Україні досить відчутний диспаритет в імплементації принципів та інструментів інноваційної політики до загальнодержавних та регіональних програм і стратегій. Відсутня і єдина концепція інституційного розвитку в цілому і концепції інституційної модернізації конкурентного середовища. Тому для цього необхідне:

- формування інституційного механізму обмеження економічної влади еліт;
- створення умов для перетворення короткострокових інвестицій у довгострокові капітальні активи;
- забезпечення безпеки вкладення коштів у власність і реалізація основної мети інфраструктурного або соціального проекту, дотримання законопроектів №7275 про захист бізнесу від зловживань влади (так званого «Маскишоу стоп»);
- створення принципів підтримки конкурентоспроможності міст через пільги, субсидії та зниження витрат для введення технологічних і нетехнологічних конкурентних переваг. На основі таких параметрів варто формувати рейтинг легкості ведення бізнесу в українських регіонах задля розподілу коштів інвесторів серед усіх міст для підвищення їх привабливості за умови успішної реформи децентралізації в усіх регіонах України.

Не менш важливе те, що, за дослідженнями Й. А. Шумпетера, інноваційний розвиток є процесом «креативного руйнування», сутність якого полягає у нерівноважності економічної динаміки та недосконалій конкуренції фірм-інноваторів. Нерівноважність економічної динаміки, яка тісно пов'язана з бізнес-циклами, стимулює технологічні зміни. Здатні до них лише великі корпорації, які можуть у широких масштабах здійснювати засноване на інноваційних проривах» [14,16,19]. Тому в основі інноваційної стратегії через ДПП повинні бути закладені основні принципи, до яких можна віднести: вільний доступ до інформації щодо проектів для потенційних приватних інвесторів та суспільства, що передбачає дотримання транспарентності проведення усіх операцій; забезпечення дієвої системи координації реалізації проектів з боку держави, що знижуватиме бюрократичну складову і сприятиме дотриманню часових термінів; встановлення чітких регулятивних вимог щодо реалізації механізму ДПП на основі балансу забезпечення національної безпеки; оцінки впливу на довкілля;

формування консорціуму з компаній-конкурентів задля створення інвестиційних проектів на основі кооперації задля вирішення суспільно-економічних завдань [21].

Основними перевагами для держави від використання державно-приватного партнерства є: розробка інноваційних методів стимулювання економіки; можливості залучення приватних партнерів для реалізації соціально-економічних проектів та проектів, що відповідатимуть рівню проектів на глобальному ринку. А також у модернізації наявних та створення нових робочих місць; скороченню витрат, пов'язаних із наданням державних послуг (наприклад, у соціальній сфері); активізації інвестиційної діяльності та прискорення реалізації великих капіталомістких інвестиційних проектів у регіонах України; ефективному управлінні та використанні об'єктів державної власності; економії фінансових ресурсів держави; підвищенні ефективності використання державних інфраструктурних об'єктів; оптимізації витрат державного бюджету; стимулювання креативного мислення та запровадження інноваційних методів управління в органах державної влади.

Для приватного сектору державно-приватне партнерство також має низку переваг, а саме: сталий розвиток бізнесу; підвищення конкурентних переваг за рахунок впровадження інновацій; доступ до суспільних ресурсів і активів; можливість використання інфраструктури та різноманітних розробок державних наукових установ, доступ до державного фінансування та інші пільги, пов'язанні з державною підтримкою (наприклад, податкові пільги, пом'якшення регуляторних обмежень тощо). Також це доступ до закритих сфер економіки, зокрема транспортної інфраструктури, житлово-комунального господарства; розширення можливостей отримання кредитів від вітчизняних і зарубіжних фінансово-кредитних установ під державні гарантії; полегшення співпраці з державними дозвільними органами через участь у проектах державно-приватного партнерства; підвищення статусу проекту завдяки участі у ньому держави; створення позитивного іміджу бізнесу в суспільстві тощо.

Також варто виділити переваги для суспільства, а саме: підвищення якості інфраструктурних послуг; розвиток соціальної інфраструктури; підвищення рівня якості життя населення.

Важливість використання механізму ДПП (через проведення Greenfield Projects, концесійних моделей, контрактів (угод) на

управління (management contracts), лізингових (орендних) угод, договорів про розподіл продукції, спільних підприємств, венчурних фондів, технологічних зон тощо) на загальнодержавному рівні та роль, відведена йому в розвитку економіки України, підтверджується Концепцією розвитку державно-приватного партнерства на 2013-2018 рр., схваленою Розпорядженням КМУ №739-р від 14.08.2013 р [22]. При цьому пріоритетними сферами для застосування ДПП в Україні Концепція визначає виробничу структуру та високотехнологічне виробництво (зокрема енергетичний сектор), а також житлово-комунальне господарство (далі – ЖКГ) (зокрема реконструкцію та технічне переоснащення у сферах теплопостачання, централізованого водопостачання і водовідведення, підвищення ресурсо- й енергоефективності, поводження з побутовими відходами тощо), про свідчать дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі [24].

У порівнянні із іншими країнами, Україна перебуває на останньому місці за рівнем ефективності реалізації проектів ДПП (21%) [28,30]. Це підтверджується офіційними даними МЕРТ, згідно з якими станом на 01.07.2018 р. серед 192 договорів, укладених у межах ДПП, більшість (113 договорів) взагалі не виконуються [24]. Така ситуація сформувалась через ряд проблем надання державної підтримки у сфері ДПП, серед яких: недосконалість законодавчої системи реалізації проектів ДПП; дефіцит

бюджетних коштів та складність механізму надання державної підтримки; відсутність щорічного фінансування довгострокових проектів державно-приватного партнерства; невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації проектів державно-приватного партнерства; невідповідність принципів і підходів у сфері державно-приватного партнерства міжнародним принципам; обмежені можливості отримання державних гарантій для реалізації проектів державно-приватного партнерства на місцевому рівні; невисокий рівень компетентності державних службовців у сфері ДПП; відсутність спеціалізованих органів управління ДПП у регіонах [22].

Усе це вказує на необхідність корегування чинної на даний момент Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки шляхом усунення виявлених недоліків і упущень та врахування досвіду передових світових економік у цій сфері, про що у своїй праці наголошує П. І Шилепницький [31, с. 42-46].

Ефективність реалізації проектів у межах ДПП напряму залежить від багатьох інших чинників, а саме: зацікавленість приватного партнера у завершенні проекту ДПП, наявність гарантій щодо виконання державним партнером фінансових зобов'язань за проектом, забезпечення взаємного дотримання інтересів. Саме тому нами проведений SWOT-аналіз реалізації проектів ДПП в Україні (табл. 1).

*Таблиця 1.*

**SWOT-аналіз реалізації проектів ДПП в інфраструктурі України**

<i><b>Сильні сторони</b></i>	<i><b>Слабкі сторони</b></i>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вигідне географічне положення на перетині міжнародних торговельних коридорів, значний транзитний потенціал.</li> <li>2. Кваліфікована робоча сила за найнижчою в Європі вартістю.</li> <li>3. Фінансова та технічна підтримка з боку міжнародних організацій зі значним досвідом реалізації проектів ДПП у світі.</li> <li>4. Нормативна база, достатня для успішної реалізації проектів ДПП та її поступове удосконалення.</li> <li>5. Наявність гнучкого механізму реалізації ДПП, що дозволяє розглядати різні моделі реалізації проектів, як з точки зору структури фінансування, так і з точки зору розподілу ризиків між партнерами у кожному окремому випадку.</li> <li>6. Створення Проектного офісу з реалізації проектів ДПП в інфраструктурі для підтримки та ефективної реалізації проектів ДПП.</li> <li>7. Розробка методологічних та аналітичних матеріалів з реалізації проектів ДПП.</li> <li>8. Участь міжнародних консультантів у реалізації пілотних проектів концесії у інфраструктурі та накопичення відповідного досвіду державними та місцевими органами.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Швидка зміна державної політики та законодавчої бази, що ускладнює планування.</li> <li>2. Військові дії на території країни, нестабільна політична ситуація.</li> <li>3. Нестабільна економічна ситуація, високий рівень інфляції та низька купівельна спроможність населення.</li> <li>4. Складність ведення бізнесу, низький рейтинг DoingBusiness.</li> <li>5. Необхідність значних інвестицій у модернізацію інфраструктури та відсутність ресурсів у державному бюджеті.</li> <li>6. Низька операційна ефективність наявної інфраструктури.</li> <li>7. Недосконалість механізму реалізації проектів та оцінки їх ефективності, відсутність досвіду та кваліфікованих спеціалістів у реалізації ДПП.</li> <li>8. Відсутність стратегії розвитку інфраструктури та визначення пріоритетів для реалізації проектів ДПП.</li> <li>9. Відсутність довгострокового бюджетування та можливості встановлення «плати за доступність».</li> <li>10. Неefективна взаємодія між державними та місцевими органами влади, складна процедура погодження проектів через Кабінет міністрів України.</li> </ol>



<i>Можливості</i>	<i>Загрози та ризики</i>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Пожвавлення економіки, підвищення ділової активності та поступове зростання ВВП України.</li> <li>2. Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС, збільшення долі ЄС та Азії у зовнішній торгівлі України.</li> <li>3. Наявність політичної та суспільної підтримки реалізації ДПП в інфраструктурі.</li> <li>4. Значний спектр об'єктів інфраструктури для реалізації проектів з приватним бізнесом.</li> <li>5. Відкриття нових можливостей участі приватного бізнесу у проектах зі стратегічно та соціально важливими об'єктами інфраструктури.</li> <li>6. Вільні інвестиційні ресурси на міжнародному ринку капіталу та зацікавленість інвесторів у нових ринках.</li> <li>7. Недооціненість активів і можливість значного підвищення вартості у процесі реалізації ДПП.</li> <li>8. Розподіл довгострокових ризиків з приватним партнером.</li> <li>9. Можливість залучення партнерів, які мають досвід ефективного управління інфраструктурою, високий рівень контролю фінансових ресурсів, стандартів безпеки праці та якості надання послуг.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Економічна криза, падіння купівельної спроможності населення.</li> <li>2. Конкуренція з альтернативними торговельними шляхами між ЄС і Азією.</li> <li>3. Щорічний бюджетний процес та затвердження фінансування проектів ДПП.</li> <li>4. Обмежена кількість учасників зацікавлених у реалізації проекту.</li> <li>5. Недостовірні дані про приватного партнера або переоцінка ефекту від залучення його до управління інфраструктурними об'єктами.</li> <li>6. Переоцінка фінансових можливостей приватного партнера та необхідність залучення додаткового фінансування.</li> <li>7. Більш висока вартість приватного капіталу у порівнянні з державним фінансуванням.</li> <li>8. Можливе обмеження конкуренції на ринку, дискримінація інших учасників ринку.</li> <li>9. Ризик відмови партнера від реалізації проекту.</li> <li>10. Сильніша позиція приватного партнера у переговорному процесі при реалізації соціально значимих проектів.</li> <li>11. Маніпуляції при залученні партнерів, оцінці та фінансуванні проекту, розрахунку компенсації збитків.</li> <li>12. Відсутність гарантій захисту інвестицій, компенсації збитків та виконання своїх зобов'язань державою в обумовлені терміни.</li> <li>13. Екологічні, фінансові, виробничі ризики, ризик бюрократії та корупції, ризик потенційної можливості втрати контролю над приватним сектором.</li> </ol>

\* сформовано авторами на основі опрацювання матеріалів АМКУ[20], МЕРТ[24], СБ[28], МВФ[38].

На основі проведеного аналізу необхідними кроками для нівелювання негативних ефектів та забезпечення ефективності впровадження ДПП повинні бути ключові точки розвитку:

- стимулювання ринку приватних операторів (система фіскального стимулювання; система тарифного регулювання; стимулювання держкомпаній);

- розвиток механізмів фінансування проектів ДПП (спеціалізовані інфраструктурні фонди; економічна мотивація інвесторів; входження страхових компаній у механізм ДПП);

- розвиток систем управління ДПП (інститути розвитку й управління сферою ДПП; програма «кваліфікований замовник», реєстр проектів ДПП; саморегульовані організації та асоціації ДПП);

- прогнозування і планування розвитку суспільної інфраструктури на регіональному рівні (система прогнозування потреби в об'єктах; система планування розвитку інфраструктури; актуалізація державних програм, облік форм та інструментів ДПП);

- розвиток нормативно-правової та методологічної бази (методологічна база; єдина

методика оцінки і конкурсного відбору розробка та актуалізація нормативно-правових актів; удосконалення концесійного законодавства [26].

На сьогодні концесійне законодавство і, відповідно, форма ДПП широко практикуються в Британії, Франції, Італії та Німеччині та в десятках інших країн. В Україні основою здійснення ДПП у формі концесії є ЗУ «Про державно-приватне партнерство», Постанова КМУ №384 від 11.04.2011 р. «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства», Постанова КМУ №643 від 12.04.2000 р. «Про затвердження Типового концесійного договору». Зазначені нормативно-правові акти встановлюють загальні принципи здійснення ДПП, правові, економічні та організаційні засади відносин між державою і приватним партнером у межах ДПП. Проте не можна залишити поза увагою Проект Закону «Про концесії» №8125 від 15.03.2018 р. (далі – Проект Закону), прийнятий ВРУ в першому читанні [39]. У Проекті Закону простежується спроба суб'єктів права законодавчої ініціативи врахувати не лише негативний досвід реалізації відповідних проектів в Україні, але й рекомендації та кращі практики країн Європи.

Закріплення можливості укладення договорів концесії на підставі вже наявних орендних відносин, детальна регламентація особливостей правонаступництва концесіонера, зазначення про можливість залучення радників та міжнародних фінансових організацій свідчать про наміри законодавця забезпечити повноцінне узгодження українського законодавства з європейським.

Концесія передбачає, що держава або орган самоврядування на платній та строковій основі передає суб'єктові підприємницької діяльності (концесіонеру) право створити (побудувати) об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та (або) здійснювати управління ним (експлуатацію). Залежно від обсягу прав, що надаються приватному партнеру, та правового титулу об'єкта концесії, у міжнародній практиці вирізняють такі концесійні моделі:

1. BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – будівництво, володіння, експлуатація / управління, передання) – відмінність цієї моделі від BOO полягає в тому, що приватний партнер будує об'єкт концесії за власні кошти, управляє ним протягом обумовленого сторонами строку, після чого право власності на об'єкт передає державі.

2. BLOT (Build, Lease, Operate, Transfer – будівництво, оренда, експлуатація, передання). Суб'єкт підприємницької діяльності одержує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкта (а також стягнення коштів з тих, хто отримує послуги) в період орендних відносин, вносячи плату за використання.

3. BOT (Build, Operate, Transfer – будівництво, експлуатація/управління, передання) – передбачає будівництво об'єкта приватним партнером за державні кошти, управління об'єктом приватним партнером протягом визначеного сторонами строку на умовах концесії та передачу державі після його закінчення. У межах цієї моделі, відповідно до угоди щодо розвитку інфраструктурних об'єктів, приватний власник використовує об'єкт, беручи ризики. У процесі експлуатації приватний власник може мати право власності в межах дії угоди. Після закінчення терміну дії угоди право власності переходить до держави. Ця форма співпраці найбільш розповсюджена. Завдяки напрацьованій процедурі застосування механізму ДПП більшість документів фактично вже є типовими (стандартними), що значно полегшує партнерам процедуру впровадження та імплементації проекту.

4. BOO (Build, Own, Operate – будівництво, володіння, експлуатація/управління) – передбачає будівництво об'єкта концесії та

управління ним приватним партнером, залишаючи при цьому право власності на об'єкт. Як правило, така форма співпраці передуює приватизації об'єкта. Враховуючи суспільну важливість об'єктів в енергетичному секторі та сфері ЖКГ, держава не зацікавлена в реалізації проектів за цією моделлю. Держава купує послуги об'єкта, забезпечуючи інвестору мінімальний дохід.

5. BTO (Build, Transfer, Operate – будівництво, передання, експлуатація / управління) – реалізується шляхом передачі державному сектору права власності на об'єкт одразу після його будівництва. Надалі управління об'єктом здійснює приватний партнер як концесіонер. Така модель захищає, насамперед, інтереси держави, оскільки дозволяє встановити повноцінний контроль за об'єктом концесії одразу після його будівництва.

6. BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – будівництво, експлуатація / управління, обслуговування, передання). За цією моделлю делегується відповідальність приватній стороні щодо утримання та поточного ремонту інфраструктурних об'єктів, які нею побудовані.

7. DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектування будівництво, володіння, експлуатація / управління, передання). Угода покладає відповідальність на власника щодо стадії проектування та будівництва.

8. DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектування, будівництво, фінансування, експлуатація / управління) – це різновид BOOT, за яким приватний партнер здійснює проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта на умовах концесії. Фінансування проекту також покладається на нього.

9. BBO (Buy, Build, Operate – придбання, будівництво, експлуатація). Угода передбачає продаж активів для модернізації та поліпшення майна й експлуатації певний період часу.

10. BLT (Build, Lease, Transfer – будівництво, оренда, передання). Угода, відповідно до якої приватний власник фінансує та будує об'єкт, за договором оренди експлуатує об'єкт, беручи всі ризики, після закінчення строку угоди передає право власності органами влади.

11. ROT (Rehabilitate, Operate, Transfer – відновлення (реконструкція), експлуатація, передання) – це різновид BOT, що передбачає відновлення (реконструкцію) вже наявного об'єкта приватним партнером, управління ним протягом визначеного сторонами строку на умовах концесії та передачу державі після його закінчення.

12. RLT (Rehabilitate, Lease or Rent, Transfer – відновлення, оренда або лізинг, передання).

Проект, у якому приватний власник відновлює об'єкт, орендує або бере в лізинг у державного власника, а потім передає державі.

13. BROT (Build, Rehabilitate, Operate and Transfer – будівництво, відновлення, управління, передання). Приватний власник відновлює об'єкт або завершує частково збудований об'єкт, експлуатує протягом дії угоди та повертає державі [29-32].

Незважаючи на переваги, які надає співпраця між державою і бізнесом у цій формі, Україна має переважно негативний досвід реалізації

концесійних проектів ДПП в енергетичному секторі та сфері ЖКГ. Тому для підвищення своєї інвестиційної привабливості і впровадження концесійних угод необхідне завершення реформ. За умови впровадження реформ СБ і МВФ прогнозується, що темп економічного зростання у 2018 році становитиме 2,7 %, у 2019 - 3,5 %, а у 2020–2021 роках, коли пов'язана з виборами невизначеність зменшиться, зростання може перевищити 4% [28,35,36,38] (табл.2).

Таблиця 2

## Основні макроекономічні показники України за період 2012-2020П рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018П	2019П	2020П
Номинальний ВВП, млрд. грн.	1,405	1,465	1,587	1,989	2,385	2,983	3,428	3,854	4,314
Реальний ВВП, зміна у %	0.2	0.0	-6.6	-9.8	2.3	2.5	2.9	4.0	4.0
Споживання, зміна у %	7.4	5.2	-6.2	-15.9	1.4	6.7	5.4	4.1	3.8
ВНОК, зміна у %	5.0	-8.4	-24.0	-9.2	20.1	18.1	14.9	9.0	9.2
Експорт, зміна у %	-5.6	-8.1	-14.2	-13.2	-1.6	3.5	8.0	6.4	5.9
Імпорт, зміна у %	3.8	-3.5	-22.1	-17.9	8.4	12.2	14.0	7.2	5.8
Дефлятор ВВП, зміна у %	8.1	3.1	14.8	38.4	17.1	22.0	11.1	8.1	7.6
ІСЦ, зміна у % на кінець пер.	-0.2	0.5	24.9	43.3	12.4	13.7	9.9	7.3	6.5
Баланс рах. поточ. опер., % ВВП	-8.2	-9.2	-3.5	-0.2	-3.8	-3.5	-3.7	-3.3	-3.3
Зовнішній борг, %ВВП	76.6	78.6	97.6	131.5	129.4	104.0	106.3	107.0	105.4
Міжнародні резерви, млрд. дол. США	24.5	20.4	7.5	13.3	15.5	18.8			
місяців імпорту	2.9	3.3	1.9	3.2	3.4	3.4			:
Бюджетні доходи, %ВВП	44.5	43.6	40.3	42.1	38.4	39.2	40.1	40.8	40.6
Податкові надходження, % ВВП	38.9	37.9	35.8	35.5	33.1	34.0	35.4	36.5	36.6
Бюджетні видатки, %ВВП	48.9	48.4	44.8	43.2	40.6	41.5	42.6	43.5	43.0
Поточні видатки, % ВВП	45.7	46.2	44.3	41.0	37.4	38.2	39.4	39.7	39.0
Капітальні видатки, % ВВП	2.9	2.0	1.3	2.2	3.1	3.3	3.2	3.8	4.0
Баланс бюджету розширеного уряду, %ВВП	-4.4	-4.8	-4.5	-1.2	-2.2	-2.3	-2.5	-2.7	-2.4
Державний і гарант. борг, % ВВП	36.6	40.6	70.3	79.7	81.2	72.3	75.1	73.5	68.4

\*сформовано авторами за даними українських органів влади, прогнозами Світового банку

Прискоренню економічного зростання і сталого розвитку у 2019-2021 роках повинна сприяти невідкладна реалізація ухвалених реформ: зміцнення архітектури антикорупційних органів та судової системи, здійснення подальшої оптимізації регуляторного середовища, зміцнення політики сприяння конкуренції, реформування секторів із вищою доданою вартістю, забезпечення гарантій недоторканності майна для власників підприємств, які ефективно працюють в економіко-правовому полі держави, завершення реформування судової системи з метою покращення захисту від порушень чинного законодавства з боку як держави, так і суб'єктів підприємництва; підвищення якості державних адміністративних послуг із метою суттєвого скорочення термінів започаткування бізнесу та приведення адміністративних процедур до рівня вимог, що відповідають міжнародній практиці,

перенесення на державу більшої частини трансакційних видатків у відносинах бізнесу і державних органів; установлення суворого контролю за виконанням антикорупційних програм і рішень в усіх ланках державного апарату, упровадження механізмів відповідальності посадових осіб органів державної влади за наслідки їхніх рішень та дій в економічній сфері, надання політико-правової підтримки українським підприємствам на зовнішніх ринках, сприяння формуванню позитивного іміджу українських компаній за кордоном, просуванню експорту, пошуку торгових партнерів, заохочення розвитку прикордонних економічних відносин, реформування державних підприємств й забезпечення поступу у здійсненні приватизації, покращення врядування державних банків.

Це стане сприятливим середовищем для розвитку державно-приватного партнерства в

Україні та буде сприяти не лише підвищенню обізнаності приватних інвесторів про потенційні проекти, але й залученню міжнародних радників, які вже мають досвід супроводу проектів ДПП у найбільш пріоритетні сфери в Україні: приватизацію і поліпшення управління в державному секторі, енергобезпеку і енергоефективність, а також зміцнення банківського сектору і розвиток ринків капіталу [36].

**Висновки.** Якщо Україна бажає залишитися конкурентоспроможною на глобальному ринку, розвиток інноваційних технологій, в тому числі шляхом його організації у формі державно-приватного партнерства, повинен стати одним із пріоритетних напрямків розвитку науки, техніки та впровадження інновацій. Насамперед, необхідно сформувати правову базу для реалізації таких проектів, що може бути здійснено шляхом розробки та прийняття

відповідних законодавчих актів з використанням позитивного досвіду іноземних держав; забезпечити готовність економіки до структурних зрушень; спрямувати інвестицій у виробництво; фокусувати капітал на інтенсивному виробництві; використовувати цифрові технології для трансформації і зростання; переходити до прозорих процесів управління; визначити дієві механізми концентрації капіталів та експортної дисципліни; забезпечити сприятливі умови для інноваційної трансформації підприємств та міст; забезпечити ефективність науково-дослідної сфери для R&D-центрів та спільних венчурних фондів за підтримки держави. Завдяки цьому будуть відкриватись нові можливості до формування інноваційних екосистем та створення глобального ландшафту інновацій в Україні.

#### Список літератури

1. Амоша О.І., Череватський Д.Ю., Петрова І.М. Щодо класифікації державно-приватного партнерства у сфері вуглевидобування / О.І. Амоша, Д.Ю. Череватський, І.М. Петрова // Науковий журнал «Економіка України». – 2017. - № 10 (671). – С. 18-30.
2. Варнавский В.Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В.Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН. – 2002. – 189 с.
3. Кучер Р. Державно-приватне партнерство як інноваційний інструмент розвитку прикордонних територій / Р. Кучер // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – № 4. – С. 256-262.
4. Залознова Ю.С., Бутенко Н.В., Петрова І.П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку / Ю.С. Залознова, Н.В. Бутенко, І.П. Петрова // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 2(44). – С. 21-28
5. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публіцистичних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–90.
6. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / [Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін.]; за заг. ред. чл. кор. НАНУ Т.І. Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 372 с.
7. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка / А. Павлюк, Д. Ляпін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/articles/816/#\\_ftnref7](http://www.niss.gov.ua/articles/816/#_ftnref7)
8. Тищенко В.Ф. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства / В.Ф. Тищенко, В.М. Остапенко // Вісник Університету
9. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: моногр. / П.І. Шилепницький; Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.
10. Геєц В.М. Трансформаційні преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. М. Геєц // Экономика Украины. – 2008. – № 5. – С. 7-16.
11. Людський розвиток в Україні : трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) : за ред. Е. М. Лібанової.- К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
12. Солодаренко М. Розвиток державно-приватного партнерства: зарубіжний досвід / М. Солодаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – № 2. – С. 91-96.
13. Постніков В. Соціальне партнерство як передумова ефективної взаємодії бізнесу і органів державної влади в питаннях регулювання якості життя населення / В. Постніков // Економіка&Держава. – 2014. – № 6. – С. 83-86.
14. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / [пер. з англ. В. Старка]. – К. : Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.
15. Eldrup A. Organization and financing of public infrastructure projects: A path to economic growth and development of the Danish welfare model / Anders Eldrup, Peter Schütze // Organization and financing of public infrastructure projects. – 2013. – 116 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Organization>

- and\_financing\_of\_public\_infrastructure\_projects/\$FILE/OPP\_public\_infrastructure\_projects\_mainrepo\_t\_2013.pdf.
16. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York: Harper & Brothers. – 1942. – 354 p.
17. Bain R. PPP construction risk: international evidence from the roads sector / [Bain Robert.] – Proceedings of the European Transport Conference, 17–19 October 2007, Noordwijkerhout, Netherlands. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.robbain.com/ETC%20Paper%20Bain%202007.pdf>
18. Стадвел Д. Чому Азії вдалося. Успіхи та невдачі найдинамічнішого регіону світу / Джо Стандвелл; пер. з англ. О. Цехановська. – К.: Наш формат, 2017. – 448 с.
19. Schumpeter J. A. *Business Cycles, A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 volumes, New York: MacGraw-Hill. – 1939. – 196 p.
20. Звіт Антимонопольного комітету України за 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1Zp-gojNksXXfkf9rTtGMm4fQxf50jb27/view>
21. Lember V., Petersen O. H., Scherrer W., Ågren R. *Innovation in public services: Private, public, and public-private partnership* / V. Lember, O. H. Petersen, W. Scherrer, R. Ågren [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uis.no/getfile.php/Conferences/RIP2014/Publish\\_RIP2014%20ID1427%20Lember,%20Petersen,%20Scherrer%20and%20%20C3%85gren.pdf](http://www.uis.no/getfile.php/Conferences/RIP2014/Publish_RIP2014%20ID1427%20Lember,%20Petersen,%20Scherrer%20and%20%20C3%85gren.pdf)
22. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки, схвалена Розпорядженням КМУ №739-р від 14.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.
23. Овсянникова Я.О. Джерела фінансування проектів публічно – приватного партнерства / Я. О. Овсянникова // *Фінанси, банки, інвестиції: наук. вісник*. – 2012. – № 1. – С. 36-40.
24. Державно-приватне партнерство МЕРТ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=cffc9f41-f2ef-45e6-8303-0f8fc0e368f0&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>
25. *Public-Private Partnerships in Developing Countries: The Emerging Evidence-based Critique* James Leigland *The World Bank Research Observer*, Volume 33 (1). – 2018. – P. 103-134.
26. Заскалін А. С. Механізми розвитку державно-приватного партнерства на регіональному рівні: дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А.С. Заскалін. – Харків, 2017 – 226 с.
27. *Public-Private Partnership Units: Lessons for their Design and Use in Infrastructure* / World Bank. – Washington, D.C. - 2007. – 238 p.
28. *Procuring Infrastructure Public-Private Partnerships Report 2018: Assessing Government Capability to Prepare, Procure,*
- and Manage PPPs.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // World Bank. – Washington, DC, 2018. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29605>.
29. Ter-Minassian T. *Public Investment and Fiscal Policy* / Teresa Ter-Minassian, Mark Allen // *WP International Monetary Fund*, 2004. – 52 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/PIFP.pdf>.
30. *Corporatization through Public-Private Partnership s: The new strategic direction of the Maldivian Government* // *Maldives Partnership Forum (MPF) 2009*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.maldivespartnershipforum.gov.mv/pdf/Corporatization%20through%20PPP.pdf>.
31. Шилепницький П.І., Михайлина Д.Г., Ляхович М.В. Характеристика Концепції розвитку державно-приватного партнерства / П.І. Шилепницький, Д.Г. Михайлина, М.В. Ляхович // *Економіка і управління національним господарством*. – Вип. II (62). – 2016. – С. 35-48.
32. Міжнародний центр ДПП Європейської економічної комісії ООН (UNECE International PPP Centre of Excellence) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.unece.org/icoeppp](http://www.unece.org/icoeppp)
33. Крупка М.І., Демчишак Н.Б. Сучасна парадигма фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні / М.І. Крупка, М.Б. Демчишак // *Фінанси України*. – 2011. – 11(264). – С. 47-64.
34. Тарасевич В.М., Завгородня О.О. Інноваційно-інформаційна економіка: постіндустріальна, генераційна, відкритість / В.М. Тарасевич, О.О. Завгородня // *Економіка України*. – 2018. - №4(677). – С. 18-29.
35. Стратегія сталого розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecolabel.org.ua/index.php?id=253>
36. ЕБРР утвердил нову стратегію для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.stockworld.com.ua/ru/news/iebr-utvierdil-novuiu-strategiehiiu-dlia-ukrainy?fbclid=IwAR2fFjH8CL5AHkQb8TAtRuuLCzrjfFnhbU10085idt5epmsu4SxHzK82z4>
37. Клімат та інновації. За що дали Нобелівську премію з економіки у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/10/9/641416/>
38. Прогноз Міжнародного Валютного Фонду на 2019-2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018?fbclid=IwAR3JU4nsgmi9vxwEwumoxVywwEzEU7hyTg41Z4HRJdUAZ662ZzHEO1-pa3IQ>
39. Проект Закону про концесії # 8125 від 15.03.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=63630](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630)

**References:**

1. Amosha, O.I., Cherevats'kyj, D.Yu. and Petrova I.M. (2017), "Concerning the classification of public-private partnership in the field of coal mining", *Naukovy zhurnal "Ekonomika Ukrainy"*, vol. 10 (671), pp. 18-30. (in Ukr.).
2. Varnavskiy, V.H. (2002), *Kontsessyy v transportnoy infrastrukture: teoriya, praktyka, perspektyvy* [Concessions in transport infrastructure: theory, practice, prospects], YMEMO RAN Moskva, 183 p. (in Ukr.).
3. Kucher, R. (2014), "Public-private partnership as an innovative tool for the development of border areas", *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 4, pp. 256-262. (in Ukr.).
4. Zaloznova, Yu.S., Butenko, N.V. and Petrova, I.P. (2016), "Public-Private Partnership in Ukraine: Status, Problems and Development Prospects", *Ekonomichny visnyk Donbasu*, vol. 2 (44), pp. 21-28. (in Ukr.).
5. Zapatrina, I.V. (2010), "Public-Private Partnership in Ukraine: Prospects for Implementation of Infrastructure Projects and the Provision of Public Services", *Ekonomika i prohozuvannia*, [Online], vol. 4, pp. 62-86, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog\\_](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_) (Accessed 4 Aug 2018). (in Ukr.).
6. Yefymenko, T.I., Cherevykov, Ye.L., Pavliuk, K.V. and al. (2012), *Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuvaniia ekonomiky* [State and private partnership in the system of the economy regulation]; NAN Ukrainy, Instytut ekonomiky ta prohozuvannia, Kyiv, 372 p. (in Ukr.).
7. Pavliuk, A. (2014), On the development of public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine. *Analitychna zapyska* [Online], available at: [http://www.niss.gov.ua/articles/816/#\\_ftnref7](http://www.niss.gov.ua/articles/816/#_ftnref7) (in Ukr.).
8. Tyschenko, V.F. and Ostapenko, V.M. (2013), "Project financing as a form of public-private partnership", *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsional'noho banku Ukrainy*, vol. 1 (16), pp. 141-144 (in Ukr.).
9. Shylepnyts'kyj, P.I. (2011), *Derzhavno-pryvatne partnerstvo: teoriia i praktyka* [Public-Private Partnership: Theory and Practice] In-t rehional'nykh doslidzhen' NAN Ukrainy, Chernivtsi, 455 p. (in Ukr.).
10. Heets, V. M. (2008), "Transformational transformations in Ukraine: reinterpreting passed and thinking of the future", *Ekonomyka Ukrainy*, vol. 5, pp. 7-16. (in Ukr.).
11. Libanova, E. M. (2012), *Liudskiy rozvytok v Ukraini: transformatsiia rivniashchytia ta rehional'nydy sproportsii (kolektyvna monohrafiia)* [Human development in Ukraine: transformation of living standards and regional disproportions (collective monograph)], In-t demohrafiia ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, Kyiv, 436 p. (in Ukr.).
12. Solodarenko, M. (2015), "Development of Public-Private Partnership: Foreign", *Naukovy visnyk Uzhorods'koho universytetu*, vol. 2, pp. 91-96. (in Ukr.).
13. Postnikov, V. (2014), "Social partnership as a precondition for effective interaction between business and public authorities in matters of regulation of the quality of life of the population", *Ekonomika & Derzhava*, vol. 6, pp. 83-86. (in Ukr.).
14. Shumpeter, J. A. (2011), *Teoriia ekonomichnoho rozvytku: Doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsyklu* [Economic Development Theory: Profit, Capital, Credit, Percent and Economic Cycle Research], Vydavnychiy dim "Kyievo-Mohylians'ka akademiia", Kyiv, p. 242 (in Ukr.).
15. Eldrup, A. and Schütze, P. (2013), "Organization and financing of public infrastructure projects: A path to economic growth and development of the Danish welfare model" *Organization and financing of public infrastructure projects*. [Online], available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Organization\\_and\\_financing\\_of\\_public\\_infrastructure\\_projects/\\$FILE/OPP\\_public\\_infrastructure\\_projects\\_mainreport\\_2013.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Organization_and_financing_of_public_infrastructure_projects/$FILE/OPP_public_infrastructure_projects_mainreport_2013.pdf). (Accessed 23 Aug 2018) (in Eng.).
16. Schumpeter, J.A. (1942), "Capitalism, Socialism, and Democracy", New York: Harper & Brothers. (in Eng.).
17. Bain, R. (2007), "PPP construction risk: international evidence from the roads sector" *Proceedings of the European Transport Conference*, Noordwijkerhout, Netherlands. [Online], available at: <http://www.robbain.com/ETC%20Paper%20Bain%202007.pdf> (Accessed 29 Aug 2018) (in Eng.).
18. Stadvel, D. (2017), *Chomu Aziia vdalosia. Uspikhy ta nevдахinaj dynamichnoshohorehionusvitu* [Why Asia succeeded. The successes and failures of the most dynamic region in the world], Nash format, Kyiv, p. 448 (in Ukr.).
19. Schumpeter, J. A. (1939), "Business Cycles, A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process", New York: MacGraw-Hill. vol. 2, (in Eng.).
20. Zvit Antymonopol'noho komitetu Ukrainy, (2017), [Online], available at: <https://drive.google.com/file/d/1Zp-gojNksXXfkrTtGMm4fQxf50jb27/view> (Accessed 6 Sep 2018) (in Ukr.).
21. Lember, V., Petersen, O. H., Scherrer, W. and Ågren, R. (2014), "Innovation in public services: Private, public, and public-private partnership", [Online], available at: [http://www.uis.no/getfile.php/Conferences/RIP2014/Publish\\_RIP2014%20ID1427%20Lember,%20Petersen,%20Scherrer%20and%20%20C3%85gren.pdf](http://www.uis.no/getfile.php/Conferences/RIP2014/Publish_RIP2014%20ID1427%20Lember,%20Petersen,%20Scherrer%20and%20%20C3%85gren.pdf) (Accessed 8 Sep 2018) (in Eng.).
22. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013). Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the Concept of public-private partnership development for 2013-2017". Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80> (Accessed 20 Sep 2018) (in Ukr.).
23. Ovsianynkova, Ya. O. (2012), "Sources of funding for public-private partnership projects", *Finansy*,

- banky, investytsii : nauk. Visnyk, vol. 1, pp. 36-40. (inUkr.)
24. Derzhavno-pryvatne partnerstvo MERT (2018), [Online], available at: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=cffc9f41-f2ef-45e6-8303-0f8fc0e368f0&tag=Derzhavno-pryvatnePartnerstvo> (Accessed 8 Sep 2018) (inUkr.)
25. World Bank (2018), "Public-Private Partnerships in Developing Countries", *The Emerging Evidence-based Critique James Leigland The World Bank Research Observer*, vol. 33 (1), p. 103-134. (inEng.).
26. Zaskalin, A. S. (2017), "Mechanisms of public-private partnership development at the regional level", Abstract of Degree Candidate dissertation, special 25.00.02 "Mechanisms of state administration", Kharkiv Regional Institute of Public Administration, Kharkiv, Ukraine, 226 p. (inUkr.)
27. World Bank (2007), "Public-Private Partnership Units Lessons for their Design and Use in Infrastructure", Washington, D.C. (inEng.).
28. World Bank (2018), "Procuring Infrastructure Public-Private Partnerships Report. Assessing Government Capability to Prepare, Procure, and Manage PPPs". [Online], available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29605> (Accessed 8 Sep 2018). (inEng.).
29. Ter-Minassian, T. and Allen M (2004), "Public Investment and Fiscal Policy", WP International Monetary Fund, 52 p. [Online], available at: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/PIFP.pdf>. (Accessed 18 Sep 2018). (inEng.).
30. Maldives Partnership Forum (MPF) 2009, "Corporatization through Public-Private Partnerships: The new strategic direction of the Maldivian Government", [Online], available at: <http://www.maldivespartnershipforum.gov.mv/pdf/Corporatization%20through%20PPP.pdf>. (Accessed 18 Sep 2018). (inEng.).
31. Shylepnyts'kyj, P.I., Mykhajlyna, D.H. and Liakhovych, M.V. (2016), "Characteristic of the Concept of Public-Private Partnership Development", *Ekonomika i upravlinnia natsional'nykh hospodarstvom*, vol. II (62), pp. 35-48. (inUkr.)
32. Mizhnarodnyjtsentr DPP Yevropejs'koiekonomichnoikomisii OON (2018), "UNECE International PPP Centre of Excellence", [Online], available at: [www.unece.org/icoeppp](http://www.unece.org/icoeppp) (Accessed 13 Sep 2018). (inEng.).
33. Krupka, M.I. and Demchyshak, N.B. (2011), "Modern paradigm of financial regulation of innovation activity in Ukraine", *Finansy Ukrainy*, vol. 11(264), pp. 47-64.
34. Tarasevych, V.M. and Zavhorodnia, O.O. (2018), "Innovation-informative economy: post-industrial, generational, openness", *Ekonomika Ukrainy*, vol. №4(677), pp. 18-29.
35. Stratehiia stalohorozvytku Ukrainy (2018) [Online], available at: <http://www.ecolabel.org.ua/index.php?id=253> (Accessed 23 Sep 2018). (inUkr.).
36. Stockworld (2018), "EBRD approved a new strategy for Ukraine", [Online], available at: <https://www.stockworld.com.ua/ru/news/iebr-utvierdil-novuiu-strategiiu-dlia-ukrainy?fbclid=IwAR2fJH8CL5AHkOb8TAtRuuLCzrjFfnhbUI0O85idt5epmsuC4SXhzK82z4> (Accessed 24 Sep 2018). (inUkr.).
37. Ekonomichna pravda (2018), "Climate and innovation. For which the Nobel Prize for Economics was awarded in 2018". [Online], available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/10/9/641416> (Accessed 24 Sep 2018). (inUkr.).
38. Mizhnarodnyjvaliutnyj fond (2018), "Forecast of the International Monetary Fund for the 2019-2020" [Online], available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018?fbclid=IwAR3JU4nsgmi9vxEwumoxVywEzEU7hyTg41Z4HRJdUAZ662ZzHEO1-pa3lQ> (Accessed 1 Oct 2018). (inUkr.).
39. The Committee of the Verkhovna Rada of Ukraine on Economic Policy (2018), "Project Law about Concession # 8125 from March 15, 2018" [Online], available at: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=63630](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630) (Accessed 1 Oct 2018). (inUkr.).

#### Аннотация

Диана Харинович-Яворская, Юлия Урсакий

### ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Определены современные особенности внедрения ПЧП в мире и Украине. Проанализированы преимущества и риски использования механизмов ПЧП. Исследуются подходы к управлению рисками, подчеркнута особенность количественного и качественного анализа рисков осуществления проектов ПЧП. Проанализированы направления развития ПЧП в контексте взаимовлияния процессов капитализации и социализации. Подчеркнуто, что обеспечение капитализации и социализации путем усовершенствования структуры экономики и повышения качества жизни населения является актуальной задачей исследования и имеет теоретическую и практическую ценность. Проведен SWOT-анализ механизма ГЧП в Украине, оценка соглашений ГЧП в мире за период 2009-2016 гг., оценка макроэкономических показателей с 2009 по 2020 гг. Одним из перспективных направлений дальнейшего развития ГЧП в нашем государстве является исследование и внедрение концессионных соглашений на основе совершенствования концессионного законодательства и раскрытие видов концессионных соглашений. Общество, бизнес и государство как равноправные участники

рынка общественных благ должны объединить усилия в обеспечении необходимого уровня благосостояния. Выделены наиболее приоритетные сферы ГЧП.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, устойчивое развитие, диверсификация, кооперация, цифровые технологии, синергетический потенциал субъектов экономики, инфраструктурные проекты, общественные блага, инновационные экосистемы, глобальный ландшафт инноваций.

**Summary**

*Diana Kharynovych-Yavorska, Iuliia Ursakii*

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A WAY TO ENSURE THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT  
CONCEPT OF INNOVATIVE ECONOMY OF UKRAINE**

*The modern features of the implementation of PPP in the world and in Ukraine are determined. The advantages and risks of the use of PPP mechanisms are analyzed. The approaches to risk management are investigated, features of quantitative and qualitative analysis of risks of implementation of PPP projects are emphasized. The directions of PPP development in the context of mutual influence of capitalization and socialization processes are analyzed. It is emphasized that the provision of capitalization and socialization by improving the structure of the economy and improving the quality of life of the population is an actual task of research and has theoretical and practical value. A SWOT analysis of the PPP mechanism in Ukraine was conducted. An estimation of PPP transactions in the world for the period of 2009-2016 was carried out and an estimation of macroeconomic indicators from 2009 to 2020. One of the promising directions of further development of PPP in our country is the research and introduction of concession agreements based on the improvement of concession legislation and the disclosure of types of concession agreements. Society, business and the state as equal members of the public goods market must unite efforts to ensure the necessary level of well-being. High priority areas of PPP are highlighted.*

**Keywords:** public-private partnerships, sustainability, diversification, co-opetition, digital technologies, synergistic potential of economic entities, infrastructure projects, public goods, innovative ecosystems, global landscape of innovations



© Маркович Г. Б., Остріщенко Ю.В., 2018

[ostrik50@ukr.net](mailto:ostrik50@ukr.net), [gmark960@ukr.net](mailto:gmark960@ukr.net)

Проект «ЄС для підсилення фінансових систем місцевих урядів», Київ

## ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

*Розкрито особливості та підходи до бюджетного фінансування загальної середньої освіти в Україні, проаналізовано проблемні питання, які існують у даній сфері, та причини й передумови їх виникнення. Узагальнено результати реалізації заходів з реформування закладів загальної середньої освіти та підвищення якості освітніх послуг. Запропоновано підходи до впровадження бюджетного фінансування приватних шкіль.*

**Ключові слова:** реформа освіти, заклади загальної середньої освіти, опорні заклади, освітні послуги, фінансування освіти, освітня субвенція.

**Постановка проблеми.** В умовах реалізації комплексної реформи державних фінансів освітня реформа займає особливе місце, адже спрямована на вирішення гострих проблемних питань, які притаманні вітчизняній системі надання освітніх послуг. Серед таких проблем, насамперед, нерівний доступ до загальної середньої освіти, неналежної якості освітніх послуг, що надаються закладами освіти, неефективне використання фінансових ресурсів, у тому числі бюджетних коштів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Результати наукових досліджень підходів до фінансування освітніх закладів представлені у роботах таких вітчизняних вчених як В. Стоян [1], О. Котикова [2], В. Комарова [3], де авторами приділено увагу питанням розподілу видатків на освіту між різними рівнями бюджетної системи, а також проблемам у сфері функціонування освітніх закладів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Одночасно, в сучасних умовах реалізації реформи державних фінансів та сектору освіти особливої актуальності набуває тематика щодо удосконалення системи фінансування закладів загальної середньої освіти (далі – ЗСО) з метою поліпшення якості та підвищення доступності освітніх послуг в Україні. З огляду на рівень забезпеченості місцевих органів влади фінансовим ресурсом, необхідним є перегляд підходів до його розподілу між місцевими бюджетами та посилення державної підтримки для забезпечення ефективного виконання такими органами покладених на них повноважень у сфері освіти.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є представлення вітчизняних підходів до фінансування загальної середньої освіти в Україні, визначення проблемних питань

у даній сфері та розробка пропозицій щодо їх усунення. При цьому, необхідно проаналізувати заходи, які нині реалізуються на державному та місцевому рівнях і спрямовані на підвищення якості освітніх послуг, а також дати оцінку першим результатам впровадження реформи загальної середньої освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впровадження реформи освіти під керівництвом діючого Уряду розпочалося ще у 2014 році. Така реформа здійснюється за двома напрямками – реформа фінансування закладів освіти та реформування змісту освіти.

Паралельно з реформою освіти в Україні відбувається бюджетна реформа, в рамках якої з 1 січня 2015 року змінено підходи до фінансування закладів ЗСО, що, зокрема, обумовлено запровадженням нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин.

Одним із напрямів реформи було визначено запровадження нової трансфертної політики та посилення відповідальності профільних міністерств, у тому числі й Міністерства освіти і науки України (далі – МОН), за реалізацію галузевих політик у відповідних сферах. У сфері освіти держава взяла на себе відповідальність за надання освітніх послуг закладами ЗСО – в частині фінансування видатків на забезпечення заробітної плати педагогічного персоналу за рахунок освітньої субвенції, яка надається усім місцевим бюджетам, які мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Відповідно до Бюджетного кодексу України розподіл субвенції між місцевими бюджетами здійснюється на основі формули, яка розробляється МОН і затверджується Кабінетом Міністрів України [4].

Обсяг освітньої субвенції з державного за наступною формулою (далі – Формула):  
бюджету місцевим бюджетам (С) розраховується

$$C = Y * \frac{1}{PHK} * HP * \frac{1}{HN} * ZP, \quad (1)$$

де Y – контингент учнів;

PHK – розрахункова наповнюваність класів;

HP – навчальні плани (HP=25 год./тижд.);

HN – навчальне навантаження педпрацівника (HN=18 год./тижд.);

ZP – розрахунковий розмір заробітної плати педпрацівника.

Крім того, Формула враховує коригуючі коефіцієнти, які застосовуються до контингенту учнів різних типів закладів ЗСО та враховують відмінності у місцевості розташування закладів освіти, щільності учнів тощо.

При цьому, проблемні питання застосування Формули полягають в тому, що вона не враховує:

- поділ класів на групи, який передбачено з метою підвищення якості освітнього процесу відповідно до наказу МОН [5] для уроків трудового навчання, української мови, основ здоров'я та фізичної культури, при вивченні різних іноземних мов, проведенні практичних занять з інформатики з використанням комп'ютерів;

- тенденції у розвитку інклюзивної освіти: зростання кількості інклюзивних класів, наповнюваність в яких не має перевищувати 20 дітей (Формула враховує ресурс лише на введення 0,5 ставки асистента вчителя на кожен такий клас);

- видатки на оплату праці педагогічних працівників інклюзивно-ресурсних центрів (ІРЦ), які не належать до категорії навчальних закладів, оскільки є установами освіти, що не здійснюють навчальних занять, не мають навчальних планів, класів, а тому для таких закладів, відповідно до Бюджетного кодексу України, не передбачаються кошти освітньої субвенції;

- особливості окремих громад, наприклад, тих, які знаходяться на лінії зіткнення і з території яких відбувається «відтік» населення.

З метою вирішення зазначених проблемних питань Формула потребує удосконалення за напрямками, які відповідно впливають із суті таких проблем. З огляду на зазначене, зміни до Формули повинні передбачати:

- доповнення Формули показником, який враховує поділ класів на групи;

- застосування у розрахунках коригуючих коефіцієнтів для врахування особливостей окремих територій (особливо це стосується закладів, розташованих на територіях на лінії зіткнення)

- включення до розрахунків освітньої субвенції ІРЦ.

Аналіз обсягів фінансування освітньої субвенції, передбачених законами України про Державний бюджет України на відповідні роки (далі – Закон), свідчить про їх зростання із року в рік.

Так, на 2018 рік Законом передбачено 60,6 млрд. грн. субвенції (із змінами), що на 17,3 % більше порівняно з 2017 роком (52,6 млрд.). При цьому, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування декларують недостатність коштів освітньої субвенції на 2018 рік. Дефіцит коштів складає: за даними Департаментів фінансів обласних державних адміністрацій – 3,2 млрд. грн., за даними Асоціації міст України – 4,4 млрд. грн [6].

Серед факторів, що впливають на незабезпеченість місцевих бюджетів коштами освітньої субвенції, можна зазначити наступні:

- 1) неефективна мережа закладів ЗСО, яка потребує оптимізації, у тому числі з метою підвищення: рівня завантаженості закладів; показників фактичної наповнюваності класів та кількості учнів на одного вчителя; ефективності використання бюджетних коштів та їх економії;

- неврахування у Формулі ресурсу для поділу класів на групи (про що було зазначено вище) у зв'язку із наступними причинами [7]: відсутні офіційні статистичні дані щодо фактичної кількості класів, які діляться на групи; такий поділ залежить від рішення місцевих органів виконавчої влади, а не від МОН, яке відповідальне за розрахунки обсягів освітньої субвенції.

Зупинимось детальніше на питанні оптимізації мережі закладів ЗСО в Україні. Через низку причин, серед яких складна демографічна ситуація, глобалізація суспільного розвитку, наразі для України є характерним функціонування великої кількості шкіл із малою наповнюваністю (особливо це стосується «дрібних» територіальних громад), які не можуть забезпечити надання послуг належної якості.

За інформацією Міністерства фінансів України у 2017/2018 навчальному році в Україні функціонує [6]: 282 малокомплектні школи I ступеню, в кожній з яких навчається менше 10 учнів (це майже кожна п'ята школа України); 483 малокомплектні школи I ступеню, в кожній з яких навчається менше від 10 до 19 учнів (кожна третя школа); 955 малокомплектних шкіл I-II ступенів з кількістю 40 і менше учнів (кожна

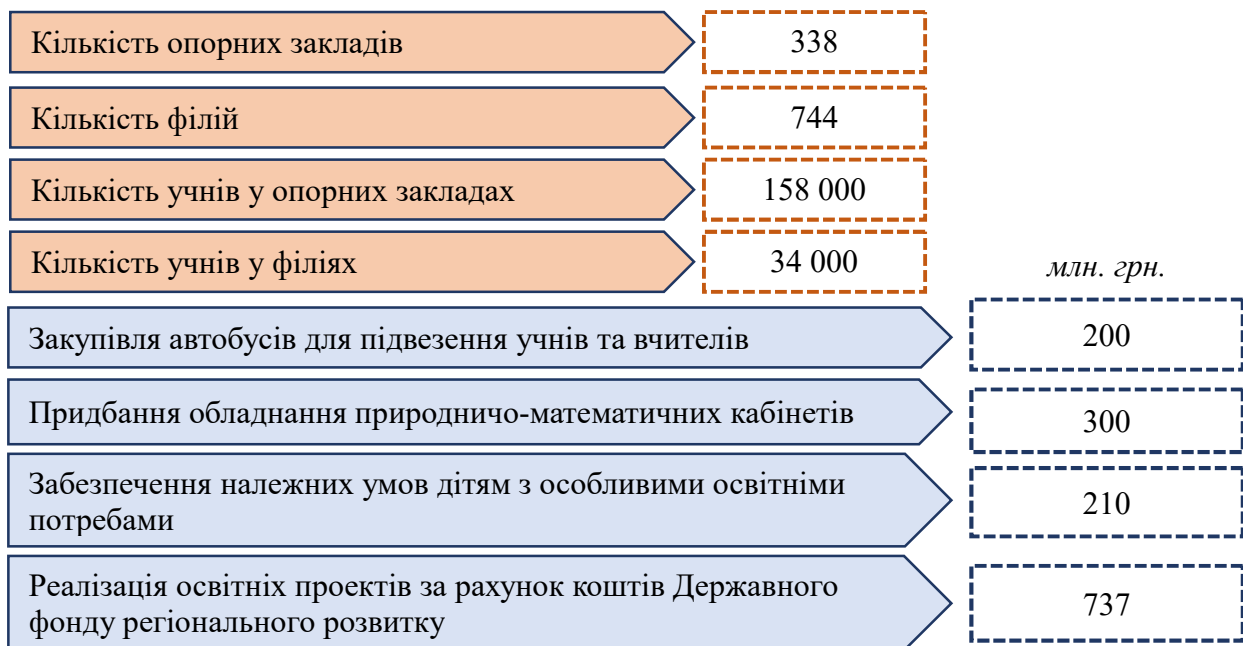
четверта школа); 2301 малокомплектна школа I-III ступенів, в кожній з яких навчається менше 100 учнів (кожна четверта школа).

Вирішення зазначеного проблемного питання лежить в площині створення опорних закладів освіти та їх філій. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27.08.2010 № 777 [8] опорний заклад освіти – це юридична особа, що має рахунки в органах Казначейства, самостійний баланс, штамп, печатку і у своєму складі філії та (або) здійснює організоване підвезення учнів педагогічних працівників до опорного закладу і до місця проживання. Кількість учнів опорного закладу (без врахування філій), як правило, становить не менше 200 осіб.

Повертаючись до малокомплектних шкіл, останні доцільно реорганізувати в філію опорної школи, яка (філія) зазвичай виконує функції початкової школи. При цьому, для дітей та педагогічних працівників з інших населених пунктів забезпечується підвезення до опорної школи.

Починаючи з 2017 року, в рамках спільного проекту МОН та Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України впроваджується Концепція реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа» на період до 2029 року [9.] Відповідно до Плану заходів з реалізації Концепції у 200 школах (більшість з яких опорні) по всій країні буде створено новий освітній простір, що передбачає реконструкцію, капітальний ремонт будівель навчальних закладів, впровадження енергоефективних технологій, встановлення обладнання та програмного забезпечення, проведення в школи швидкісного інтернету, створення умов для інклюзивного навчання, ремонт під'їзних доріг [10].

Кількісні та фінансові показники, які характеризують результати реформування мережі закладів ЗСО в 2017 році, представлені на рис. 1.



**Рис. 1.** Показники реформування закладів ЗСО у 2017 році\*

\*Примітка. Узагальнено на підставі [10].

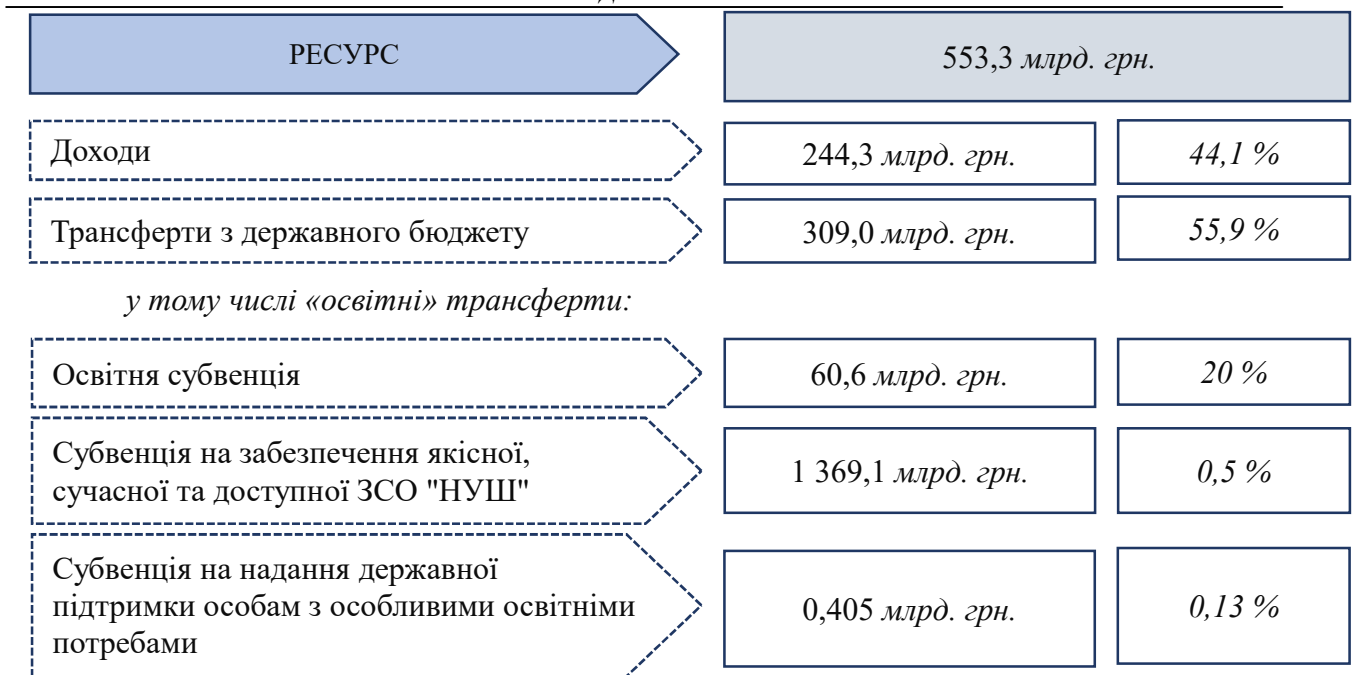
У 2018 році в державному бюджеті також передбачено значний обсяг коштів на продовження реформи (рис. 2).

Ключовим джерелом фінансового ресурсу, який спрямовується на впровадження заходів з поліпшення якості надання освітніх послуг, є субвенція місцевим бюджетам на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа». У

2018 році її обсяг складає 1 369,1 млн. грн. (із урахуванням змін) [11].

Відповідно до Порядку та умов надання зазначеної субвенції [12] її кошти розподіляються рішенням Уряду між обласними бюджетами та бюджетом міста Києва. Обласні ради мають право передавати субвенцію як міжбюджетний трансферт іншим місцевим бюджетам.

**ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ  
В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ В УКРАЇНІ**



**Рис. 2. Структура фінансового ресурсу місцевих бюджетів на 2018 рік\***

\*Примітка. Узагальнено на підставі [12].

При цьому, визначено два напрями спрямування коштів субвенції:

- обладнання початкової школи (закупівля навчальних матеріалів, сучасних меблів, комп'ютерного обладнання, відповідного мультимедійного контенту);
- підвищення кваліфікації вчителів (підготовка тренерів-педагогів, асистентів вчителів закладів з інклюзивним навчанням, вчителів іноземних мов).

Розподіл коштів субвенції, які спрямовуються на обладнання початкової школи, здійснюється обласними державними адміністраціями між обласним бюджетом, бюджетами районів, міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад з урахуванням таких критеріїв:

40 відсотків – на закупівлю дидактичних матеріалів для 1-го класу (розподіл коштів здійснюється з урахуванням кількості класів початкової школи в адміністративно-територіальній одиниці);

40 відсотків – на закупівлю сучасних меблів для початкових класів Нової української школи (розподіл коштів здійснюється з урахуванням кількості учнів 1-4-го класів у адміністративно-територіальній одиниці);

20 відсотків – на закупівлю комп'ютерного обладнання, мультимедійного контенту для початкових класів Нової української школи (розподіл здійснюється з урахуванням кількості закладів, у яких є початкова школа).

Слід також зазначити, що такі видатки здійснюються на засадах співфінансування:

для закладів, розташованих у містах обласного значення: не більше 70 відсотків – за рахунок субвенції, не менше 30 відсотків – за рахунок коштів місцевих бюджетів;

для закладів, розташованих у районах та ОТГ: не більше 90 відсотків – за рахунок субвенції, не менше 10 відсотків – за рахунок коштів місцевих бюджетів;

для закладів, розташованих у селах (селищах), що мають статус гірських населених пунктів, та в населених пунктах, розташованих на лінії зіткнення: не більше 95 відсотків – за рахунок субвенції, не менше 5 відсотків – за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Іншим напрямом реалізації реформи загальної середньої освіти в Україні є впровадження у вітчизняну практику принципу «гроші ходять за дитиною», який передбачає, що фінансування має виділятися не на школу, а на кожного учня. Тобто, держава робить «внесок» у навчання дитини незалежно від того, яку школу вона обирає – державну (комунальну) чи приватну.

Реалізація зазначеного принципу, з одного боку, забезпечує рівні права для навчальних закладів та учнів, а з іншого – створює здорову конкуренцію між закладами ЗСО.

Питання щодо впровадження такого досвіду в Україні на даний час опрацьовується Урядом. МОН є відповідальним за розробку механізму бюджетного фінансування послуг, які надаються приватними закладами ЗСО. Такий механізм, на

нашу думку, є інструментом, з одного боку, підвищення доступності громадян до якісних освітніх послуг, а з іншого – забезпечення ефективного використання бюджетних коштів.

Для реалізації такого механізму пропонується визначати обсяг фінансового ресурсу для приватних закладів ЗСО на підставі розрахункового показника («фінансовий норматив забезпеченості освітніми послугами» – далі ФНЗОП), який враховує середню потребу в коштах для надання закладом ЗСО (незалежно від форми власності) відповідних освітніх послуг для одного учня.

Розмір ФНЗОП залежить від того, які саме видатки враховуються при розрахунку – виключно педагогічна складова освітнього процесу в закладах ЗСО (заробітна плата педагогічного персоналу) або видатки з оплати праці всіх (педагогічних та інших) працівників та з оплати комунальних послуг та енергоносіїв.

Для 1-го випадку (врахування педагогічної складової освітнього процесу в закладах ЗСО) ФНЗОП для одного учня пропонуємо розраховувати за формулою:

$$\text{ФНЗОП} = \frac{1}{\text{РНК}} * \frac{1}{\text{НН}} * \text{НП} * \text{ЗП},$$

де РНК – розрахункова наповнюваність класів, яка визначається в залежності від типу адміністративно-територіальної одиниці (місто, село, селище), на території якої розташований заклад ЗСО;

НН – навчальне навантаження педпрацівника (НН=18 год./тижд.);

НП – навчальні плани (НП=25 год./тижд.);

ЗП – середній (розрахунковий) розмір заробітної плати педагогічного працівника закладів ЗСО з нарахуваннями на плановий бюджетний період (рік), який враховує:

- розміри посадових окладів (ставок заробітної плати), зокрема й погодинної оплати;
- підвищення, доплати, надбавки та інші виплати обов'язкового характеру, визначені відповідними нормативно-правовими актами;
- заохочувальні виплати, встановлені законодавством та колективним договором.

Для 2-го випадку (врахування видатків закладів ЗСО з оплати праці усіх працівників та з оплати комунальних послуг та енергоносіїв) ФНЗОП для одного учня пропонуємо розраховувати за формулою:

$$\text{ФНЗОП} = \text{ФНЗОП зп пед} + \text{ФНЗОП ін},$$

де ФНЗОПзппед – обсяг коштів для забезпечення педагогічної складової освітнього процесу в закладах ЗСО у розрахунку на одного

учня (визначається за формульним підходом, описаним для 1-го випадку);

ФНЗОПін – обсяг коштів для забезпечення видатків на оплату праці непедагогічних працівників та оплату комунальних послуг та енергоносіїв у розрахунку на одного учня, який визначається за формулою:

$$\text{ФНЗОП ін} = \frac{\text{ФВ}}{\text{Д}} * \text{І зп} * \text{І енерго},$$

де ФВ – фактичні видатки місцевих бюджетів на оплату праці непедагогічних працівників та оплату комунальних послуг та енергоносіїв у закладах ЗСО державної та комунальної форми власності у році, що передує поточному бюджетному періоду (така інформація може бути отримана відповідно до запиту МОН від місцевих органів з питань фінансів та/або з питань освіти місцевих державних адміністрацій / виконавчих органів місцевих рад);

Д – чисельність учнів у закладах ЗСО державної та комунальної форми власності станом на 1 січня року, що передує поточному бюджетному періоду;

І зп, І енерго – індекси, які відповідно враховують зміни в умовах оплати праці відповідних працівників та ріст цін на енергоносії та комунальні послуги.

Для розрахунків пропонуємо використовувати інформацію лише по закладах державної/комунальної власності, оскільки така інформація є у відповідних місцевих органів влади. Разом з тим, вона є достатньою для визначення мінімальної потреби в коштах на оплату праці непедагогічних працівників та оплату комунальних послуг та енергоносіїв у розрахунку на одного учня закладів ЗСО.

**Висновки.** У рамках впровадження освітньої реформи в Україні, яка розпочалася одночасно із бюджетною реформою, здійснюються комплексні заходи з боку держави та місцевого самоврядування, спрямовані на підвищення якості освітніх послуг. Значна увага при цьому приділяється сектору загальної середньої освіти.

Висновки та результати, отримані в рамках даного дослідження, свідчать про необхідність, з одного боку, удосконалення механізму розподілу коштів, які є джерелом фінансування послуг, що надаються закладами ЗСО, а з іншого – подальшої оптимізації їх мережі шляхом створення опорних закладів освіти.

Крім того, автором запропоновано механізм бюджетного фінансування приватних закладів ЗСО, що також розглядається як інструмент підвищення якості та доступності освітніх послуг.

**Список літератури**

1. Стоян В. Фінансування освіти в Україні: проблеми та шляхи розв'язання. Перші наукові читання пам'яті С. І. Юрія (м. Тернопіль, 26 листопада 2015 р.). С. 170-174.
2. Котикова О. Фінансування системи освіти в Україні: стан та тенденції. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. Випуск 4, т.1. С. 18-24.
3. Комарова В. Фінансування освіти в Україні з бюджетів різних рівнів. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. № 2(14). С. 125-130.
4. Про затвердження формули розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами: постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 № 1088. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1088-2017-%D0%BF>.
5. Про затвердження Нормативів наповнюваності груп дошкільних навчальних закладів (ясел-садків) компенсуючого типу, класів спеціальних загальноосвітніх шкіл (шкіл-інтернатів), груп довшеного дня і виховних груп загальноосвітніх навчальних закладів усіх типів та Порядку поділу класів на групи при вивченні окремих предметів у загальноосвітніх навчальних закладах: наказ Міністерства освіти і науки України від 20.02.2002 № 128. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0229-02>.
6. Інформаційна довідка щодо забезпеченості освітньої субвенції у 2018 році (підготовлено Мініном). URL: [https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka\\_minfin.pdf](https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka_minfin.pdf).
7. Інформація щодо особливостей розподілу обсягу освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на 2018 рік (підготовлено МОН). URL: [https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka\\_mon.pdf](https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka_mon.pdf).
8. Про затвердження Положення про освітній округ: постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.2010 № 777. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/777-2010-%D0%BF>.
9. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа» на період до 2029 року»: розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.12.2016 № 988-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249613934>.
10. Новий освітній простір. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/novij-osvitnij-prostir>.
11. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 № 2246-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
12. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа»: постанова Кабінету Міністрів України від 04.04.2018 № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/237-2018-%D0%BF>.

**References**

1. Stoian V. Finansuvannia osvity v Ukraini : problemy ta shliakhy rozv'iazannia. Pershi naukovy chytannia pamiati S. I. Yurii (Ternopil, 26 lystopada 2015 r.), pp. 170-174.
2. Kotyko O. Finansuvannia systemy osvity v Ukraini : stan ta tendentsii. Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria, 2012, Edition 4, vol.1, pp. 18-24.
3. Komarova V. Finansuvannia osvity v Ukraini z biudzhetyv riznykh rivniv. Visnyk Berdianskoho universytetu menezhmentu i biznesu, 2011, № 2(14), pp. 125-130.
4. Pro zatverdzhennia formuly rozpodilu osvitnoi subventsii mizh mistsevymy biudzhetyamy : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.12.2017 № 1088. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1088-2017-%D0%BF>.
5. Pro zatverdzhennia Normatyviv napovniuvanosti hrup doshkilnykh navchalnykh zakladiv (iasel-sadkiv) kompensuiuchoho typu, klasiv spetsialnykh zahalnoosvitnykh shkil (shkil-internativ), hrup podovzhenoho dnia i vykhovnykh hrup zahalnoosvitnykh navchalnykh zakladiv usikh typiv ta Poriadku podilu klasiv na hrupy pry vyvchenni okremykh predmetiv u zahalnoosvitnykh navchalnykh zakladakh : nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrainy vid 20.02.2002 № 128, URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0229-02>.
6. Informatsiina dovidka shchodo zabezpechenosti osvitnoi subventsii u 2018 rotsi (pidhotovleno Minfinom). URL: [https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka\\_minfin.pdf](https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka_minfin.pdf).
7. Informatsiia shchodo osoblyvosti rozpodilu obsiahu osvitnoi subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetyam na 2018 rik (pidhotovleno MON). URL: [https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka\\_mon.pdf](https://www.auc.org.ua/sites/default/files/sectors/u-137/dovidka_mon.pdf).
8. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro osvitnij okruh : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.08.2010 № 777. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/777-2010-%D0%BF>.
9. Pro skhvalennia Kontseptsii realizatsii derzhavnoi polityky u sferi reformuvannia zahalnoi serednoi osvity «Nova ukrainska shkola» na period do 2029 roku»: rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14.12.2016 № 988-r. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249613934>.
10. Novyi osvitnij prostir. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/novij-osvitnij-prostir>.
11. Pro Derzhavnyi biudzhets Ukrainy na 2018 rik : Zakon Ukrainy vid 07.12.2017 № 2246-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
12. Deiaki pytannia nadannia subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetyam na zabezpechennia yakisnoi, suchasnoi ta dostupnoi zahalnoi serednoi osvity «Nova ukrainska shkola»: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 04.04.2018 № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/237-2018-%D0%BF>.

*Аннотация*

Маркович Галина, Юлия Острищенко,

**ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЩЕГО СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
В КОНТЕКСТЕ ВНЕДРЕНИЯ РЕФОРМ В УКРАИНЕ**

*Раскрыты особенности и подходы к бюджетному финансированию общего среднего образования в Украине, проанализированы проблемные вопросы, которые существуют в данной сфере, причины и предпосылки их возникновения. Обобщены результаты внедрения мероприятий по реформированию среднеобразовательных учреждений и повышению качества образовательных услуг. Предложены подходы к внедрению бюджетного финансирования школ, принадлежащих к частной форме собственности.*

**Ключевые слова:** реформа образования, учреждения общего среднего образования, опорные учреждения, образовательные услуги, финансирование образования, образовательная субвенция.

*Summary*

Galyna Markovych, Yuliia Ostrishchenko

**SECONDARY EDUCATION FINANCING  
IN THE CONTEXT OF REFORMS IMPLEMENTATION IN UKRAINE**

*The article investigates approaches and nature of Ukrainian education financing system, including those developed under recent budgetary and education reforms. Revenue sources as well as spending areas in terms of budgetary education expenditures are analyzed, challenges and problematic issues related to education financing are highlighted.*

*Financial mechanism of educational subvention implementation is analyzed, reasons and ways of its improvement are discussed based on local budgets performance indicators and local governments' lack of budget means required to provide educational services of adequate quality.*

*Tasks and measures included into the National Strategy of Secondary Education Reform "New Ukrainian School" are investigated and estimated by presenting key recent deliverables and innovations integrated in Secondary Education Institutions functioning, including establishment of Hub-schools.*

*Approach and instrument required for implementing budget funding of private schools' services are developed and presented in the article.*

**Keywords:** education reform, secondary education institutions, hub-schools, education services, education financing, education subvention.

© Мельничук Г.Л., 2018  
[galyna\\_cv@mail.ru](mailto:galyna_cv@mail.ru)

*Косівський інституту прикладного та декоративного мистецтва  
Львівської національної академії мистецтв, Косів*

## РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО ВОЛОНТЕРСТВА У ЗМІЦНЕННІ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА: ДОСВІД ЄС ДЛЯ УКРАЇНИ

*Основною метою статті є дослідження досвіду корпоративного волонтерства в країнах Європи, втілення його кращих практик в Україні та впливу на розвиток і зміцнення громадянських інститутів. Висвітлено історичні етапи зародження феномену «корпоративне волонтерство та основні форми його діяльності. Визначено, що волонтерство є невід'ємною складовою діяльності бізнес-компаній та важливою складовою колективної соціальної відповідальності. На прикладі великих українських підприємств і організацій проаналізовано практичний досвід корпоративного волонтерства. Автором доведено важливість питання взаємодії компаній з громадами в різноманітних суспільно-громадських питаннях: енергоефективність, економне використання природних ресурсів, вирощування і виробництво екологічно чистих продуктів, дотримання прав людини. Окреслено причини низької соціальної активності компаній; запропоновано необхідність розроблення та прийняття державними органами національної політики, спрямованої на збільшення конкурентоспроможності та покращення якості життя громадян України.*

**Ключові слова:** корпоративне волонтерство; корпоративна соціальна відповідальність; мотиви волонтерства; громадянське суспільство.

**Постановка проблеми.** Економічна криза 2000-х рр. значно вплинула на поширення і розвиток корпоративного волонтерства. Суттєве зменшення фінансування благодійності і програм розвитку персоналу спонукало компанії до створення підтримки програм корпоративного волонтерства.

В умовах економічної нестабільності, скорочення державних витрат на благодійність, поглиблення дисбалансу між здатністю держави ефективно виконувати свої функції та забезпечувати основні потреби громадян, питання розвитку корпоративного волонтерства і його значення для зміцнення громадянського суспільства в Україні є особливо актуальним і потребує ґрунтового дослідження.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Теоретичні й науково-методичні основи дослідження волонтерства і соціальної відповідальності бізнесу розглядали у своїх працях вчені В. Барова, З. Данаєва, С. Івченко, В. Кондратьєв, А. Керол, Ф. Котлер, М. Портер, М. Фрідман, Н. Кричеський та інші. Економічні й інституціональні аспекти корпоративної соціальної відповідальності вивчали вітчизняні науковці: В. Воробей, Л. Денисюк, Я. Дем'яненко, Р. Колиско, Є. Б. Кубко, О. Лазаренко, Л. Г. Лаптева, М. Саприкіна, В. Сміренський, М. Стародубська. Питання корпоративного волонтерства досліджують Т. Литвиненко, К. Нефьодова, О. Плахова, Н. Слівінська та ін. Незважаючи на певні напрацювання, залишаються недослідженими

питання корпоративного волонтерства і благодійництва як важливого інструменту громадянського суспільства, не визначено його роль у зміцненні громади та суспільства, вплив на конкурентоспроможність підприємств і країни в цілому.

**Виділення недосліджених частин загальної проблеми.** Поміж проблем, що стримують розвиток громадянського суспільства в Україні, як відзначають громадські активісти, економісти, науковці й політики, є питання співпраці бізнесових структур із громадськими організаціями і розвитку колективної соціальної відповідальності як складової корпоративного волонтерства. Якщо соціальне волонтерство є досить поширеним серед населення, то корпоративне волонтерство є новим явищем для вітчизняних компаній і потребує напрацювання теоретичного і практичного досвіду.

Задекларувавши європейські прагнення, питання соціальної відповідальності бізнесу і сталого розвитку суспільства є актуальними. Проблеми соціального волонтерства, корпоративної соціальної відповідальності й громадянського суспільства досліджуються українськими науковцями, проте питання втілення європейського досвіду корпоративного волонтерства і його значення для української громади, не достатньо вивчені.

**Формулювання цілей статті.** Ключовою метою статті є вивчення і дослідження досвіду корпоративного волонтерства в країнах Європи, втілення його кращих практик в Україні та їх



вплив на розвиток і зміцнення громадянського суспільства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Феномен «корпоративне волонтерство» виникає на зламі інтересів трьох соціальних гравців: бізнесу, громади та безпосередньо волонтерів, приносячи вигоди кожному з них. Громада отримує додаткові фінансові та людські ресурси для розв'язання певної соціальної проблеми. Крім того, програми корпоративного волонтерства – це неформальний канал поширення таких суспільних цінностей, як безкорисливість, взаємодопомога та піклування [1].

Корпоративне волонтерство (КВ) – це політика компанії, спрямована на залучення працівників компанії до благодійної та волонтерської діяльності, частина корпоративної культури, заснована на гуманістичних цінностях, на усвідомленні важливості ініціативи, солідарності та відповідальності.

Вперше рух КВ з'явився в 50-х рр. ХХ ст. у США. З того часу американський досвід запозичили чимало країн. У 80-х рр. ХХ ст. програми КВ діяли в 30 країнах Європи, Латинської Америки і Азії. В країнах Європи корпоративне волонтерство, як складова КСВ, інтегроване або в публічну політику або проводиться суто в компанії як соціально відповідальна практика. У Європейському Союзі основним завданням КВ є підтримка сталого розвитку компанії, відповідальної бізнесової поведінки й покращенню ситуації на ринку праці [2].

На Заході корпоративне волонтерство поширене у трьох формах: dollars for doers («гроші за вчинки») – це внесок компанії в реалізацію соціальних проектів, який розраховується на основі робочого часу, витраченого співробітниками в організаціях третього сектору; за альтернативною схемою «банк часу» компанія узгоджує певний «бюджет» робочого часу, який співробітники можуть витратити на підтримку певних соціальних волонтерських програм; відрядження співробітників на соціальні проекти («спеціаліст на прокат») дозволяє їм зануритись у реальне життя, в незвичних зовнішніх умовах використати власні знання та досвід. Однак це досить дорогий тип корпоративного волонтерства, адже протягом таких відряджень співробітники продовжують отримувати зарплатню та соціальні виплати [3].

Менеджери великих світових компаній вважають КВ невід'ємною складовою своєї діяльності та як важливу складову колективної

соціальної відповідальності (КСВ). За визначенням Європейської Комісії КСВ – це «відповідальність підприємств за свій вплив на суспільство». Бізнес з однієї сторони зацікавлений у власному стабільному розвитку, а з іншої – повинен відчувати себе соціально відповідальним суб'єктом реформування громадських відносин. Проте його діяльність має відбуватись у межах суспільного договору і контролюватися інститутами громадянського суспільства та частково – державою. Відсутність прозорих відносин між основними суб'єктами політики і бізнесу провокує політичну корупцію та соціальну стагнацію [4].

Через КВ вирішуються важливі питання взаємодії компаній з громадами: екологічні проблеми, пов'язані з енергоефективністю, економне використання природних ресурсів, дотримання прав людини. Співпраця бізнесових структур з громадськими організаціями здійснюється завдяки різноманітним програмам і проектам. Даному виду волонтерства притаманна розвинута організаційна структура, яка включає різні напрямки діяльності: суспільну, яка безпосередньо пов'язана з роботою; індивідуальну або групову роботу в благодійному проекті на умовах часткової зайнятості; членство в громадських організаціях; управління діловими зв'язками компанії з місцевими організаціями. Наприклад, допомога в розвитку «соціальних підприємств», в тому числі компаній-постачальників, де працюють представники етнічних меншин або інваліди; організація програм пожертв у грошовій та натуральній формі та ін. [5].

Експерти відзначають, що проекти КВ, спрямовані на вирішення проблем місцевої громади, сприяють підвищенню довіри до бізнес-структур і органів місцевої влади, допомагають об'єднати людей і дати їм спрямування благодійної діяльності, важливе для конкретної громади. Проекти, виконані працівниками компанії в місцях проживання, підвищують не тільки їх соціальну активність, а й членів сім'ї. Як результат – зростання громадянської свідомості й активності.

Наприклад, у Польщі важко знайти підприємство, яке не втілювало б у життя принципи соціальної відповідальності. Тому гасло багатьох польських компаній звучить так: «На кожному етапі нашої діяльності ми прагнемо діяти етично, транспарентно і соціально. Ми беремо до уваги суспільні інтереси, охорону довкілля і відносини з зацікавленими сторонами» [6]. За останні двадцять років Польща перейшла до зрілого, цивілізованого і відповідального бізнесу стосовно суспільства й працівників,

акціонерів і клієнтів, довкілля та ділових партнерів.

Варто зазначити, що у Польщі за активне просування ідей соціальної відповідальності запроваджено різноманітні нагороди, відзнаки, податкові (кредитні) пільги та фінансову підтримку, які частіше за все надаються державними органами або організаціями, що певним чином пов'язані із соціальною відповідальністю бізнесу. З 1998 р. проводиться конкурс «Філантроп року», якому лауреати обираються за такими категоріями: активізація місцевої громади; освіта; екологія; культура і мистецтво; соціальна допомога та охорона здоров'я; розвиток демократії та захист прав людини.

На відміну від світових тенденцій, де КВ набуло масового характеру, в Україні воно здійснює перші кроки. Ця форма соціальної відповідальності не стала розповсюдженою практикою серед українських бізнес-організацій, а її прояви спостерігаються переважно серед великих комерційних структур. Українські компанії характеризуються доволі стандартним набором практик: здебільшого це підтримка бійців на Сході України, збір коштів на медикаменти та військове обмундирування; підтримка сімей з дітьми; збір коштів для людей, які потрапили в складні життєві умови тощо. Практика показує, що корпоративна благодійність в Україні розвивається переважно в компаніях з іноземним капіталом.

Причинами низької соціальної активності компаній експерти називають відсутність підтримки й уваги з боку топ-менеджерів, недовіра до громадських організацій, відсутність системного підходу у діяльності, недостатня комунікація між працівниками, відсутність звітності та результатів, несформованість корпоративної культури тощо [7].

Незначна зацікавленість підприємців волонтерством, як важливою складовою роботи з персоналом, пояснюється негативним досвідом Радянського Союзу, коли добродійність реалізовувалася тільки в державних питаннях: великих будівництвах, громадських роботах, шефстві, наставництві тощо. Частка добровільності в цих справах була зовсім знецінена і перетворена на обов'язок [8].

Проте слід відзначити, що КВ в Україні поступово почало набувати системного характеру: організуються тематичні семінари, конференції, форуми, оголошуються конкурси, проводяться спеціальні наукові та соціологічні дослідження.

Питання практичного досвіду КВ є важливими для всіх регіонів України. Зокрема, в

м. Рівне в травні 2011 р. відбулося засідання круглого столу на тему «Волонтерство: ефективне партнерство» із запрошенням волонтерів з м. Любліна (Польща). Як зазначила директор Рівненської філії кіномережі «Мультиплекс» М. Шульган: «Коли підприємство долучається до подібних проєктів, це не означає, що воно лише щось віддає. Волонтерство створює позитивний імідж компанії в суспільстві, привертає увагу та заохочує добродійні наміри потенційних клієнтів, підвищує ефективність роботи команди: мотивує, стимулює, надихає» [9].

Український форум благодійників проводить масштабну роботу щодо популяризації в суспільстві волонтерського руху. Зокрема, проводяться Міжнародні конференції, на яких значне коло питань присвячено практиці ціннісного партнерства бізнесу та благодійних організацій, соціальному підприємництву, системному управлінні, як досвіду бізнесу для благодійництва.

Започаткування національного конкурсу «Корпоративне волонтерство в Україні» за сприяння фонду Східна Європа є позитивним зрушенням, оскільки його метою є поширення практики волонтерського руху серед компаній в Україні та відзначення кращих, в яких розроблені та активно впроваджуються волонтерські програми, покликані вирішити важливі суспільні проблеми.

У конкурсі беруть участь переважно великі компанії: компанія ЕУ в Україні, «Кока-Кола Беверіджиз Україна» та ін. Програми компаній-переможців яскраво продемонстрували як бізнес, інвестуючи невеликі кошти, робочий час, досвід та знання своїх співробітників, допомагає вирішувати нагальні проблеми в різних сферах суспільного життя.

Реалізуючи свої бізнес стратегії та впроваджуючи соціальні інновації, компанії допомагають розвитку освіти, професійній підготовці й охороні здоров'я. Наприклад, фармацевтична компанія-виробник КРКА в Україні здійснює волонтерську діяльність через проєкти у сфері охорони здоров'я, гуманітарної допомоги завдяки спонсорству і грантам, інвестує в розвиток спорту, освіти, науки і культури [10].

Компанія МТС спільно з ДТЕК й Фондом Р. Ахметова «Розвиток України» створили Міжкорпоративний університет для розвитку м'яких навичок серед студентів та впроваджують телемедицину в Україні. Мобільний оператор life:) проводить свої конкурси для студентів, пропонуючи стажування. Компанії Метінвест, Інтерпайп та інші працюють над підвищенням

рівня професійної освіти, забезпечуючи себе майбутніми працівниками.

Проаналізувавши корпоративну волонтерську діяльність підприємств, можемо зробити висновок, що в основному це 3 види підприємств: міжнародні компанії, які працюють в Україні; українські компанії, які мають у своєму штаті співробітників, працюючих за кордоном; українські компанії, які працюють тільки в Україні. Основними мотивами, що спонукають компанії займатися благодійництвом є підвищення репутації і підтримка позитивного іміджу компанії; зміцнення команди; розвиток професійних людських якостей співробітників, моральне задоволення від участі в добрих справах, а також безпосередня допомога тим, хто її потребує.

В Україні прийнята низка законодавчих актів щодо діяльності волонтерів, але ще багато питань залишаються неврегульованими. Так, в аналітичному звіті центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» зазначається необхідність прийняття національної політики з КСВ: «Незважаючи на той факт, що ...країни, в тому числі ЄС, зрозуміли важливість КСВ і забезпечують йому різнобічну підтримку, в тому числі через прийняття національних політик (15 країн Європи в 2011 р. мали національні політики з КСВ, в 2012 р. до них доєдналася Естонія), в Україні цей процес не входить до розряду першочергових, а прийняття національної політики з КСВ здебільшого ігнорується державними органами влади» [11]. На думку експертів, прийняття Національної політики з КСВ сприятиме не лише підвищенню позицій національних компаній і держави в індексах конкурентоспроможності, а й покращенню якості життя пересічних громадян.

У відповідь на потребу громадянського суспільства в Україні почали формуватися ініціативи, спрямовані на розробку нормативної бази КСВ: у 2009-2013 рр. за ініціативи громадських організацій відбулися Парламентські слухання і обговорення проекту Концепції стратегії. Ключовою подією став Указ Президента України в червні 2013 р. відповідно до якого затвердили робочу групу при Координаційній раді зі сприяння розвитку громадянського суспільства в Адміністрації Президента [12].

Однак, протистояння між суспільством і владою в Україні в 2014 р., яке призвело до Революції Гідності, завадило закінчити розробку стратегії. Єдиним документом, в якому йдеться про КСВ, є розділ в Угоді про Зону вільної

торгівлі між Україною та ЄС, підписаному в 2016 р. [13].

Країни ЄС дотримуються чіткої позиції, що волонтерство підвищує конкурентоздатність і дає можливість кар'єрного зростання. Така норма може запрацювати і в Україні, оскільки міститься в зареєстрованому в парламенті законопроекті «Про молодь», згідно з яким волонтерство трактується вторинною зайнятістю молоді, а отримані волонтером навички розглядаються як важлива складова професійної орієнтації та розвитку молоді. На практиці це означає, що в облікових картках державних органів і органів місцевого самоврядування після розділу «вища освіта» має з'явитися розділ «неформальна освіта», а після розділу «трудова діяльність» волонтер зможе задекларувати свій досвід і у графі «волонтерська діяльність». Це серйозний мотиваційний стимул для волонтерів та активних громадян отримати фактичні переваги при влаштуванні на роботу в органах державної влади [14].

Молоді кваліфіковані спеціалісти є найбільш перспективними для розвитку КВ, оскільки вони намагаються розвивати свої зв'язки всередині компанії-роботодавця, отримувати життєвий досвід і додаткові компетенції. В Україні зростає розуміння потенціалу корпоративного волонтерства серед бізнесу. Зокрема, 64% топ-менеджерів українських компаній розглядають «соціальну відповідальність» як відповідальність бізнесу перед суспільством [15].

На ґрунті складних соціально-економічних і політичних процесів, які відбуваються в українському суспільстві, соціально відповідальний бізнес поступово стає частиною корпоративної культури, соціального та громадського життя суспільства.

**Висновки.** Підсумовуючи, можна зробити наступні висновки. По-перше, корпоративне волонтерство в Україні набуває все більшого поширення і популярності. По-друге, корпоративне волонтерство розвивається в компаніях переважно з іноземним капіталом. По-третє, малий і середній бізнес повинен долучитися до волонтерської діяльності і працювати в інтересах місцевої громади. По-четверте, для успішного розвитку компаній і громадянського суспільства потрібна їх тісна співпраця і взаємодія в різноманітних сферах суспільного життя. По-п'яте, сприяння розвитку корпоративної соціальної відповідальності і корпоративного волонтерства сприятиме інтеграції України до європейського соціального-економічного простору і поступовій інтеграції до ЄС.

**Список літератури:**

1. Корпоративне волонтерство, “*Corporate volunteering*”, (2015) available at: URL: <http://ufb.org.ua/sekto-r-blagodijnosti/blagodijnist-biznesu/instrumenti-korporativnoi-filantropii>, (Accessed 06.10.2018).
2. Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) для України, “*Consequences of the National Policy on Corporate Social Responsibility (CSR) Rejection for Ukraine*”, (2013), available at: URL: [http://csr-ua.info/csr-ukraine/wpcontent/uploads/2013/11/cost\\_of\\_non\\_adoption\\_final](http://csr-ua.info/csr-ukraine/wpcontent/uploads/2013/11/cost_of_non_adoption_final) (Accessed 02.10.2018)
3. Корпоративне волонтерство, “*Corporate Volunteering*”, (2015), available at: URL: <http://ufb.org.ua/sekto-r-blagodijnosti/blagodijnist-biznesu/instrumenti-korporativnoi-filantropii>, (Accessed 06.10.2018).
4. Нова стратегія Європейської комісії з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) 2011–2014, “*New Strategy of the European Commission on Corporate Social Responsibility (CSR) 2011-2014*”, (2014), available at: URL: <http://www.csr-ukraine.org/strategiya-evropejskoi-komisii.html>, (Accessed 06.10.2018).
5. Кузнецов А. В. Корпоративное волонтерство в странах ЕС, Kuznetsov A., (2015), “*Corporate Volunteering in the EU Countries*”, available at: URL: <http://www.intertrends.ru/forty-third/Kuznetsov.pdf>, (Accessed 07.10.2018).
6. Рыбак В. М., Шаповал В. М., Становлення соціальної відповідальності бізнесу в Польщі та тенденції її розвитку в умовах кризи. Rybak Y. M. and Shapoval V. M., (2009), “*Formation of Social Responsibility of Business in Poland and its Development Trends amid Crisis*”, available at: URL: [file:///C:/Users/Dell/Downloads/vamsue\\_2009\\_2\\_10.pdf](file:///C:/Users/Dell/Downloads/vamsue_2009_2_10.pdf), (Accessed 11.10.2018).
7. Туркин С. В. Корпоративное волонтерство: какая от него польза. Turkin S.V., (2013), “*Corporate Volunteering: what Benefits one Gets*”, available at: URL: <http://www.csrjournal.com/sustainable/4862-korporativnoe-volonterstvo-kakaya-ot-nego-polza.html>, (Accessed 11.10.2018).
8. Лях Т. Л. Волонтерство як суспільний феномен / Т. Л. Лях // Проблеми педагогічних технологій : зб. наук. пр. / Волинський державний університет імені Лесі Українки. – Луцьк, 2004. – Вип. 3-4. – С. 139. Lyach T.L., (2004), “*Volunteering as a Social Phenomenon*”, *Problemy pedahohychnykh tehnolohyj*: zб. nauk. prac&apos;. Volyns&apos;kyj derzhavnyj unyversytet ymeny L.Ukrayinky. Luc&apos;k, 2004. V. 3-4. P. 139.
9. Волонтерство — лакмусовий папір «зрілості» суспільства, “*Volunteering as a Litmus Test of the Maturity of Society*”, (2011), available at: URL: <https://rivnepost.rv.ua/news/volonterstvo-lakmusoviy-papir-zrilosti-suspilstva>, (Accessed 06.10.2018).
10. Krka, tovarna zdravil, d. d., Novo mesto[SI], (2018), available at: URL: <https://www.krka.biz>, (Accessed 06.10.2018).
11. Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) для України, “*Consequences of the National Policy on Corporate Social Responsibility (CSR) Rejection for Ukraine*”, (2013), available at: URL: [http://csr-ua.info/csr-ukraine/wp-content/uploads/2013/11/cost\\_of\\_non\\_adoption\\_final](http://csr-ua.info/csr-ukraine/wp-content/uploads/2013/11/cost_of_non_adoption_final), (Accessed 06.10.2018).
12. Національна стратегія КСВ в Україні: стан та перспективи, “*National Strategy for SCR in Ukraine: Condition and Prospects*”, (2016), available at: URL: <https://www.gurt.org.ua/articles/31876/>, (Accessed 05.10.2018).
13. Угода про асоціацію України з ЄС, “*Association Agreement between Ukraine and the European Union*”, (2017), available at: URL: <https://ukr.segodnya.ua/politics/soglashenie-ob-associacii-ukrainy-s-es-tekst-dokumenta-1037038.html>, (Accessed 29.09.2018).
14. Крулько І. І. Волонтерство в Україні: як підтримати і посилити мотивацію? Krulko I. I., (2016), “*Volunteering in Ukraine: Ways to Maintain and Increase Motivation*”, available at: URL: <http://gazeta.dt.ua/internal/volonterstvo-v-ukrayini-yak-pidtrimati-i-posiliti-motivaciyu-.html>, (Accessed 15.09.2018).
15. Плахова О.М. Корпоративне волонтерство як прояв соціальної відповідальності бізнесу. Plachova O. M., (2014), “*Corporate Volunteering as Manifestation of Social Responsibility of Business*”, available at: URL: [http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis\\_64.exel](http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exel), (Accessed 02.10.2018).

**Аннотація**

Галина Мельничук

**РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО ВОЛОНТЕРСТВА В УКРЕПЛЕННІ  
ГРАЖДАНСЬКОГО ОБЩЕСТВА: ОПЫТ ЕС ДЛЯ УКРАИНЫ**

Основной целью статьи является исследование опыта корпоративного волонтерства в странах Европы, внедрение его лучших практик в Украине, влияния на развитие и укрепление гражданских институтов. Высветлены исторические этапы зарождения феномена «корпоративное волонтерство», и основные формы его деятельности. Определено, что волонтерство является неотъемлемой частью деятельности бизнес кампаний и важной составляющей коллективной социальной ответственности. На примере крупных украинских предприятий и организаций, проанализирован их практический опыт корпоративного волонтерства. Автором доведена важность вопроса взаимодействия кампаний с местными общинами в различных общественно-гражданских вопросах: энергоэффективность, экономное использование природных ресурсов, выращивание и производство экологически чистых продуктов, соблюдение прав человека. Определены причины низкой социальной активности кампаний; предложена необходимость разработки и принятия государственными

органами національної політики, направленої на збільшення конкурентності і удюдження якості життя громадян України.

**Summary**

*Halyna Melnychuk*

**THE ROLE OF CORPORATE VOLUNTEERING IN STRENGTHENING THE CIVIL SOCIETY:  
EU EXPERIENCE FOR UKRAINE**

*The article reveals the experience of corporate volunteering in European countries, the embodiment of its best practices in Ukraine and its influence on the development and strengthening the public institutions. The historical stages of the origin of the phenomenon of "corporate volunteering" and the main forms of its activity are highlighted. It is defined that volunteering is an inseparable part of the activity of business companies and an important part of the collective social responsibility. Considering the example of big Ukrainian enterprises and organizations the practical experience of corporate volunteering was analyzed. The author proves the importance of the issue of interaction between the companies and communities concerning different social and public problems: energy efficiency, economic use of natural resources, the cultivation and the production of environmentally friendly products, respect for human rights. The reasons for low social activity of the companies are outlined; the need for elaboration and adoption by the state authorities the national policy aimed at increasing the competitiveness and the improvement of the quality of life of the citizens of Ukraine is suggested.*

*Having declared the European aspirations, the issue of the social responsibility of business and the stable development of the society is of great current interest. Ukrainian scientists investigate the problems of social volunteering, corporative social responsibility and civil society, but the issue of the embodiment of the European experience of corporative volunteering and its meaning for the Ukrainian society is not studied enough.*

*That is why the key aim of the article is the investigation of the experience of corporative volunteering in European countries, the embodiment of its best practices in Ukraine and their influence on the development and strengthening of the civil society.*

*The questions of cooperation between the business structures and civil organizations will favor the development of civil society in Ukraine.*

*It is concluded that corporative volunteering in Ukraine becomes more widespread and popular; corporate volunteering is developing mostly in the companies with foreign investments; small and medium-sized business must join the voluntary activity and pursue the interests of a local community; for the successful development of the companies and public society their close cooperation and interaction in the fields of social life is needed; the development of corporative responsibility and corporate volunteering will favor the integration of Ukraine into European social and economic space and the gradual integration into the EU.*

УДК 339.7

JEL Classification: F21, F23

© Alexey Djusov, Serhii Apalkov, 2018

[svstager@gmail.com](mailto:svstager@gmail.com)

Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro

## DIGITAL INNOVATIONS IN PRIVATE CAPITAL MANAGEMENT

*In the article the authors examine the economic essence of the concept of "private capital management" and the consequences of the application of digital innovations in this field. The fundamental changes are taking place in the financial services sector and the FinTech segment is feeding these transformations. The volatile markets, growth of assets under management, increasing competition from nonbanking institutions and creation of new business models form the key drivers for transformation of private banking and wealth management industry.*

**Key words:** private capital management, automated investment consulting, robots-advisers, blockchain, digital technologies

**Introduction**

In the era of global digital transformations, the success of economic development is largely determined by how effectively private capital management is organized. The use of private investments, including international ones, ensures the inflow of capital into free businesses stimulating the economic development of any country. The growing competition in a world market of private capital management forces investment banks and other participants to seek innovative ways and strategies to attract and retain wealthy customers. Understanding of how the development of digital technologies affects private capital management and what changes should be expected in this market in the future is an important and urgent problem.

**Review of researchers**

Historically, the institution of private wealth management originated in England and Switzerland, as far back as the 18th century, then flourished in the USA, and therefore, mainly European and American economists carried out researches in this field. Among them we can distinguish: Markowitz H. [1], Smith, K. V. and Goudzwaard M. B. [2], Merton, R. [3], Maud D. [4], Molyneux Ph. and Omarini A. [5] as well as many others. In Ukraine, one of the

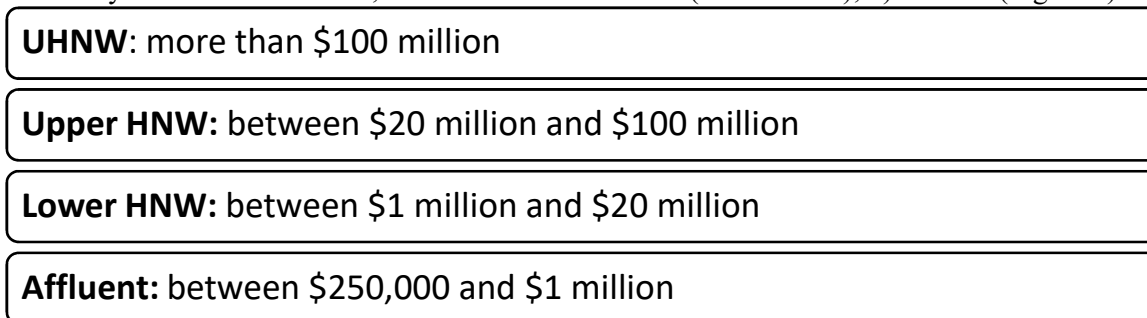
leading bankers Aleksandrov O. [6] actively studied this problem. Works of Vallée B. [7], Kerhor Y. [8] and others can be listed among recent studies of French scientists.

Even though the private capital management industry has a century-old history, under the recent active influence of digital transformations, it undergoes fundamental changes and requires new rethinking and approaches. In this regard, the aim of the article is to study the latest trends in the world market of the large private capital management and identify the innovative directions for its development.

**Private capital management**

Private capital management is a complex of the services provided by credit institutions to well-grounded citizens for saving and enhancement of their capital. In fact, it is a financial mosaic which the client makes together with the personal manager to find the personal solution.

The traditional segment nomenclature familiar to most wealth management institutions divides the client base into categories based on private wealth holdings [9]: 1) ultra-high net worth (UHNW); 2) upper high net worth (upper HNW); 3) lower high net worth (lower HNW); 4) affluent (Figure 1).



**Fig. 1.** The standards for the "client portrait" in private banking

Global private wealth grew by 5.2% in 2015 and reached \$168 trillion. The largest shares belong to North America (36%) and Western Europe (24.5%), however, the Asia-Pacific region is actively

increasing its turnover and takes the third place (20.5%) [9]. In general, according to forecasts, the global amount of private wealth for the next 5 years

will grow at a rate of 6% per year and reach \$224 trillion by 2020.

Table 1

## Global private financial wealth by region

Region	Value, \$ trillions				Growth, %			Share of the region, %			
	2013	2014	2015	2020*	2014/2013	2015/2014	2020/2015	2013	2014	2015	2020*
World	148	160	168	224	7,5%	5,2%	33,5%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
North America	55,7	59,3	60,4	76	6,5%	1,9%	25,8%	37,5%	37,2%	36,0%	33,9%
Western Europe	36,9	39,1	40,8	48,7	6,0%	4,3%	19,4%	24,9%	24,5%	24,3%	21,7%
Eastern Europe	3,1	3,4	3,6	5,3	9,7%	5,9%	47,2%	2,1%	2,1%	2,1%	2,4%
Japan	12,7	13,1	13,6	15,3	3,1%	3,8%	12,5%	8,6%	8,2%	8,1%	6,8%
Latin America	4,2	4,5	4,8	7,1	7,1%	6,7%	47,9%	2,8%	2,8%	2,9%	3,2%
Middle East and Africa	7,5	7,8	8	11,8	4,0%	2,6%	47,5%	5,1%	4,9%	4,8%	5,3%
Asian-Pacific Area	28,3	32,3	36,6	59,8	14,1%	13,3%	63,4%	19,1%	20,3%	21,8%	26,7%
* forecasted											

Source: Global Wealth 2016: Navigating the New Client Landscape [9]

The volume of private capital funds in offshore centers increased in 2015 by 3% - to \$10 trillion. Growth is due to the activity of customers from emerging markets. Singapore and Hong Kong show the highest increase: + 10%. The countries in North America, Western Europe and Japan, on the contrary, display a decrease of 3%.

UBS (Switzerland), Bank of America Merrill Lynch (USA), Morgan Stanley (USA) and Credit Suisse (Switzerland) play a key role in the private wealth management market. TOP 25 private banks worldwide by assets under management includes three French institutions - BNP Paribas (9 rank), Credit Agricole (22) and CIC (25) (table 2).

Table 2

## Top 25 private banks worldwide by assets under management (AUM)

Global Ranking	Institution	Country	AUM, USD bln (2015)	Growth, % 2015/2014
1	UBS	Switzerland	1 737,5	-1,0%
2	Bank of America Merrill Lynch	USA	1 444,8	-2,1%
3	Morgan Stanley	USA	687,3	-53,6%
4	Credit Suisse	Switzerland	620,9	-16,2%
5	Royal Bank of Canada	Canada	508,5	-27,8%
6	Citi	USA	437,0	-20,6%
7	JP Morgan	USA	369,0	-13,8%
8	Goldman Sachs	USA	357,3	-1,6%
9	BNP Paribas	France	311,4	-16,8%
10	Deutsche Bank	Germany	297,5	-11,0%
11	Julius Baer	Switzerland	287,0	-0,8%
12	BMO Financial Group	Canada	261,0	-20,0%
13	HSBC	UK	261,0	-5,1%
14	Pictet	Switzerland	239,2	0,3%
15	Northern Trust	USA	227,3	1,2%
16	Wells Fargo	USA	225,0	0,0%

Global Ranking	Institution	Country	AUM, USD bln (2015)	Growth, % 2015/ 2014
17	ABN Amro	Netherlands	217,4	-6,4%
18	Santander	UK	204,8	5,7%
19	Safra Sarasin Group	Switzerland	194,2	-8,9%
20	China Merchants Bank	China	192,9	57,7%
21	BNY Mellon	USA	191,8	0,4%
22	Credit Agricole	France	165,0	-3,7%
23	ICBC	China	154,1	28,8%
24	Lombard Odier	Switzerland	133,6	-1,7%
25	CIC	France	133,3	-1,2%

Source: Scorpio Partnership Global Private Banking Benchmark 2016. All results rounded [10]

In 2015, most private banking institutions significantly slowed in growth of assets under management and reduced operating profit. Among the factors affecting the results were volatile markets, as well as customers hesitating to onboard business at levels previously experienced. The results show that industry is adjusting to turbulent financial headwinds.

The Swiss holding UBS continues to be the leader of the industry. The top 25 experienced better efficiency ratios with a 75.1% cost-income ratio which is five points better than the all industry

average of 80%. However, their total assets under management declined slightly more than other industry. Basically, this is due to the high volatility of the market, but at the same time it was influenced by the fact that many well-known firms carry undergoing restructures of their divisional reporting lines. Also, investment banks focused aggressively on improving their cost-effectiveness in their operating models in order to overcome the crisis in the industry and improve the competitiveness of their services.

Table 3

#### Key performance indicators for the global capital management industry

Key Performance Indicator	Average percentage of annual change		
	TOP 25 banks (2015)	All banks 2015	All banks 2014
Assets under management	-1,70%	-1,00%	2,00%
Net new money	33,00%	-6,90%	18,40%
Income	1,10%	0,50%	-4,30%
Expenses	-2,40%	1,40%	-5,20%
Operating profit	-4,70%	0,60%	9,30%
Cost / Income	75,10%	80,00%	81,40%
The involvement of wealthy clients (HNW)	68,6(100)	69,9(100)	69,2(100)

Source: Scorpio Partnership Global Private Banking Benchmark 2016. All results rounded [10]

In recent years the development of digital technologies has influenced tremendously the financial sector in general and, in particular, private capital management.

#### FinTech's rapid development

FinTech is a dynamic segment presented at the intersection of financial services and technology, where technological start-ups and new market participants use innovative approaches to products and services currently provided by the traditional financial services industry (Fig. 1). Thanks to this, the FinTech segment is rapidly developing, breaking the usual order of things in the traditional value chain.

In fact, in 2015, the amount of funding for startups in the FinTech segment has more than doubled compared to the previous year, reaching 12.2 billion US dollars (in 2014 this figure was 5.6 billion US dollars).

According to recent researches [11, 12] the sector of asset management and private capital pays special attention to further enhancement of analytics of data for more effective detection and the quantitative assessment of risk.

Asset management and the private capital passes from physical consultations with technological support to consultations based on technologies with physical support. Also among key trends in private



capital management are: the automatization of assets placement and capital flows control as well as the

application of the advanced technologies allowing to make investments in the new markets.

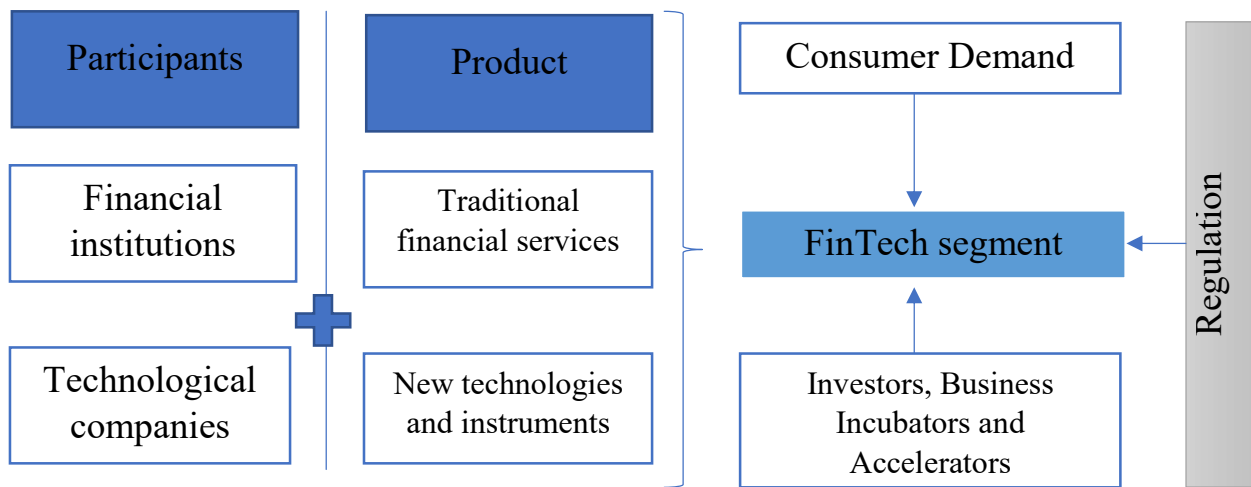


Fig. 1. Complex ecosystem of FinTech segment

### Development of robots-advisers for financial industry

Automated investment consultation (so-called "robots-consultants") presents serious competitive threat for operators at the market of investment services especially in a segment "only execution" and independent investments, however, it creates a challenge for traditional financial consultants too. Such robotic and automated consulting resources will put pressure upon traditional consulting services and their price stimulating transformation process in consultation.

This change in financial consulting model creates difficulties for managing directors of private assets / capitals which many years worked on lining of mutually beneficial relations with clients with smaller volumes of assets. Robots consultants propose the cost-efficient solution for this segment, and on condition of their correct positioning as a part of the range of the offered services they can provide the soft junction to a complete complex of consulting services for clients with specific needs or with higher requests.

### Blockchain technology changes rules of the game in branch of financial services

Blockchain is a new technology which integrates in itself a row of the mathematical, cryptography and economic principles allowing to message the database with an involvement of an unlimited number of users without the need for any check of the reliability or a check executed by the third-party organization. We assume that blockchain represents the next evolutionary stage in the field of technologies of a business process optimization.

On the other hand, though this technology really is very perspective, before its implementation it is necessary to solve several serious problems and to overcome a number of hindrances. Besides for deep understanding of technology of a blockchain and its commercial potential knowledge enveloping very different areas is required, and it carries to some uncertainty as regards concerns potential scopes of this technology.

### Conclusions

The world industry of private capital management is facing serious challenges, which are due, on the one hand, to global digital innovations, and on the other, to the increasing level of competition, including from non-bank institutions.

We can distinguish the following key digital directions in the private banking industry development: 1) automated investment consulting, 2) improving data analytics for more effective detection and quantification of risk, 3) inclusion of digital currencies in the investment portfolio.

If traditional financial institutions set themselves the task of introducing the new technologies into their existing architecture, they will be able to prepare themselves to act as executors of the main roles in the new financial services scene, where they will become the central link in the chain of work with the client and retain strong positions, even when the market undergoes changes under the influence of IT innovations. For successful competition, financial institutions will need to try to get the most out of what they have now. It's about trust from customers, brand awareness, access to data and knowledge of the regulatory environment.

## References

1. Markowitz, H. (1952): Portfolio selection // The Journal of Finance, 12(7), p. 77-91.
2. Smith, K. V. and M. B. Goudzwaard (1970): Survey of Investment Management: Teaching versus Practice // Journal of Finance, 25(2). – p. 329-347.
3. Merton, R. (2003): Thoughts on the Future: Theory and Practice in Investment Management // Financial Analysts Journal 59(1). - p. 17-23.
4. Maude D. (2006): Global Private Banking and Wealth Management: The New Realities // ISBN: 978-0-470-85421-1. – p. 360.
5. Molyneux Ph. and Omarini A. (1996): Private banking in Europe – getting clients and keeping them // Publisher: ICAFI University Press, Editors: B Sujatha, Nancy John, pp.166-197.
6. Aleksandrov O. (2010): Private banking in Ukraine. Genesis experience // Kiev. Publishing house "K.I.S." MMX. – p. 305.
7. Célérier C. and Vallée B. (2016): Catering to investors through product complexity // Working Paper Series. No 14 / June 2016. European Systemic Risk Board. – p. 43.
8. Yannick de Kerhor (2008): La mondialisation financière influence-t-elle les modes de gestion des entreprises ? // Géoéconomie. 2008/2 (n° 45). – pp.7-19.
9. Global Wealth 2016: Navigating the New Client Landscape. / Available at: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial-institutions-consumer-insight-global-wealth-2016/#chapter1>.
10. Scorpio Partnership Global Private Banking Benchmark 2016 / Электронный ресурс. // Available at: <http://www.scorpiopartnership.com/press/new-normal-the-global-private-banking-industry-buffed-by-tough-market-conditions-with-many-seeing-aum-and-margin-dips>.
11. World overview of FinTech segment, March 2016. Blurring the boundaries: How companies of the FinTech segment influence the financial services sector / Available at: <https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report-rus.pdf>.
12. World wealth report 2016. Capgemini / Available at: [www.worldwealthreport.com](http://www.worldwealthreport.com).

## Аннотація

Алексей Джусов, Сергей Анальков

## ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ

В статье авторы исследуют экономическую сущность понятия «управление частным капиталом» и последствия применения цифровых инноваций в этой области. Фундаментальные изменения происходят в секторе финансовых услуг, и сегмент FinTech поддерживает эти преобразования. Волатильные рынки, рост активов под управлением, растущая конкуренция со стороны небанковских учреждений и создание новых бизнес-моделей формируют ключевые движущие силы для трансформации частного банковского дела и индустрии управления активами.

**Ключевые слова:** управление частным капиталом, автоматизированный инвестиционный консалтинг, роботы-консультанты, блокчейн, цифровые технологии.

## Анотація

Олексій Джусов, Сергей Анальков

## ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПРИВАТНИМ КАПІТАЛОМ

Розглянуто економічну сутність поняття «управління приватним капіталом» та наслідки застосування цифрових інновацій у цій галузі. Фундаментальні зміни відбуваються у секторі фінансових послуг, і сегмент FinTech надає ці трансформації. Волатильні ринки, зростання активів, що знаходяться в управлінні, зростання конкуренції з боку небанківських установ та створення нових бізнес-моделей є ключовими факторами для трансформації приватного бізнесу та управління активами.

**Ключові слова:** управління приватним капіталом, автоматизований інвестиційний консалтинг, роботи-консультанти, блокчейн, цифрові технології.

© Черданцева І. Г., Венгер Є.І., Чоботар В.В., 2018

[i.cherdantseva@chnu.edu.ua](mailto:i.cherdantseva@chnu.edu.ua)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В СФЕРІ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Визначенні показові тенденції розвитку ринку франчайзингу з врахуванням специфічних умов розвитку економіки України на основі базових методологій маркетингового дослідження та загальнодоступних результатів опитувань експертів та операторів вітчизняного ринку франчайзингу. Розглянута активність франчайзерів в основних сегментах ритейлу. Систематизована маркетингова інформація щодо сектора франчайзингу в Україні. Акцентовану увагу на чинниках, які впливають на параметри розвитку франчайзингу як пріоритетного формату розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні. За результатами проведеного дослідження виділені чинники, які безпосередньо впливають на розвиток франчайзингу в Україні.*

**Ключові слова:** франшиза, франчайзинг, франчайзингові мережі, чинники розвитку ринку, оператори ринку, торговельні точки.

**Постановка проблеми.** Базовою ознакою сучасних економічних відносин є наявність конкурентного середовища, яке вимагає розвитку організаційних форм бізнесу, здатних забезпечити динамічну рівновагу підприємства за рахунок конкурентоспроможності, результативності та ефективності. Однією із форм відносини підприємницької організації та взаємодії є франчайзинг, який підтверджує свою ефективність та набуває все більшої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань формування мереж, які працюють за схемою франчайзингу, присвячені переважно праці вчених країн з розвинутою ринковою економікою, серед яких можна виокремити Б. Гаррета, П. Дюссожа, Д.М. Ламберта, Б.З. Мільнера, Д. Норта, Д. Тейлора. Проблематиці реалізації франчайзингових відносин як сучасного напрямку наукових досліджень присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених, як Т.І. Григоренко, О.В. Данніков, В.С. Дмитришин, В.П. Мазуренко, С.М. Махнуша, І.М. Семененко, Л.І. Дідківська, І.І. Килимник, О.П. Корольчук, В.І. Корсак, Л.О. Лігоненко, О.М. Трушенко, Г.П. Цірат та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** При цьому увага науковців зосереджена переважно на дослідженні сутності франчайзингу, нормативно-правових аспектах регулювання франчайзингових відносин, моніторингу франчайзингової активності в Україні та інших країнах світу. Водночас потребує подальшого вивчення аналіз ринку франчайзингу та визначення показових тенденцій, які характеризують сучасний стан розвитку франчайзингу в Україні із врахуванням впливу загальносвітових тенденцій.

**Формулювання цілей статті** полягає у визначенні показових тенденцій розвитку ринку франчайзингу з врахуванням специфічних умов розвитку економіки України на основі базових методологій маркетингового дослідження та загальнодоступних результатів опитувань експертів та операторів вітчизняного ринку франчайзингу.

**Виклад основного матеріалу.** Франчайзингова модель ведення бізнесу досить обґрунтовано вважається найнадійнішою бізнес-моделлю. За статистикою, в перші 4 роки роботи лише близько 8-10% нових підприємств із загальної кількості, відкритих по франшизі, зазнають невдачі, тоді як збиткових підприємств, відкритих не по франшизі – близько 80% [1]. В результаті опитування було виявлено, що в Україні в 2016 році франшизу продавали 461 компанія. 63% цих франшиз належать українським компаніям, які працюють на ринку більше 3-х років. Серед українських франшиз тільки 24% мають свої власні об'єкти, а 76% – франчайзингові. Кількість франчайзингових компаній скоротилася, в порівнянні з 2014 роком (565 компаній), що свідчить про відхід дрібних і «фейкових» франшиз з ринку і стійкості великих компаній. За результатами 2017 р. суттєвих змін в якісному й кількісному складі гравців ринку не відбулося. Якщо 2014-2017 рр. характеризувалися активним пошуком нових напрямків, ідей, підходів у сфері франчайзингу, і часто це проходило досить панічно, необдуманно, то 2018 р. відзначається як перший рік відносного спокою. Загальна активність у галузі свідчать про те, що затишшя пов'язане зі стабілізацією ринку та його готовністю до подальшого зростання [2].

Незважаючи на економічні проблеми останнього часу, франчайзинг в Україні

продовжує стрімко розвиватися і поширюватися в різних секторах і багатьох регіонах. За даними *FranchiseGroup*, провідної української консалтингової компанії в галузі франчайзингового бізнесу, одна з причин цього явища полягає в тому, що українці розглядають франчайзинг як одну з найбільш життєздатних форм інвестування капіталів, оскільки він пропонує надійні та перевірені на практиці моделі ведення бізнесу. На сьогоднішній день в Україні функціонують 565 франчайзерів, з яких 431 – це відомі компанії, а 134 – новачки серед ринкових гравців, які перебувають в процесі відкриття своїх перших торгових точок. На сьогоднішній день активні 77% франчайзерів України, іншими словами вони працюють з власниками франшиз, у яких є діючі торговельні точки; 23% неактивні, тобто вони зареєстровані як франшизи, але функціонують тільки їх власні торгові точки.

Зараз в Україні за франшизою працюють близько 24 тис. об'єктів. Опитані експерти зауважують, що частка локальних гравців збільшується з року в рік. Така ситуація характерна для більшості пострадянських країн.

Винятками можна вважати хіба що Білорусь та Казахстан, де 20% продавців франшиз — це місцеві компанії, а 80% — зарубіжні. Втім, і в цих країнах існує тренд на збільшення частки локальних гравців ринку, адже п'ять-сім років тому їх налічувалося лише близько 10% [2].

Більшість українських франшиз працюють в підгалузі роздрібної торгівлі товарами і послугами. Понад чотири з десяти франчайзингових точок в Україні працюють в секторі роздрібної торгівлі продуктами харчування, чотири з десяти франчайзингових точок функціонують в секторі послуг, дві з десяти франчайзингових точок – в ресторанному секторі (рис. 1).

У кожному з цих сегментів франчайзингові торговельні точки істотно домінують над незалежними операторами. Частково даний факт пояснюється більшою поширеністю франчайзингових точок в порівнянні з незалежними операторами в кожному сегменті економіки, що посилює домінування на ринку декількох великих гравців, які за допомогою франчайзингу істотно посилюють свої позиції (рис. 1).

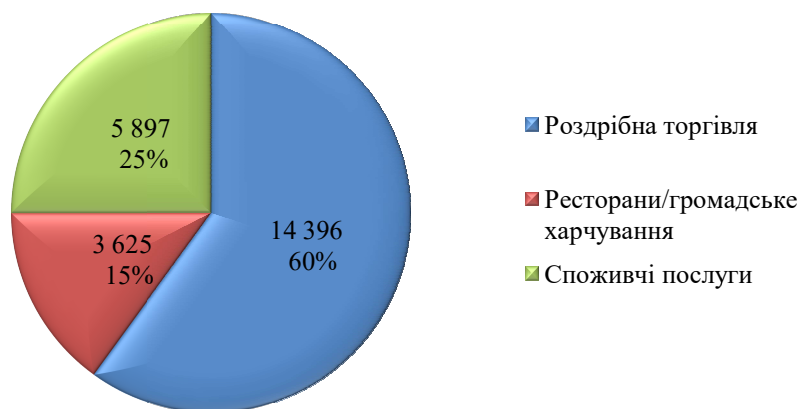


Рис. 1. Кількість франчайзингових точок в розбивці по секторах економіки (дані за червень 2018 р) [3]

Так, наприклад, у сегменті роздрібної торгівлі більше 60% торгових точок працюють під брендом п'яти найбільших франчайзерів: «Наша Ряба» (2600 франчайзингових точок), «Гаврільські курчата» (1300 франчайзингових точок), «Цифротех» (801 франчайзингова точка), «Том Фарр» (247 франчайзингових точок) і «Наш Край» (161 франчайзингова точка). У секторі послуг майже 60% франчайзингових торгових точок працюють під брендами трійки провідних франчайзерів: «Нова Пошта» (2060 франчайзингових точок), «Універсальна» (1800 франчайзингових точок) і «Експрес-клінінг» (400 франчайзингових точок). У секторі громадського харчування та ресторанного бізнесу найбільший гравець «ФастФудСистемз» контролює майже

10% торгових точок через тріфраншизи: «Піца Челентано» (163 франчайзингові точки), «Картопляна Хата» (21 точка) і «Яппі» (4 точки) [1].

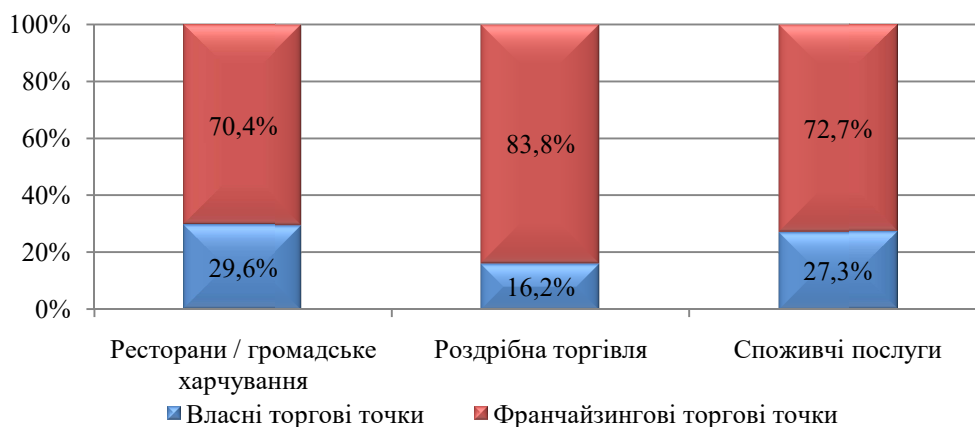
Стрімкий розвиток та масштабування вітчизняних франчайзингових мереж пояснюється тим, що дана система ведення бізнесу показала себе як надійний механізм зниження операційних ризиків і підвищення шансів на довгострокове виживання компаній. Статистичні дані свідчать, що з усіх українських підприємств 77% приватних підприємців йдуть з ринку після 7 років роботи, а після 10 років роботи на ринку на плаву залишаються тільки 18%. У підприємств, які працюють за договорами франчайзингу, ці показники набагато

краще – тільки 8% підприємців йдуть з ринку через п'ять років, і 90% зберігають позиції на ринку після 10 років роботи.

На даний час на українському ринку франчайзингу домінують вітчизняні франшизи, які контролюють 66% ринку. Зарубіжні франшизи, які контролюють решта 34% ринку, за своїм походженням розподіляються наступним чином: 191 компанія представляють такі країни,

як Бельгія, Франція, Польща, Білорусь, Німеччина, Китай, Фінляндія, Росія, США, Італія та Угорщина[1].

Внаслідок девальвації української валюти, інфляції і зниження купівельної спроможності населення спостерігається зростання інтересу до тих франчайзингових ліцензій, які деноміновані в місцевій валюті і не прив'язані до іноземного обладнання.



**Рис. 2.** Порівняння кількості франчайзингових і нефранчайзингових торгових точок по секторам економіки (дані за червень 2018 р.)

Найбільш суттєвою перешкодою для поширення іноземної присутності на даному ринку є постійна загроза девальвації національної валюти, яка за період 2014-2017 рр. рік викликала зростання вартості закордонних франшиз майже в три рази.

За темпами приросту кількості брендів Україна випереджає усі інші аналізовані країни, що пояснюється більш активним процесом впровадження франчайзингової форми ведення бізнесу в Україні через високий потенціал її розвитку. Так, якщо у розвинутих у цьому плані країнах вже склався певний розподіл брендів і відбувся поділ ринку, то в Україні є наявними вільні для завоювання і привабливі для інвестора ринкові ніші.

Також позитивним зрушенням на шляху розвитку франчайзингу в Україні стало полегшення франчайзингових відносин – з лютого 2015 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)». Цим законом скасовано реєстрацію договорів комерційної концесії (завдяки внесенню змін до Господарського кодексу України) [4].

Чинники, які впливають на стан розвитку франчайзингової діяльності в Україні, можна розділити на макроекономічні (ті, які формують контур існування такої форми ведення бізнесу як франчайзинг) і специфічні (ті, що безпосередньо

впливають на реалізацію ініціатив у сфері франчайзингу) [5].

До чинників, які впливають на параметри розвитку франчайзингу, як пріоритетного формату розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні належать наступні.

1. Загострення проблем на ринку праці. Зростання рівня безробіття реєструють у всіх регіонах України. Безробітне населення (за методологією Міжнародної організації праці – МОП) у 2015 р. становило 1654,7 тис. осіб або 9,1 % економічно активного населення. Показники безробіття в тих регіонах, які вже раніше характеризувалися високим його рівнем, набули критичної межі. Найвищими вони є у Луганській і Донецькій областях (15,6% і 13,8% економічно активного населення відповідно), а також у Полтавській (12,1%), Тернопільській (11,8%), Кіровоградській (11,4%), Житомирській (11,3%) областях. Оплата праці у структурі доходів населення становить лише 40,8%. При цьому все ще існує значна частка населення, у т.ч. працюючого, розмір середньодушового доходу якого залишається нижчим за прожитковий мінімум, що свідчить про невтішні тенденції щодо поширення бідності серед населення. Сума заборгованості населенню із заробітної плати станом на 01.05.2017 р. сягає 2185 млн. грн. [6]. У цьому контексті знижується купівельна спроможність населення та зменшується попит внутрішнього ринку України.

2. Дестимулювання підприємницької діяльності внаслідок збереження глибоких інституційних проблем. Україна у рейтингу DoingBusiness –2017 піднялася на одну сходинку у 2017 р. порівняно з попереднім роком (80 позиція у 2017 р. серед 190 країн і 81 позиція – у 2016 р.), що, безумовно, є позитивною тенденцією. Покращення позицій відбулося за п'ятьма показниками з десяти досліджуваних [7]. Але низка важливих для ведення підприємницької діяльності показників не покращилася, а погіршилася, серед них: отримання дозволів на будівництво (зниження на 3 сходинки); реєстрація власності (-1); оподаткування (-1). Тому розвиток підприємництва та дерегуляція підприємницької діяльності мають стати першочерговими завданнями економічної політики задля того, аби стимулювати різні форми ведення бізнесу, у т.ч. розвиток франчайзингу.

3. Високий рівень тінізації економіки, що є відображенням застійних явищ в економіці, наявних корупційних проблем, які перешкоджають веденню бізнесу у легальній площині. Хоча рівень тінізації економіки останніми роками знижується, ще зарано говорити про появу потужного і прозорого сектору легального підприємництва. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі у 2017 р. рівень тінізації економіки становив 31 % (у 2016 р. – 34 %, у 2015 р. – 40 %, 2014 р. – 43 %, 2013 р. – 35 %). За даними Мінекономрозвитку результативність процесу детінізації економіки залежить від спроможності держави створити безпечні, тобто стабільно сприятливі умови, що дозволить суб'єктам господарювання нарощувати економічну та інвестиційну активність в легальній економіці, функціонуючи з дотриманням принципу підтримки добросовісної економічної конкуренції на ринку [8].

4. Процес становлення і розвитку малого бізнесу в Україні відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів. Валютна дестабілізація та виведення з ринку низки неплатоспроможних фінансових установ, зокрема таких, як «Дельта Банк», «Надра», «VAB Банк», «Імексбанк», «Фінанси та кредит», «Банк Михайлівський», «Платинум Банк» є дуже болісними як для населення, так і для суб'єктів господарської діяльності. Кредити діючих банків є важкодоступними. Процентні ставки за новими кредитами в національній валюті, надані резидентам (корпоративному сектору), станом на кінець 2016 р. становили 15,2%.

Незбалансованою є строкова структура кредитів – більшість з них є середньо- та

короткостроковими. Станом на січень 2017 р. обсяг кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, становив 808593 млн. грн., з яких 291020 млн. грн. або 36 % – кредити, надані терміном до 1 року, 354801 млн. грн. (44%) – кредити, надані терміном від 1 до 5 років, і лише 162772 млн. грн. (20 %) – кредити, надані терміном до 5 років.

Суттєвими є також валютні ризики – девальвація гривні відносно долара США у 2016 р. становила 13,3%, у 2015 р. – 52,3%, що змушує враховувати певний момент невизначеності у веденні бізнесу (наприклад, значно дорожчає вартість придбання іноземного обладнання).

5. Нестабільність політико-економічної ситуації, що пов'язана із операцією об'єднаних сил на Сході України, анексія РФ АР Крим і окупація нею частини території – чинники, які безпосередньо не впливають на франчайзингову діяльність, але створюють додаткові, вкрай непередбачувані і важко прогнозовані перешкоди на шляху розвитку підприємництва. У результаті ведення воєнних дій руйнувань і пошкоджень зазнала ціла низка об'єктів, порушено транспортно-логістичні зв'язки всередині країни, понівеченими є торговельні мережі, що опинилися на непідконтрольній українській владі території. За таких умов підприємці опинилися у ситуації, коли в зв'язку з подіями на Сході України провадити будь-яку господарську діяльність на цій території є небезпечно [9].

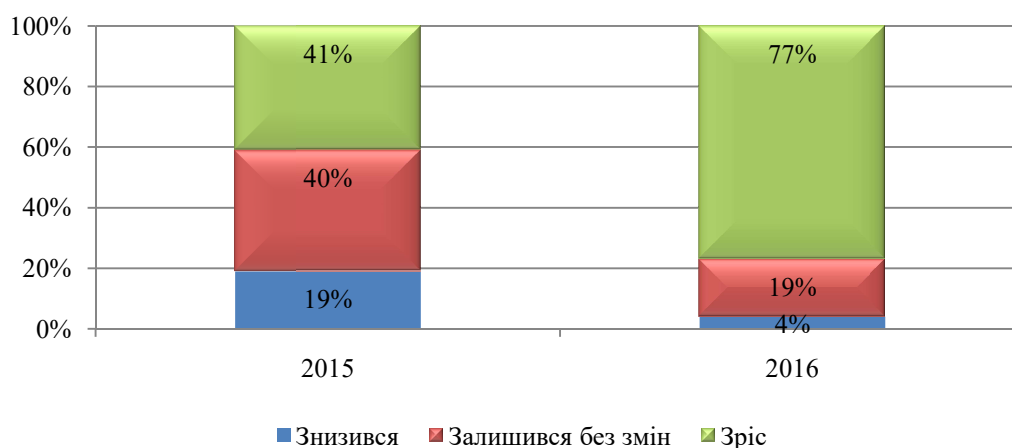
Систематизація маркетингової інформації щодо сектора франчайзингу базується на дослідженні, проведеному в співробітництві з компанією FranchiseGroup, Асоціацією ритейлерів України і декількома регіональними торговельними палатами в Україні [1, 10]. У дослідженні взяли участь респонденти майже з усіх сегментів роздрібного ринку, причому найбільша кількість респондентів представляють торгівлю роздрібними продуктами і послугами (34%), ресторани швидкого обслуговування (19%) і побутові послуги (12%). 67% опитаних респондентів представляли франчайзингові мережі, де 33% зайняли компанії, що розвивають свою власну мережу.

Майже всі опитані респонденти (93%) відзначили, що за період 2015-2017 рр. виторг їх компаній збільшився або залишився незмінним. Серед різних груп респондентів, 88% великих підприємств (визначаються як підприємства з річним доходом понад 250 млн. грн.) Повідомили про збільшення річних доходів, тоді як частка інших респондентів, які також відзначили збільшення рівня доходів, склала 71%.

Респонденти, які повідомили про збільшення виручки в період останніх років акцентуючи увагу на тому, що трьома основними причинами такого зростання були впровадження нових продуктів і послуг (59%), довгострокове планування, що покращує ринкову позицію (58%), і підвищення ефективності роботи за рахунок оптимізації (55%). При цьому, незалежно від розміру, місця розташування або сегмента ринку, респонденти, які повідомили про зростання виручки, відзначили, що поліпшення довгострокового планування входить в трійку причин зростання. на думку FranchiseGroup, краще довгострокове планування в першу чергу включає в себе плани щодо

поліпшення ринкового брендингу та впровадженню нових продуктів для задоволення поточних потреб ринку.

Незважаючи на те, що орієнтація на ефективність роботи і оптимізацію були в пріоритеті протягом періоду 2014-2016 рр., з посиленням цієї тенденції в 2016 р., в порівнянні з 2015 р., це не завадило операторам у секторі франчайзингу продовжувати відкривати нові магазини в 2016 р. Фактично, дослідження показало, що в більшості компаній кількість магазинів збільшилася в 2016 р. в порівнянні з 2015 р. (77% в 2016 р., в порівнянні з 41% в 2015 р.) (рис. 3)



**Рис. 3.** Розподіл відповідей респондентів дослідження щодо кількості торговельних точок у мережах, які працюють за схемою франчайзингу, за період 2015-2016 рр.

Поряд зі збільшенням кількості магазинів і кількості клієнтів, велика частина опитаних респондентів повідомили про збільшення розміру середнього чека в 2016 р., в порівнянні з 2015 р. (78% в 2016 р., в порівнянні з 53% в 2015 р.) За оцінкою операторів торговельних мереж, які працюють за схемою франчайзингу у 2016 р. середній обсяг продажів на одного клієнта збільшився приблизно на 20-25%. Хоча 2013 і 2014 рр. були особливо складними, 2015 р. став перехідним.

Результати опитування 2016 р. демонструють більше оптимізму щодо майбутнього зростання продажів, ніж результати 2015 р. Незважаючи на те, що в 2015 р. позитивні настрої явно переважали у франчайзингових компаніях, в 2016 р. як франчайзингові, так і індивідуальні роздрібні торговці, демонстрували певний оптимізм. Так, майже 95% опитаних респондентів прогнозують зростання річного доходу їх компанії протягом наступного періоду. Як у 2016, так і у 2017 роках оптимізм респондентів значно перевищив прогнози загального економічного зростання, причому більшість

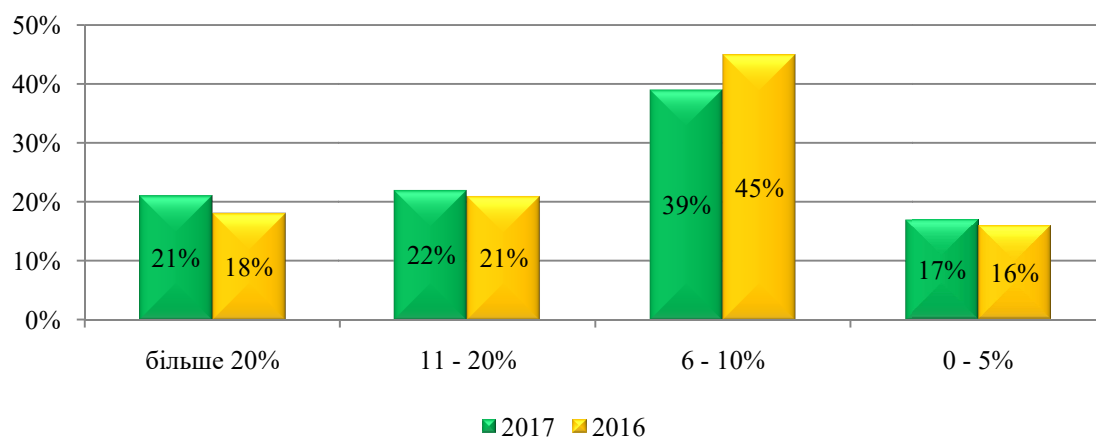
компаній прогнозували зростання до 10% (рис. 4).

Сприйняття майбутнього дещо відрізняється між франчайзинговими і нефранчайзинговими операторами. Якщо в 2016 р. році франчайзери були найбільш оптимістичними, то у 2017 р. оператори, які не є франчайзинговими, були більш оптимістичні щодо очікуваного річного зростання продажів. За даними FranchiseGroup, ця тенденція проявляється в тому, що багато нових франшиз вийшли на ринок із завищеними цінами, маючи рівень доходів на порядок нижче через високі початкові капіталовкладення в діяльність, формування бренду, розвиток мережі, включаючи нові ринки. Перспективи зрілих учасників ринку франшизи (наприклад, операторів, присутніх на ринку більше чотирьох років) або стабільні в порівнянні з попереднім роком, або спостерігається зростання на 10-15%.

За даними FranchiseGroup, у найближчому періоді на ринку франчайзингу слід очікувати зростання виручки, а також активізації процесів злиття й поглинання. Це пов'язано з великою кількістю учасників ринку і перенасиченням бізнес-моделей. Сильніші компанії будуть

купувати більш дрібних гравців у регіонах, і через ефект масштабу, виручка також буде рости. На найближчий період регіональна

експансія буде актуальною для всіх підприємств – переважна більшість операторів (95%) готові відкрити нові локації протягом 2017-2018 рр.



**Рис. 4.** Розподіл відповідей респондентів дослідження щодо прогнозу збільшення/зменшення відсотку річного доходу від продажів на наступний рік торговельних мережах, які працюють за схемою франчайзингу [1]

Аналіз результатів дослідження вказує привабливі для франчайзингу сектори економіки на найближчий період. Так, протягом досліджуваного періоду на ринку спостерігався розвиток трьох найпопулярніших видів франшизи в Україні: роздрібні продукти і послуги, ресторани швидкого харчування і комерційні послуги [1].

За результатами дослідження, всі учасники ринку зосереджені на підвищенні робочої ефективності та оптимізації витрат. Більшість компаній шукають аутсорсинг непрофільної комерційної діяльності замість збільшення кількості власного персоналу або числа операцій. При цьому FranchiseGroup ще не отримала ніяких запитів про покупку франшизи на комерційні послуги.

Популярність комерційних послуг збільшилася з 2015 по 2016 р., причому частина респондентів респондентів (27%) заявили, що прагнуть придбати франшизу комерційних послуг (в порівнянні з 23% в 2015 р.). У цих категоріях респонденти продовжують повідомляти про те, що західні бренди користуються попитом, причому більшість (понад 80%) опитаних респондентів за обидва останні роки говорять, що західні бренди набирають або значну, або дуже значну популярність серед українських споживачів [1].

Кризові явища в економіці та прийняття безвізового режиму призвели до більш швидкого зростання числа українців, що мігрують в ЄС, головним чином в Польщу. Через проблеми зростаючої міграції в загальній економіці, актуалізувалося питання про те, в якій мірі трудова міграція вплинула на їх комерційну

діяльність франчайзингових операторів і про їх способи утримання персоналу. Більшість роздрібних торговців (64%) повідомляють, що трудова міграція не впливає на ведення їх діяльності

У той же час думка франчайзингових і нефранчайзингових операторів у ставленні до трудової міграції відрізняється. За результатами дослідження респонденти – оператори франчайзингу менш схильні відчувати вплив трудової міграції на свій бізнес, ніж нефранчайзингові оператори. (рис. 5).

Окрім того, за результатами проведеного дослідження більшість респондентів (60%) вказали, що підвищення заробітної плати було основним методом, який використовувався для утримання співробітників. Іншими надійними способами утримання співробітників були нефінансова мотивація (медичне страхування, транспортний засіб тощо) та навчання [1]

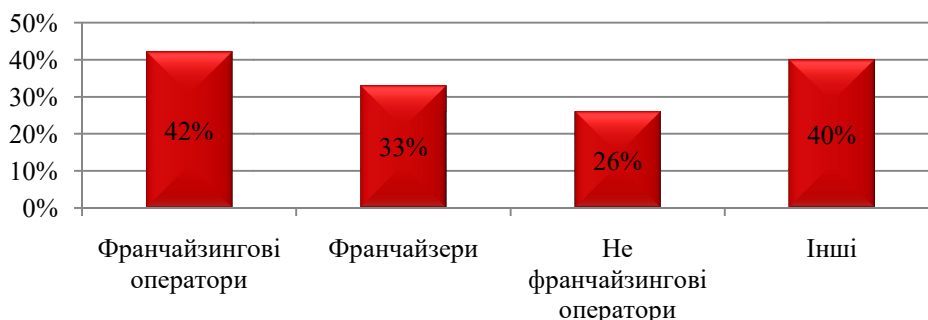
**Висновки.** Таким чином, за результатами проведеного дослідження, серед чинників, які безпосередньо впливають на розвиток франчайзингу в Україні, виділяється недосконалість нормативно-правової бази регулювання франчайзингової діяльності, відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів у сфері франчайзингу, висока вартість самої франшизи.

1. Недосконалість нормативно-правової бази регулювання франчайзингової діяльності проявляється у відсутності, по суті, спеціального законодавства з цього питання. На теперішній час вітчизняне державне регулювання франчайзингу знаходиться на перехідному етапі та потребує вдосконалення, як і сама культура



франчайзингових відносин. Відтак важливо розробити і прийняти проект закону, в якому буде унормовано визначення франчайзингу, а також його видів, урегульовано питання,

пов'язані із договором франчайзингу, а також інші організаційно-економічні аспекти.



**Рис. 5.** Розподіл відповідей респондентів щодо впливу робочої міграції на розвиток всіх форм бізнесу у сфері торгівлі

2. Відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів у сфері франчайзингу. Ринок франчайзингу України потребує спеціалістів в галузі франчайзингу: юристів, економістів, менеджерів з розвитку та маркетингу [11]. Для ознайомлення підприємців з можливостями ведення бізнесу за франчайзинговою схемою потрібна організація на місцевому рівні державного управління комунікативних заходів (семінарів, круглих столів тощо) із залученням світових експертів з цих питань і практикуючих франчайзерів. Наразі цим займаються тренінгові компанії, які на основі вивчення різних аспектів проблематики пропонують навчальні курси з франчайзингу (у вигляді лекцій, тренінгів). Наприклад, Перша школа франчайзингу – освітній проект консалтингової компанії FranchiseGroup – пропонує програму навчання, за якою спікерами є власники бізнесу у різних сферах, у рамках навчання пропонуються бізнес-тури на об'єкти, які успішно розвиваються за схемою франчайзингу.

3. Висока вартість самої франшизи. За даними компанії FranchiseGroup у розрізі видів

діяльності фінансові показники для розвитку франчайзингової діяльності найвищими є у сфері громадського харчування і послуг. Середній розмір інвестицій у сфері громадського харчування коливається від 54418 до 61050 дол. США, послуг – від 41357 до 104738 дол. США. У сфері торгівлі середній розмір інвестицій є меншим і становить від 18162 до 19951 дол. США. Середній розмір вступного внеску у сфері громадського харчування становить від 9035 до 10390 дол. США, у сфері торгівлі – від 9271 до 10063 дол. США (при цьому у сфері торгівлі у восьми торгових марок з чотирнадцяти внесок відсутній), у сфері послуг – від 6706 до 14619 дол. США.

Незважаючи на наявність низки несприятливих чинників, розвиток франчайзингової діяльності в Україні є перспективним напрямом з огляду на її меншу ризикованість (порівняно з традиційним веденням бізнесу), яка визначається репутацією франчайзингової мережі та ефективністю використання маркетингового інструментарію у торговельній мережі.

#### Література:

1. Франшизы в Украине устойчивы к кризису. Обзор сектора франчайзинга и его показатели на основе анкетирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://franchisegroup.com.ua/bitrix/templates/nakitel\\_tpl/img/pdf/Franchise%20Business%20Outlook%20Report.pdf](http://franchisegroup.com.ua/bitrix/templates/nakitel_tpl/img/pdf/Franchise%20Business%20Outlook%20Report.pdf)

2. Дудко В. НеСвій бізнес [Електронний ресурс]/ В. Дудко. – Режим доступа: <https://business.ua/biznes/item/3689-nesvii-biznes>

3. Кривонос А. Франчайзинговий ринок України сьогодні [Електронний ресурс] / А. Кривонос. – Режим доступа: <https://ffc.expert/ffc-blog/franchayzingovyy-rynok-ukrainy/>

4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, – № 21, ст.133 – С.1138,. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/191-19>

5. Макаренко Т.Є. Проблеми розвитку франчайзингу в Україні / Т.Є. Макаренко // Людина і суспільство: Економічний та соціокультурний розвиток: матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Рівне, 22 березня 2017 р.). – Рівне: Рівненський інститут Університету «Україна», 2017. – 376 с. – С. 36-43.

6. Динаміка суми заборгованості із виплати заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим

доступу:

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/prc\\_rik/prc\\_rik\\_u/dsz\\_u\\_U.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dsz_u_U.html)

7. Українаподнялась в престижномрейтингеDoingBusiness [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/economics/business/ukraina-podnyalas-v-prestizhnom-reytinge-doing-business-1066587.html>

8. Рівень тіньової економіки України зменшився у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/news/29311319.html>

9. Бізнес в умовах війни і форс-мажору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua/stattya/2472/biznes-umovah-viyni-fors-majoru/>

10. Офіційний Інтернет-сайт компанії «Українська торговельна гільдія» (UTG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://utgcompany.com/obzor/>

11. Стан ринку франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fdf.org.ua/statti-komentariji-interv-yu-z-predstavnikami-federatsiji-rozvitku-franchajzingu/145-2011-2012>

## References

- Franshyzy v Ukrayneustoichyvy k kryzysu. Obshchyiobzorsektorafranchaizynha y chopokazatelynaosnoveanketyrovanyia (2017) [Elektronnyyresurs]“The FranchisesinUkraineare resistanttothecrisis. The OverviewoftheFranchisingsectoranditsindicatorsbasedont hequestionnaire [Electronicresource]”, availableat: [http://franchisegroup.com.ua/bitrix/templates/nakitel\\_tpl/img/pdf/Franchise%20Business%20Outlook%20Report.pdf](http://franchisegroup.com.ua/bitrix/templates/nakitel_tpl/img/pdf/Franchise%20Business%20Outlook%20Report.pdf) – URL, (Accessed 17.04.2018) [in Ukrainian]
- Dudko V. NeSviibiznes(2018) [Elektronnyiresurs] / V. Dudko “Do Not Business [Electronic resource] / V. Dudko”, available at:<https://business.ua/biznes/item/3689-nesvii-biznes> – URL, (Accessed 09.04.2018) [in Ukrainian].
- Kryvonos A. Franchaizynhovyi rynekUkraynysehodnia (2017) [Elektronnyiresurs] / A. Kryvonos. “TheFranchisingMarketofUkraineToday [Electronicresource]A.Krivonos”, availableat:<https://ffc.expert/ffc-blog/franchajzingovyrynok-ukrainy/> – URL, (Accessed12.09.2018) [inUkrainian].
- ZakonUkrainy «ProvneseinniazmindodeiakykhzakonodavchyykhaktivUkrainyshchodosproshchenniamovvedenniabiznesu (derehuliatsiia)» (2015) [Elektronnyiresurs]. “TheLawofUkraine “OntheIntroductionoftheLawtoActsoftheLegislativeActsofUkraineontheDevelopmentofBrainVigilance (Deregulation)” [Electronicresource]”// *VidomostiVerxovnoyiRady` (VVR)*. – Vol.№ 21 (133), pp. 1138, availableat: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/191-19> – URL, (Accessed 10.04.2018) [inUkrainian]
- Makarenko T.I. Problemyrozvytkufranchaizynhu v Ukraini (2017) / T.I. Makarenko “TheIssuefranchisedevelopmentinUkraine / T.I. Makarenko ” // *Liudyna i suspilstvo: Ekonomichnyitasotsiokulturnyrozytyok: materialy V vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Rivne, 22 bereznia 2017 r.)*. – Rivne:
- RivnenskyiinstitutUniversytetu «Ukraina», 2017, 376. – pp.. 36-43 [in Ukrainian]
- Dynamikasumyzaobrovovanostiizvyplatyzarobitnoi platy (2017) [Elektronnyiresurs] “Thedynamicsoftheamountoffarrearsinpaymentofwages [Electronicresource]”, availableat: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/prc\\_rik/prc\\_rik\\_u/dsz\\_u\\_U.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dsz_u_U.html) – URL, (Accessed 10.04.2018) [in Ukrainian]
- Ukraynapodnyalas v prestizhnomreitynheDoingBusiness(2017) [Elektronnyiresurs] “Ukraine has risen in the prestigious ranking Doing Business [Electronic resource]”. availableat: <https://www.segodnya.ua/economics/business/ukraina-podnyalas-v-prestizhnom-reytinge-doing-business-1066587.html> – URL, (Accessed 12.04.2018) [in Ukrainian]
- RiventinovoiekonomikyUkrainyzmenschysvia u 2017 rotsi(2018) [Elektronnyiresurs]“The level of the shadow economy of Ukraine decreased in 2017 [Electronic resource]”,availableat: <https://www.radiosvoboda.org/a/news/29311319.html> – URL, (Accessed 16.09.2018) [in Ukrainian]
- Biznes v umovakhviiny i fors-mazhoru(2018) [Elektronnyiresurs]“The Business in the conditions of war and force majeure [Electronic resource]”,availableat: <http://franchising.ua/stattya/2472/biznes-umovah-viyni-fors-majoru/> – URL, (Accessed 16.09.2018) [in Ukrainian]
- Ofitsiyniy Internet-sait kompanii «Ukrainskatorhovelnahildiia» (2018) (UTG) [Elektronnyiresurs]“TheofficialwebsiteoftheUkrainianTradingGuild (UTG) [Electronicresource]”, availableat: <http://utgcompany.com/obzor/> – URL, (Accessed 16.09.2018) [in Ukrainian]
- Stanryнкуfranchaizynhu v Ukraini(2012) [Elektronnyiresurs] “The state of the franchising market in Ukraine [Electronic resource]”, availableat: <http://fdf.org.ua/statti-komentariji-interv-yu-z-predstavnikami-federatsiji-rozvitku-franchajzingu/145-2011-2012> – URL, (Accessed 23.09.2018) [in Ukrainian]

**Анотація**

Ірина Черданцева, Евгений Венгер, Валерия Чоботар

**ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ**

Определены показательные тенденции развития рынка франчайзинга с учетом специфических условий развития экономики Украины на основе базовых методологий маркетингового исследования и общедоступных результатов опросов экспертов и операторов отечественного рынка франчайзинга.

**Ключевые слова:** франшиза, франчайзинг, франчайзинговые сети, факторы развития рынка, операторы рынка, торговые точки.

**Summary**

Iryna Cherdantseva, Yevhen Venher, Valeriia Chobotar

**THE MAIN TRENDS OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN THE TRADE FIELD OF UKRAINE**

The basic feature of modern economic relations is the presence of a competitive environment, which requires the development of business organizational forms that can provide the enterprise's dynamic balance due to competitiveness, efficiency and effectiveness. One of the forms of entrepreneurial relationship and interaction is franchising, which confirms its effectiveness and becomes more and more relevant.

The article defines the indicative trends of the franchising market development taking into account the specific conditions of the Ukrainian economy development on the basis of the basic marketing research methodologies and the public poll results of the domestic franchising market's experts and operators.

Today, the franchising business model is reasonably considered the most reliable business model. Despite the recent economic problems, franchising in Ukraine continues to evolve rapidly and spread across sectors and regions. One of the reasons for this, is that Ukrainians consider franchising as one of the most viable forms of capital investment, since it offers reliable and proven business models.

Nowadays, there are 24,000 objects working according to a franchise model in Ukraine. The interviewed experts point out that the share of local players increases from year to year. Most Ukrainian franchises work in the sub-sector of retail trade in goods and services. In each of these segments, franchising outlets substantially dominate over independent operators. In part, this fact is due to the greater prevalence of franchising outlets compared to independent operators in each segment of the economy, which enhances the domination of several large players on the market who by means of franchising significantly strengthen their positions.

The factors influencing the parameters of franchising development as the priority format for the development of retail outlets in Ukraine include: aggravation of problems in the labor market; destimulating of entrepreneurial activity as a result of preserving deep institutional problems; high level of economy shadowing; the process of formation and development of small business in Ukraine occurs in the conditions of sharp financial restrictions; the instability of the political and economic situation associated with the united forces operation in the East of Ukraine.

Based on the results of the study, it is stated that among the factors that directly affect the development of franchising in Ukraine the following ones stand out: the imperfection of the regulatory framework for the control of franchising activities, the lack of a sufficient number of skilled personnel in the field of franchising, high cost of the franchise itself.

Despite the presence of a number of unfavorable factors, the development of franchising activities in Ukraine is a promising direction in view of its lower risk factor (as compared to traditional business conduct), which is determined by the reputation of the franchising network and the effectiveness of the marketing tools use in the trading network.

**Keywords:** franchise, franchising, franchising chains, market development factors, market operators, outlets.

© Федулова І.В., 2018

[felina9@ukr.net](mailto:felina9@ukr.net)

Київський національний торговельно-економічний університет, Київ

## ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*В статті досліджується яким чином капітальні інвестиції і витрати на оплату праці впливають на обсяг реалізації продукції у малому підприємстві. Для цього було побудовано виробничу функцію і оцінені основні її характеристики для цих параметрів. Результати аналізу показали, що масштаб використаних ресурсів здійснював більший вплив на обсяг реалізації продукції (товарів, послуг) ніж ефективність їх використання, що свідчить про екстенсивний і незбалансований шлях розвитку малого підприємства. Незначний обсяг цих ресурсів пов'язаний з проблемами підтримки фінансування малого бізнесу.*

**Ключові слова:** мале підприємство, капітальні інвестиції, витрати на оплату праці, виробничі функції.

**Постановка проблеми.** Мале підприємство може і повинно виступати як один з факторів інтенсивного економічного зростання країни. У зв'язку з цим науковий аналіз економічних проблем малого підприємства в Україні набуває особливої значущості. При виборі стратегії малий бізнес повинен враховувати ряд факторів. Для цього можна скористатись виробничою функцією, яка дозволяє визначити вплив основних факторів виробництва на результуючі показники діяльності підприємств. Для цього пропонується визначити вплив витрат на оплату праці зайнятих працівників і обсягів капітальних інвестицій на обсяг реалізації продукції для малих суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У працях Анацької І.Ю. [1], Апостолюка О.Ю. [2], Георгіаді Г. [3], Меленя О.В., Абрамової О.В. [4], Лукашової Л.В. [5], Сімків Л.Є., С.А. Побігуна [6], Поліщука Г.О. [7], Табінського [8] знайшли відображення різноманітні організаційні, соціальні, економічні та юридичні аспекти процесу управління і розвитку малого підприємства в Україні. В цих дослідженнях визначені основні тенденції, проблеми і перспективи розвитку малого підприємства в Україні, стан його державного регулювання та розглянуто зарубіжний досвід управління малим бізнесом.

**Виділення недосліджених частин загальної проблеми.** Однак слід зазначити, що при активній увазі вітчизняних дослідників до проблем підприємства в цілому і малого підприємства зокрема багато аспектів проблем активізації їх розвитку залишаються дискусійними. Це відноситься до питань використання сучасного інструментарію діагностики розвитку малого підприємства, визначення стану впливу на нього основних

виробничих факторів і обґрунтування напрямів активізації розвитку малого бізнесу в Україні.

**Формулювання цілей статті.** Мета цього дослідження полягає в обґрунтуванні значущості внутрішніх чинників, що впливають на розвиток малого підприємства, а саме праця і інвестиції; визначенні їх вкладу в збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції і в розробленні рекомендацій щодо активізації діяльності малих підприємств.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Існування і розвиток малих підприємств обумовлений появою нових технологій, видів устаткування і техніки, наукових розробок, зростанням ролі сфери послуг в суспільстві. Індивідуалізація споживання змінила спрямованість виробництва, його звичні й усталені пріоритети. Виробничі можливості малого бізнесу і конкретні напрямки його розвитку складаються з тих ринкових ніш, які великі фірми залишили незайнятими, а малі бачать в них можливість успішної діяльності та отримання прибутку. Становлення, функціонування та розвиток малого бізнесу у вирішальній мірі залежать від зовнішніх і внутрішніх умов господарювання.

Мале підприємство - одна з перших за масовістю і динамічністю структурна складова ринкового господарства. Без малого підприємства творчий потенціал ринку не може бути використаний максимально повно і ефективно. Дослідження проблем становлення і розвитку малого підприємства передбачає всебічний аналіз об'єктивних і суб'єктивних умов, які безпосередньо впливають на можливості, темпи і масштаби його розвитку.

В Україні у 2016 році кількість підприємств малого і середнього бізнесу налічує 305986 одиниць, що становило 99,9% від загальної кількості підприємств. Питома вага малих

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ  
НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

підприємств в загальній їх кількості у 2016 р. становила - 95%, а мікропідприємств – 80,8% в загальній кількості малих підприємств [9].

В табл. 1 показано основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні за 2006-2016 р.р.

*Таблиця 1*

**Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні**

Роки	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Витрати на оплату праці, млн. грн.	Капітальні інвестиції, млн. грн.
2006	479250,6	5737,8	15805,1	30892,4
2007	593030,6	6003,7	20175,2	45361
2008	701634,6	6308	25116,8	53217,3
2009	657643,6	6450,9	25535,6	34051,5
2010	568267,1	2164,6	27792,7	21189,4
2011	607782,4	2091,5	37052,3	34320,4
2012	672653,4	2051,3	43071,3	36814,2
2013	670258,5	2010,7	44528,8	38767,1
2014	705000,5	1686,9	40181	27933,8
2015	937112,8	1576,4	46986,1	35906,5
2016	1177385,2	1591,7	57591,9	59937,7

*Джерело: [9]*

Аналіз показав, що за досліджуваний період обсяг реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва зріс майже у 2,5 рази, кількість найманих працівників зменшилась у 4 рази, витрати на оплату праці зросли у 3,6 разів, а обсяг капітальних інвестицій зріс майже у 2 рази. Таким чином, можна говорити про те, що зміна основних показників діяльності малих підприємств відбувалася нерівномірно. Крім того, неможливо визначити за рахунок яких факторів відбувалося зростання обсягів реалізації продукції.

З однієї сторони, обсяг капітальних інвестицій повинен значно впливати на результати діяльності підприємств, оскільки вони спрямовуються на відтворення основних засобів, розширення, реконструкцію і модернізацію підприємств і споруд, здійснення технічного прогресу, що не може не відобразитись на результатах діяльності. З іншої сторони, праця в малому підприємстві також залишається значним фактором, який сприяє нарощуванню обсягів виробництва. Праця і інвестиції – це два найбільш важливих фактори розвитку малого бізнесу. Останнім часом їх структура в капіталі підприємств суттєво змінюється. Особливо в малому підприємстві, де за останні десять років кількість зайнятих зменшилась у 4 рази, а обсяг капітальних інвестицій зріс майже удвічі.

Оскільки за останні десять років в економіці України відбулося багато кризових явищ, то

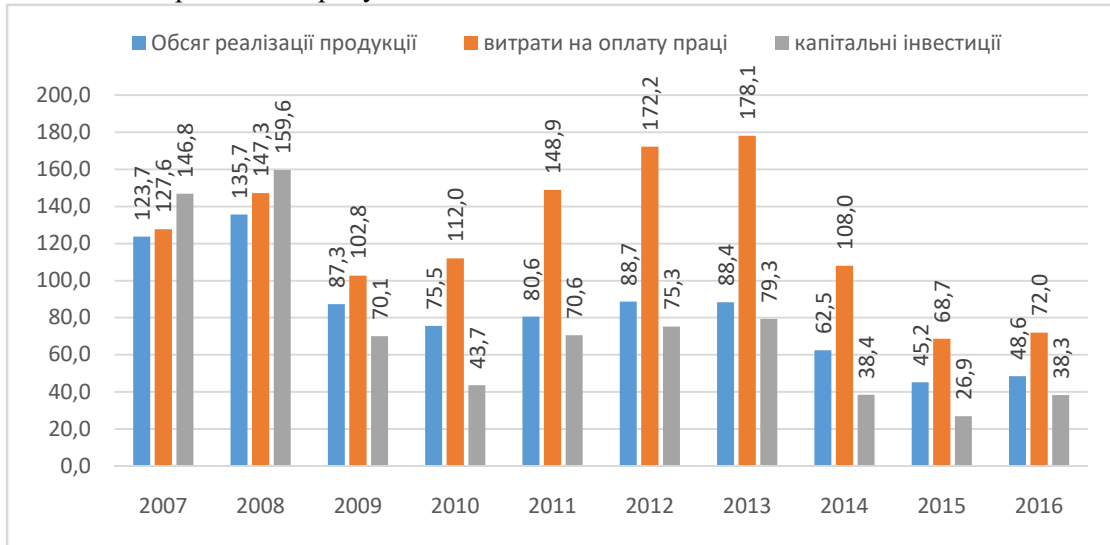
аналізувати масштабні показники діяльності можливо лише за умов виключення кризових процесів в їх обсязі. Найпростіший спосіб зробити це, перерахувати вартісні показники діяльності підприємств у долари за середньорічним курсом. Так, на рис. 1 розраховано темпи зміни обсягів реалізації продукції, витрат на оплату праці і капітальних інвестицій за показниками, які перераховані у долари за поточним середньорічним курсом.

Аналіз показав, що ці тенденції значно відрізняються від попередніх, що розглянуті в табл. 1. Так у 2016 р. обсяг реалізації продукції (товарів, послуг) на малих підприємствах становив лише 48,6% рівня 2006 р., витрати на оплату праці – 72%, а капітальні інвестиції – 38,3%. За таких умов важко говорити про позитивні тенденції в динаміці і масштабах розвитку малого підприємництва в Україні.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує виробничу функцію.

Виробнича функція – це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва, з одного боку, і максимальним обсягом випуску продукції – з іншого. Виробнича функція свідчить про те, що існують альтернативні можливості поєднання факторів виробництва або

їхня взаємозаміна, які забезпечують такий самий максимальний обсяг реалізації продукції.



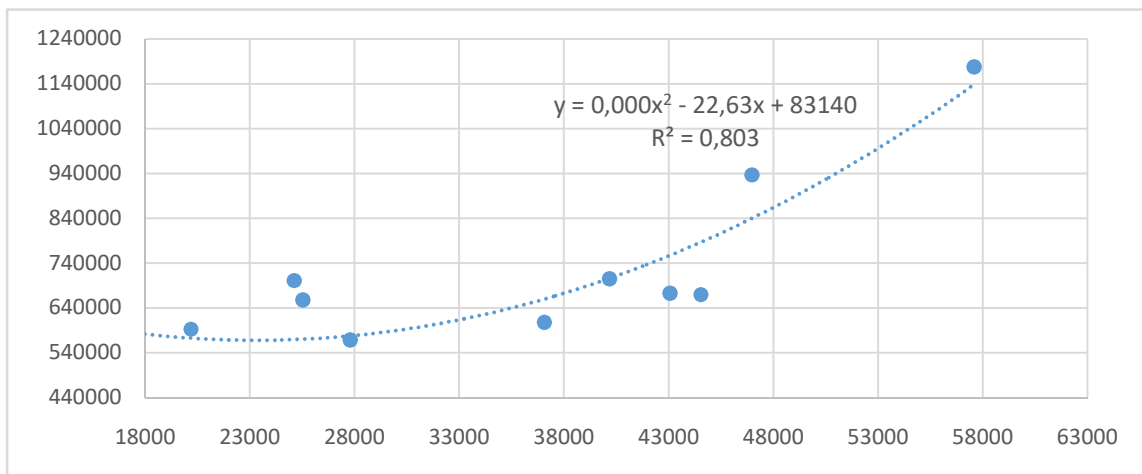
**Рис. 1.** Базисні темпи зміни основних показників діяльності малих підприємств, які попередньо були перераховані у долари за поточним середньорічним курсом, % до 2006 р.

Розраховано за [9]

Про ефективність діяльності малих підприємств можна говорити, коли максимальний обсяг виробництва продукції досягається за умов мінімальних ресурсів праці і капіталу, або коли існуючий рівень витрат

ресурсів дозволяє значно підвищити рівень реалізованої продукції.

На рис. 2 показано однофакторну регресійну модель залежності обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) малих підприємств від капітальних інвестицій.



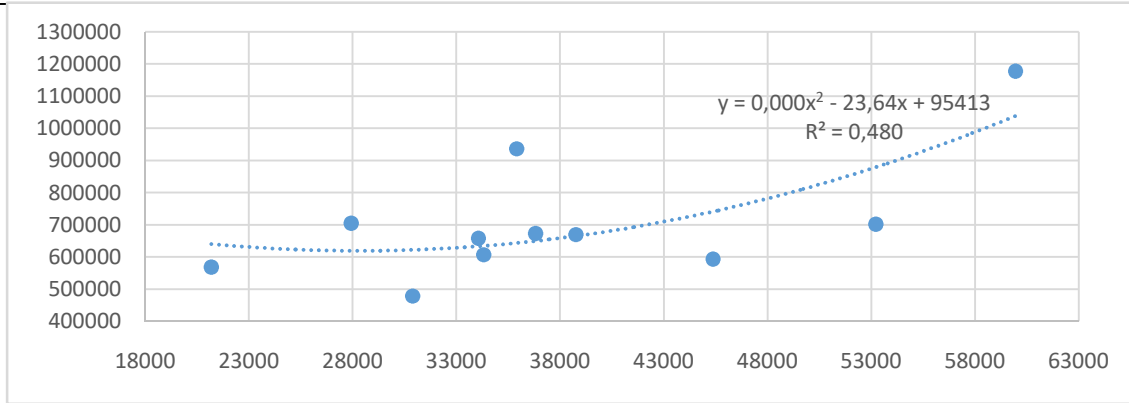
**Рис. 2.** Залежність обсягу виробництва продукції і капітальних інвестицій суб'єктів малого підприємництва

(Розраховано за [9])

Для суб'єктів малого підприємництва цей зв'язок найкраще описується поліноміальною функцією. Поліноміальна апроксимація використовується для опису величин, які поперемінно зростають та зменшуються. Рівень апроксимації даних говорить про тісний зв'язок між досліджуваними показниками. Аналіз регресійного рівняння показує, що в середньому переважають негативні тенденції і зростання

капітальних інвестицій в малому підприємстві на 1% визиває зменшення обсягу реалізації продукції на 0,17%. Це є свідченням неефективного використання капітальних інвестицій.

На рис. 3 показано однофакторну регресійну модель залежності обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) у малому бізнесі від витрат на оплату праці.



**Рис. 3. Залежність обсягу виробництва продукції і витрат на оплату праці суб'єктів малого підприємництва**

*Розраховано за [9]*

Для суб'єктів малого підприємництва цей зв'язок також найкраще описується поліноміальною функцією. Але рівень апроксимації даних невисокий і свідчить про те, що зв'язок між досліджуваними показниками помітний, але не суттєвий. Заробітна плата не відіграє значної ролі серед факторів, які впливають на виробництво продукції малих підприємств. Аналіз регресійного рівняння показує, що зростання витрат на оплату праці в малому підприємстві на 1% визиває зростання обсягу реалізації продукції на 0,5%. Хоча в цій тенденції переважають позитивні тенденції зростання, але це свідчить про неефективне

використання праці і про те, що оплата праці не виступає стимулюючим важелем у малому підприємстві.

Хоча, якщо порівнювати між собою обидва фактори інвестиції і працю, то обидва фактори по окремоті не виступають вагомими чинниками розвитку малих підприємств.

Цікаво також дослідити виробничу функцію залежності обсягів реалізації продукції від двох факторів: капітальних інвестицій і витрат на оплату праці зайнятих працівників в малому підприємстві. Для розрахунку параметрів функції використовуємо класичне рівняння, виробничу функцію Кобба-Дугласа:

$$Y = a_0 X_1^{a_1} X_2^{a_2} \quad (1)$$

де  $Y$  – обсяг реалізації продукції (товарів, послуг);  $X_1$  – капітальні інвестиції;  $X_2$  – витрати на оплату праці зайнятих працівників;  $a_0$  – коефіцієнт нейтрального технічного прогресу;  $a_1$ ,  $a_2$  – коефіцієнти еластичності досліджуваних факторів.

Параметр  $a_0$  здебільшого інтерпретують як параметр нейтрального технічного прогресу: за тих самих значень  $a_1$  і  $a_2$  випуск у точці  $(X_1, X_2)$  буде тим більшим, чим більше  $a_0$ .

Дана функція для суб'єктів малого підприємництва описується рівнянням:

$$Y = 216,6 X_1^{0,35} X_2^{0,42} \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації 0,8832, що говорить про тісний зв'язок між досліджуваними явищами.

Якщо  $a_1 + a_2 > 1$ , то випуск зростає швидше, ніж у середньому зростають чинники, а якщо  $a_1 + a_2 < 1$ , то – повільніше. Якщо темпи зростання обсягу випуску є більшими, ніж середні темпи зростання чинників, а саме, якщо  $a_1 + a_2 > 1$ , то виробничу функцію описує зростаючу економіку. За результатами наших розрахунків

$0,42+0,35=0,77<1$ , що показує, що мале підприємство в цілому не відповідає зростаючому типу економічного розвитку.

Для повноти аналізу потрібно розрахувати основні характеристики виробничої функції. Основні характеристики виробничої функції, формули їх обчислення і їх економічний зміст показані в табл. 2.

*Таблиця 2*

**Основні характеристики виробничої функції**

Назва	Формула	Економічний зміст
Середній продукт: середня продуктивність праці ( $\eta_1$ ); середня фондовіддача ( $\eta_2$ )	$\mu_1 = \frac{Y}{X_2} = \frac{a_0 \times X_1^{a_1} \times X_2^{a_2}}{X_2}$	Загальний продукт у розрахунку на одиницю змінного ресурсу, що використовується у виробництві.

	$\mu_2 = \frac{Y}{X_1} = \frac{a_0 \times X_1^{a_1} \times X_2^{a_2}}{X_1}$	
Граничний продукт ресурсу: гранична зарплатомісткість праці ( $v_1$ ); гранична фондвіддача інвестицій ( $v_2$ )	$v_1 = \frac{\partial Y}{\partial X_2}$ $v_2 = \frac{\partial Y}{\partial X_1}$	Зміна обсягу загального продукту внаслідок зміни на одну одиницю змінного ресурсу.
Еластичність випуску продукції за витратами праці	$E_{X_1} = \frac{\partial Y}{\partial X_1} \times \frac{X_1}{Y}$	На скільки % зростає обсяг реалізації продукції при зростанні витрат праці на 1%
Еластичність випуску продукції за інвестиціями	$E_{X_1} = \frac{\partial Y}{\partial X_1} \times \frac{X_1}{Y}$	На скільки % зростає обсяг реалізації продукції при зростанні інвестицій на 1%
Гранична норма заміщення витрат	$h = \frac{\frac{\partial Y}{\partial X_2}}{\frac{\partial Y}{\partial X_1}}$	Заміщення витрат на заробітну плату працюючих у промисловості інвестиціями
Потреба в ресурсах	$X_2 = \left[ \frac{Y}{a_0 \times X_1^{a_1}} \right]^{\frac{1}{a_2}}$ $X_1 = \left[ \frac{Y}{a_0 \times X_2^{a_2}} \right]^{\frac{1}{a_1}}$	Потреба в одному із виробничих факторів при заданому обсязі випуску та величині іншого фактора

Проведемо розрахунки основних характеристик отриманої виробничої функції для малих суб'єктів підприємницької діяльності.

Важливість середнього ресурсу визначається тим, що він є мірилом середньої продуктивності змінного ресурсу.

Середня фондвіддача інвестицій у малому підприємстві:

$$\mu_2 = \frac{Y}{X_1} = \frac{a_0 \times X_1^{a_1} \times X_2^{a_2}}{X_1} = 18,43 .$$

У середньому за десять років 18,43 грн. обсягу реалізованої продукції приходить на 1 гривню капітальних інвестицій. Зі збільшенням капітальних інвестицій їх середня фондвіддача зростає (при незмінних трудових ресурсах), зростання залученої до виробництва робочої

сили (за фіксованої величини капітальних інвестицій) призводить до зростання їх фондвіддачі.

Середня продуктивність праці в малому підприємстві:

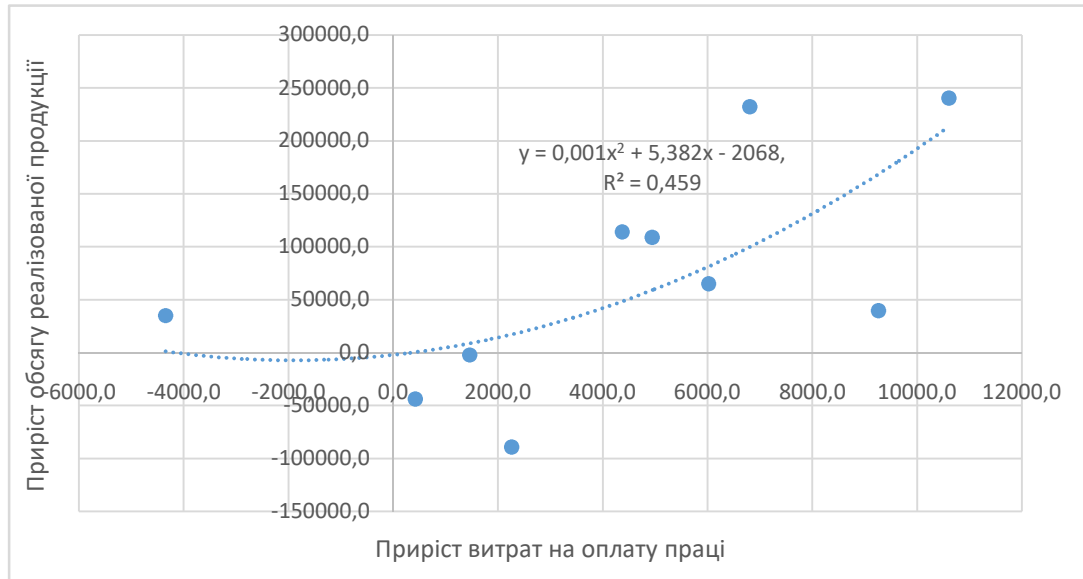
$$\mu_1 = \frac{Y}{X_2} = \frac{a_0 \times X_1^{a_1} \times X_2^{a_2}}{X_2} = 20,09 .$$

У середньому за десять років 20,09 грн. обсягу реалізованої продукції приходить на 1 гривню витрат на оплату праці. Зі зростанням витрат праці (величини  $X_2$ ) середня продуктивність праці зростає (показник ступеню додатній). Це зумовлено тим, що кількість засобів праці зростає, фондоозброєність інвестицій зростає, а разом із нею і продуктивність. Зі збільшенням капітальних інвестицій (величини  $X_1$ ) середня продуктивність праці також зростає.

Граничний продукт ресурсу – це додатковий продукт (або додатковий приріст виробництва), отриманий у результаті приросту обсягу одного із ресурсів на одну додаткову одиницю (нескінченно малу величину), за умови, що обсяги всіх інших ресурсів залишались незмінними.

Граничну зарплатомісткість праці у малому підприємстві показано на рис. 3.



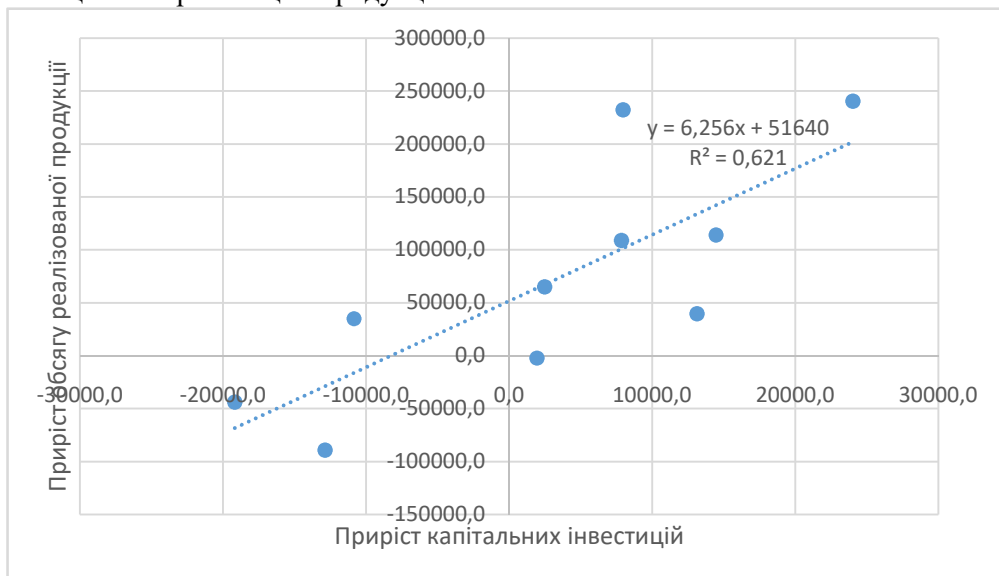


**Рис.3. Гранична зарплатомісткість праці у малому підприємстві**  
Розраховано за [9]

Крива граничної зарплатомісткості праці у малому підприємстві опукла донизу. Це означає, що, до певної точки зростання обсягів реалізації продукції відповідно відбувається нижчими темпами ніж зростання витрат на оплату праці зайнятих на малих підприємствах, але із зростанням рівня витрат на оплату праці відбувається більш швидке зростання аргументу з кожною додатковою одиницею залученого змінного ресурсу. Витрати на оплату праці зайнятих працівників виступають стимулюючим фактором виробництва і реалізації продукції

лише за умов їх значного розміру і темпів зростання. А сьогодні їх низький рівень не відзивається на тенденціях зміни обсягів реалізації продукції у малому бізнесі. Із зростанням витрат на заробітну плату працівників за незмінних капітальних інвестицій гранична зарплатомісткість праці зменшується.

Граничну фондovіддачу капітальних інвестицій у малому підприємстві показано на рис. 4.



**Рис.4. Гранична фондovіддача капітальних інвестицій у малому підприємстві**  
Розраховано за [9]

Крива граничної фондovіддачі капітальних інвестицій у малому підприємстві найкраще описується прямою лінією. Це означає, що, зростання обсягів реалізації продукції

відбувається пропорційно до зростання капітальних інвестицій. При збільшенні обсягу капітальних інвестицій за незмінних трудових ресурсів їх гранична фондovіддача зростає. Це

говорить про те, що капітальні інвестиції відіграють свою роль у зростанні обсягу реалізованої продукції у малому підприємстві, хоча ця роль не вирішальна і має екстенсивні тенденції розвитку. Із зростанням обсягу капітальних інвестицій за незмінних трудових ресурсів (тобто при збільшенні інвестицій на 1 грн. з пробітної плати), гранична зарплатомісткість праці зростає.

Показник ступеню  $a_1$  функції Кобба-Дугласа є коефіцієнтом еластичності випуску продукції за капітальними інвестиціями. Тобто, збільшення використаних у виробництві капітальних інвестицій на 1% сприяє (за інших рівних умов) зростанню обсягу реалізованої продукції у

малому підприємстві на 0,35%. Показник ступеню  $a_2$  є коефіцієнтом еластичності випуску продукції за витратами праці та показує, що при збільшенні заробітної плати працівників на малих підприємствах на 1% і незмінних капітальних інвестиціях випуск продукції зростає на 0,42%.

Виробнича функція дозволяє розрахувати потребу в одному із виробничих факторів при заданому обсязі випуску та величині іншого фактора. Так, для середніх значень за досліджуваний період визначених факторів потреба в капітальних інвестиціях і витратах на оплату праці, відповідно, становить:

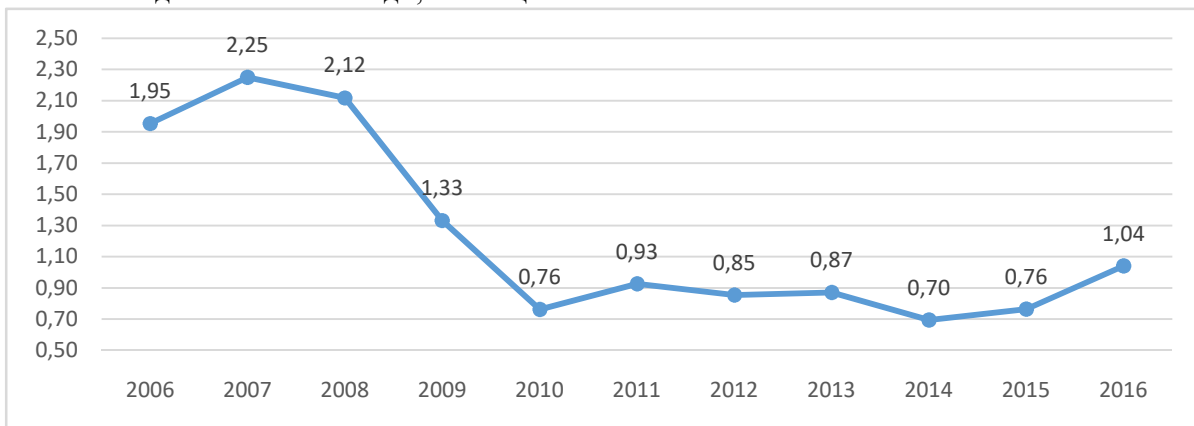
$$X1 = \left[ \frac{Y}{a_0 \times X2^{a_2}} \right]^{a_1} = 366224.$$

$$X2 = \left[ \frac{Y}{a_0 \times X1^{a_1}} \right]^{a_2} = 33809,7.$$

Розмір досліджуваних ресурсів майже однаковий, інвестицій і витрати на оплату праці у середньому за досліджуваний період мають паритетний характер використання для випуску продукції.

Виробнича функція дозволяє досліджувати питання співвідношення взаємодії, заміщення

ресурсів. На основі отриманих вище співвідношень визначається важливий економічний показник – кількість капітальних інвестицій на 1 гривню витрат на оплату праці працівників (рис. 5).



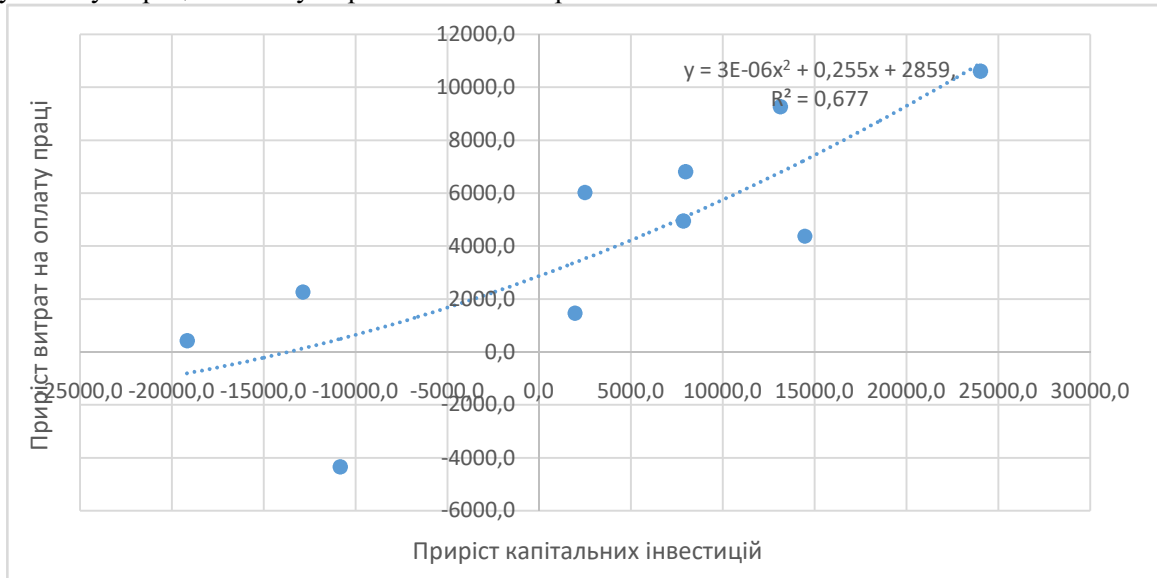
**Рис. 5. Обсяг капітальних інвестицій на 1 гривню витрат на оплату праці зайнятих працівників у малому підприємстві, грн.**

Розраховано за [9])

На рис. 5 можна побачити, що обсяг капітальних інвестицій на одну гривню витрат на оплату праці працівників у малому підприємстві з 2007 р. до 2014 р. поступово зменшувався, хоча за останні 2 роки спостерігається незначна тенденція до зростання. Хоча за такого розміра капітальних інвестицій і їх майже паритетного розміру по відношенню до витрат на оплату праці неможливо говорити про те, які фактори відіграють роль у зростанні малого підприємства в Україні.

Ми розглянули виробничу функцію за умови, що обидва ресурси є змінними. У зв'язку із цим виникає питання щодо доцільності або недоцільності заміни одного ресурсу іншим. Гранична норма технологічного заміщення (MRTS, від англ. marginal of technical substitution) – це величина, на яку можна зменшити обсяг одного ресурсу за рахунок використання додаткової одиниці іншого ресурсу за незмінного обсягу випуску.

Гранична норма заміщення витрат на інвестиціями в основний капітал показано на заробітну плату працюючих у промисловості рис. 6.



**Рис. 6. Заміщення витрат на заробітну плату працюючих інвестиціями в основний капітал у промисловості**

Розраховано за [9]

Рис. 6 показує, що приріст заробітної плати працюючих на 1 грн. адекватний зростанню капітальних інвестицій на 1,43 грн. Це говорить, що в середньому за досліджуваний період малий бізнес працює за моделлю, яка є зарплатомісткою більше, ніж капіталомісткою, це є свідченням екстенсивного шляху розвитку.

Аналізуючи чинники зростання економіки, виокремлюють екстенсивний чинник зростання (зростання відбувається за рахунок

збільшення обсягів витрат ресурсів, тобто збільшення масштабу виробництва) та інтенсивний чинник зростання (зростання відбувається завдяки підвищенню ефективності використання ресурсів).

Обчислимо відносні коефіцієнти еластичності за капітальними інвестиціями і витратами на оплату праці працюючих у малому підприємстві:

$$a = \frac{a_1}{a_1 + a_2} = \frac{0,25}{0,25 + 0,35} = 0,45; 1 - 0,45 = 0,55.$$

Визначимо тепер часткові ефективності ресурсів у малому бізнесі:

$$Ex_1 = \frac{T_y}{Tx_1} = \frac{1,1}{1,13} = 0,9742,$$

$$Ex_2 = \frac{T_y}{Tx_2} = \frac{1,1}{1,15} = 0,9632,$$

де  $Ex_1$  – часткова ефективність ресурсу  $x_1$ ;  $Ex_2$  – часткова ефективність ресурсу  $x_2$ ;  $T_y$  – середній індекс зростання обсягу виробництва продукції за 2006–2016 рр.;  $Tx_1$  – середній індекс зростання ресурсу  $x_1$  за 2006–2016 рр.;  $Tx_2$  – середній індекс зростання ресурсу  $x_2$  за 2006–2016 рр.

Також знайдемо узагальнений показник ефективності (E) використання ресурсів (капітальних інвестицій і витрат на оплату праці зайнятих працівників) у малому бізнесі як зважене середньгеометричне часткових показників:

$$E = 0,9742^{0,45} * 0,9632^{0,55} = 0,9681.$$

Масштаб використання ресурсів (M) обчислюємо як зважене середньгеометричне темпів зростання ресурсів:

$$M = 1,13^{0,44} * 1,15^{0,55} = 1,1395.$$

Отже, загальне зростання обсягу реалізації продукції у малому підприємстві з 2006 до 2016 рр. на 10% відбулося за рахунок зменшення

масштабів використання ресурсів з індексом 0,9681 і за рахунок підвищення ефективності

виробництва з індексом 1,1395 ( $1,1 = 0,9681 * 1,1395$ ).

На рис. 7 показано, як на зміну обсягів реалізації продукції у малому підприємстві

впливали масштаб і ефективність використаних ресурсів за останні десять років.



**Рис.7. Вплив масштабу і ефективності використання капітальних інвестицій і витрат на оплату праці на загальну зміну обсягу реалізації продукції у малому підприємстві (Розраховано за [9])**

Дослідження показало, що відсутні усталені тенденції впливу ефективності і масштабу використання обсягів капітальних інвестицій і витрат на оплату праці зайнятих працівників на обсяг реалізованої продукції. Так, коли відбувалося падіння обсягів реалізації продукції переважувала ефективність використання ресурсів над їх масштабом (2008-2009 р.р), а коли відбувалося зростання обсягів реалізації, то найбільший внесок робила складова масштабу використання ресурсів. Це свідчить про екстенсивний і незбалансований шлях розвитку малого підприємства в Україні. А також про відсутність стратегії використання ресурсів і стимулів забезпечення ефективності.

**Висновки.** Вплив інвестиційної діяльності і витрат на оплату праці зайнятої робочої сили на обсяг реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого бізнесу носить екстенсивний характер. Хоча в середньому за останні десять років з 2006 по 2016 р.р. масштаб залучених ресурсів здійснював менший вплив на цей показник ніж ефективність їх використання. Сама величина капітальних інвестицій невелика, у 2010 р. це становило 7,47 тис. дол. на одне мале підприємство, а в 2016 р.- 8,06. Такий їх обсяг не дозволить ні відновити технічну базу, ні створити нову сучасну. На одне мікропідприємство у 2016 р. в середньому прийшлося 2,53 тис. дол., що становило 210 доларів на місяць. За таких коштів неможна говорити про створення ефективного бізнесу.

Статистичні дані свідчать, що на середніх і малих підприємствах працює близько 80% від їх загальної кількості в економіці. Але оплата праці на різних видах підприємств дуже різниться. Якщо на великих підприємствах середня заробітна плата в місяць на одного зайнятого у 2016 р. становила більше 7,5 тис. грн, то на середніх підприємствах цей показник становить 5 тис. грн, на малих тільки 1,239 тис. грн, а на мікропідприємствах взагалі – 513,1 грн. [9].

Сьогодні витрати на оплату праці і ефективність їх використання дуже незначні, але здійснюють найбільший вплив на реалізацію продукції суб'єктів малого підприємства, ніж капітальні інвестиції. Крім того, ефективність їх використання вагоміше впливає на тренд загального розвитку ніж масштаб їх використання. Без інвестицій неможливий розвиток і тому виникає питання в активізації залучення їх в господарську діяльність підприємств малого бізнесу. Існуюче зростання і розмір капітальних інвестицій і витрат на оплату праці не сприяють інтенсивному зростанню обсягу реалізованої продукції.

Пропозиції щодо оптимізації діяльності малих підприємств і створення драйверів розвитку їх діяльності передбачають державне втручання в доступність кредитування для малого бізнесу. Це може бути у вигляді державної підтримки, надання пільгових кредитів та фінансування створення регіональних і місцевих інвестиційно-

інноваційних кластерів за участю суб'єктів малого і середнього підприємництва в базових видах економічної діяльності та пріоритетних сферах економіки.

#### Список літератури

1. Анацька І.Ю. Сучасний стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / І.Ю. Анацька // – Режим доступу. – Електронний ресурс: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_44\\_60](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60)
2. Апостолюк О.Ю. Пріоритети державної фінансової підтримки малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / О.Ю. Апостолюк // Ефективна економіка. - № 7 . – 2016. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Георгіаді Г. Сучасний стан підприємницької активності в Україні [Електронний ресурс] / Г. Георгіаді // Ефективна економіка. - № 3 . – 2016. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Мелень О.В. Мале підприємництво в Україні: проблеми та можливість ефективного функціонування / О.В. Мелень, О.В. Абрамова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 16. – Ч. 2. – С. 61–63.
5. Лукашова Л.В. Актуальні проблеми управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва / Л.В.Лукашова //Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці», випуск 1 (57), м.Київ. - 2017. - С. 89 – 94.
6. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560–564.
7. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / Г.О. Поліщук // Актуальні проблеми державного управління. – № 1 (51)/2017. – С. 1–9. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2017-1/doc/6/03.pdf>.
8. Табінський В.А., Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / Табінський В.А., Телятник В.М., Сімон А.П. // Молодий вчений. – 2017. - № 3 (43) . – С. 848-851.
9. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва, 2016» / К.: Державна служба статистики України, 2017. – 598 с.

#### Анотація

Ірина Федулова

#### ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДИЯЛЬНОСТИ

*В статье исследуется каким образом капитальные инвестиции и расходы на оплату труда влияют на объем реализации продукции в малом предпринимательстве. Для этого было построено производственную функцию и оценены основные ее характеристики для этих параметров. Результаты анализа показали, что масштаб использованных ресурсов осуществлял большее влияние на объем реализации продукции (товаров, услуг) чем эффективность их использования, что свидетельствует об экстенсивном и несбалансированном развитии малого предпринимательства. Незначительный объем этих ресурсов связан с проблемами государственной поддержки финансирования малого бизнеса.*

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, капитальные инвестиции, расходы на оплату труда, производственная функция.

#### Summary

Iryna Fedulova

#### RESEARCH ON THE IMPACT OF MAIN FACTORS ON ACTIVITY OF SMALL SUBJECTS OF ENTERPRISE ACTIVITY

*The article were investigated how capital investment and labor costs affect the volume of sales of products small businesses. For this purpose, a production function was constructed and its main characteristics were evaluated for these parameters. The results of the analysis showed that the scale of the used resources had a greater impact on the volume of sales of products (goods and services) than on the effectiveness of their use, indicating the extensive and unbalanced path of small business development. A small amount of these resources is associated with the problems of supporting of the state small business financing.*

**Key words:** small business, capital investments, labor costs, production function.

© Войтович С.Я., 2018

Gnidawa@ukr.net

Луцький Національний технічний університет, Луцьк

## СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИКИ У СФЕРІ ПОСЛУГ

*Розглянуто теоретичні аспекти застосування логістики у сфері послуг. Зокрема, із використанням загальнонаукових методів аналізу і узагальнення представлено обґрунтування можливості та необхідності застосування логістики у сфері послуг. Використання прийомів порівняння дозволило з'ясувати основні відмінності між логістикою сервісних потоків і логістикою товарних потоків. На основі теоретичного узагальнення подано власне трактування поняття «логістика закладів сфери послуг» з урахуванням її специфіки. Встановлено, що основними видами сервісних потоків у логістиці сфери послуг є такі: потоки споживачів, а також інформаційні, фінансові, матеріальні.*

**Ключові слова:** сфера послуг; логістика; заклади сфери послуг; логістика закладів сфери послуг, логістичні потоки

**Постановка проблеми.** Розвиток логістики, як виду та інструменту управління, був пов'язаний із необхідністю її застосування у двох принципово різних науково-практичними напрямках, перший з яких – у військовій справі для швидкого переміщення людей і матеріально-технічних цінностей, другий – у виробництві. Із розвитком виробництва та посиленням конкуренції виникла гостра потреба у зниженні витрат виробництва, оптимізації обсягів постачання, покращенні обслуговування та підвищенні ефективності управління загалом, що й спричинило потребу використання логістики у сфері виробництва.

Сучасна логістика обіймає виконання значно ширшої кількості управлінських функцій, включаючи планування постачання ресурсів, внутрішню координацію переміщень матеріальних ресурсів, організацію руху інформаційних та фінансових потоків, аудит і контроль витрат, що в кінцевому рахунку впливає на характер виробництва і споживання товарів.

Незважаючи на велику кількість опублікованих наукових праць з логістики, обґрунтування методології та засад логістичного управління закладами сфери послуг носить нерозвинутий та фрагментарний характер. Такі дослідження стосуються забезпечення ефективності логістичних послуг, або ж застосування логістики щодо оптимізації матеріального забезпечення закладів послуг, що однак, суттєво обмежує можливості застосування методологічного апарату логістики у цій сфері. Окремим нерозвинутим напрямом управлінської науки є визначення ефективності логістичного управління закладами послуг, яка б дозволяла оцінювати результат логістизації діяльності таких закладів, які у свою чергу є широко

диференційованими щодо предмету послуг. У зв'язку з цим, дослідження сутності та науково-методологічних засад застосування логістичного управління закладами послуг, з'ясування відмінностей функціонування матеріальних потоків логістики виробничих підприємств та сервісних потоків логістики закладів сфери послуг носить характер своєчасності та набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теорія логістики у сучасному вигляді сформувалась в США. Значний внесок у формування, використання та розвиток логістики внесли закордонні фахівці Ballou R. H., Bardi E. J., Bowersox D. J., Busher J., Closs D. G., Coyle J. J., Murphy P., Pfohl H., D. Wood, Heskett J. L. та ін. Теоретичні, методичні та практичні основи логістики як наукового напрямку управління досліджено в роботах вітчизняних науковців І. І. Бажина, А. М. Гаджинського, Д. Д. Костоглодова, С. В. Крикавського, Ю. Корсука, Р. Р. Ларіної, В. Новікова, М. А. Окландера, І. Л. Решетнікової, І. І. Саввіді, В. І. Сергєєва, Л. В. Фролової, Л. Шипуліної, О. М. Шканової.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Публікації останніх років, що висвітлюють засади логістичного управління, не в повній мірі відображають ті процеси, які проходять у закладах послуг. А тому, необхідно здійснити обґрунтування можливості та необхідності застосування логістики у сфері послуг, з'ясувати основні відмінності між логістикою сервісних потоків і логістикою товарних потоків та представити власне визначення поняття «логістика сфери послуг» з урахуванням її специфіки.

**Формування цілей статті.** Із використанням загальнонаукових методів аналізу і узагальнення

представити обґрунтування можливості та необхідності застосування логістики у сфері послуг. Шляхом порівняння з'ясувати основні відмінності між логістикою сервісних потоків і логістикою товарних потоків. На основі теоретичного узагальнення подати власне визначення поняття «логістика» з урахуванням її специфіки у сфері послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Протягом десятиріч вітчизняні та закордонні підприємства успішно використовують засади логістичного управління, як інструменти зниження витрат виробництва, оптимізації потоків транспортування ресурсів, постачання матеріально-технічних ресурсів, обробки та використання інформаційних потоків, тощо. Стрімкий розвиток засад застосування концепції логістики, відповідно до диференціації предмету

і об'єкту управління, спричинили диференціацію напрямів застосування такого виду управління підприємствами. Відповідно, науковці та практики виокремлюють логістику постачання, виробничу логістику, логістику збуту, транспортну, складську, хоча в основу усіх зазначених видів логістики покладено один і той же категоріальний апарат, одну й ту ж методологічну доктрину, однієї ті ж загальні функції.

Очевидним є факт, що предметна область застосування логістики, суб'єктивне розуміння концептуальних засад, специфіка управління різними видами ресурсів, стали основою для диференціації трактування поняття «логістика» різними науковцями.

Таблиця 1

## Сутність, об'єкт та предметна область застосування логістики

Автори, джерело	Трактування поняття «логістика»	Об'єкт логістики	Предметна область застосування
1	2	3	4
1. Американське логістичне товариство «Рада з управління логістикою» [1]	Процес планування, реалізації та контролю економічно ефективного переміщення і складування сировини, запасів незавершеного виробництва, готових виробів та пов'язаних із цим послуг, та відповідної інформації...	Функціональні процеси управління	Матеріальне виробництво
2. Бауерсокс Д., Клосс Дж.[2]	Унікальна область діяльності... Система із складними внутрішніми взаємозв'язками та такою ж широтою географічного охоплення... втілена у сучасний бізнес та управління державою.	Діяльність, система, процеси управління	Матеріальне виробництво та сфера послуг
3. Баллоу Р. [3]	Наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі та часі..	Функціональні процеси управління, ресурсні потоки	Матеріальне виробництво та сфера послуг
4. Бажин І. [4]	Наука про поточкові процеси цілеспрямованої людської діяльності...	Потокові процеси	Матеріальне виробництво та сфера послуг
5. Бушер Дж. [5]	Процес планування, реалізації та управління ефективним, економічним рухом і збереженням сировинних матеріалів, ..., готової продукції, пов'язаної з цим інформації...	Функціональні процеси управління	Матеріальне виробництво
6. Гаджинський А [6]	Напрямок господарської діяльності, який заключається в управлінні матеріальними потоками в сферах виробництва і споживання.	Діяльність, поточкові процеси	Матеріальне виробництво та сфера послуг
7. Крикавський Є. [7]	Наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками	Процеси управління, ресурсні потоки	Матеріальне виробництво та сфера послуг
8. Ларіна Л. [8]	Науково-практичний напрям господарювання, який полягає в плануванні, управлінні, здійсненні та контролі корисного та рентабельного руху сировини, напівфабрикатів та готової продукції ... з метою задоволення потреб споживачів	Процеси управління, поточкові процеси	Матеріальне виробництво
9. Мурфі П., Вуд Д. [9]	Мистецтво управління потоком матеріалів і товарів від зовнішнього джерела до споживача	Ресурсні потоки	Матеріальне виробництво

Автори, джерело	Трактування поняття «логістика»	Об'єкт логістики	Предметна область застосування
1	2	3	4
10. Новіков О. [10]	Інтегрована функція управління матеріалопотоками в сферах виробництва та обігу... процес руху сукупності матеріальних, фінансових, трудових, правових та інформаційних потоків в системі ринкової економіки	Функціональні процеси управління, ресурсні потоки	Матеріальне виробництво
11. Окландер М. [11]	Інтегрована функція, концепція управління потоками в мікроекономічних системах...	Інтегроване управління, концепція	Матеріальне виробництво
12. Пфоль [12]	Процес планування, реалізації та контролю, ...ефективний щодо витрат, переміщення й зберігання матеріалів, готової продукції, а також пов'язаної з ними інформації ... від місця виробництва до місця споживання.	Функціональні процеси управління, ресурсні потоки	Матеріальне виробництво
13. Решетнікова І. [13]	Сукупність різних видів діяльності з метою отримання з найменшими витратами необхідної кількості продукції у встановлений час...	Види діяльності	Матеріальне виробництво
14. Саввіді І., [14]	Теорія і практика управління економічними потоками підприємства, що забезпечує досягнення цілей з найменшими витратами.	Процеси управління, економічні потоки	Матеріальне виробництво
15. Сергеев В. [15]	Інтегральний інструмент менеджменту... сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу ... і задоволення вимог кінцевих споживачів щодо якості продукції і послуг управління матеріальними і/або сервісними потоками, сукупними ім потоками інформації і фінансових коштів	Інтегральний інструмент менеджменту, ресурсні потоки, сервісні потоки	Матеріальне виробництво та сфера послуг
16. Фролова Л. [16]	Управління потоками продукції ... бере до уваги функцію транспортування, обслуговування вантажу, складські операції, упакування та переробку інформації.	Процеси управління, ресурсні потоки	Матеріальне виробництво
17 Хескет Дж. [17]	Сукупність видів діяльності з управління потоками продукції, координації виробництва і ринків збуту за встановленого рівня послуг з мінімальними витратами.	Види діяльності, ресурсні потоки	Матеріальне виробництво

Джерело: систематизовано автором за науковими дослідженнями [1-17]

Представлена диференціація трактувань поняття «логістика» різними науковцями дозволяє систематизувати підходи до розуміння сутності даного поняття та встановити визначальні її ознаки.

Відповідно до об'єкту досліджуваного поняття, «логістика» розглядається науковцями, як:

1) наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі і в часі;

2) вид діяльності, що направлена на управління потоками продукції, координацію виробництва і ринків збуту;

3) система взаємовідносин виробника і споживача із відповідними зв'язками;

4) окрема концепція управління потоками в

мікроекономічних системах;

5) сукупність функціональних процесів управління матеріалопотоками в сферах виробництва та обігу;

6) сукупність інтегральних інструментів менеджменту щодо досягнення стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу;

7) інтегроване управління матеріальними та іншими потоками;

8) сукупність поточних процесів управління матеріальними, фінансовими, інформаційними та іншими потоками в сферах виробництва і споживання;

9) сукупність економічних потоків підприємства, що забезпечує досягнення його економічних цілей з найменшими витратами;

10) сукупність сервісних потоків, які



формується в процесі надання послуг споживачам.

Визначена науковцями предметна область використання «логістики» зводиться до застосування її науково-методологічних і концептуальних засад та інструментів у сфері матеріального та нематеріального виробництва (сфері послуг). При цьому, застосування принципів, функцій, процедур, процесів, інструментів логістики у сфері послуг, що представлено у зазначених трактуваннях даного поняття, визначається не лише їх сервісним спрямуванням і наявністю сервісних потоків, але й також диференційованими можливостями процесів надання послуг.

Операційна діяльність підприємств сфери матеріального та нематеріального виробництва стосується координації протікання в часі та просторі процесів основного виробництва (надання послуг), допоміжних, обслуговуючих та сервісних процесів.

При цьому сутність та організація допоміжних і обслуговуючих процесів різних сфер виробництва є практично незмінними і направлені на обслуговування основного виробництва; предметна область операційної діяльності визначається видовою ознакою виробництва; інформаційні, фінансові та інші забезпечуючі ресурсні потоки мають однакову направленість та виконують однакові функції. Це дає можливість стверджувати, що ґрунтовно розроблений на сьогодні інструментарій та методологічне підґрунття логістичного управління виробничими підприємствами

можливо успішно використовувати щодо логістичного управління закладами послуг, забезпечуючи при цьому ефективність не лише функціонування системи забезпечення і обслуговування, але й також системи організації надання послуг.

Дослідження трактувань поняття «логістика» та діагностика організації операційної діяльності підприємств дозволяє стверджувати, що логістика, з урахуванням особливостей її змісту та процесної реалізації, може ефективно застосовуватись у нетрадиційних сферах економіки, а тому, виникає необхідність розробки теоретико-методологічних та прикладних засад її застосування у сфері послуг.

Нами уже стверджено, що виробництво послуг не пов'язане із матеріально-предметним виробництвом. Зазвичай, це виробництво таких споживчих вартостей, які переважно набувають нематеріальної форми. Тому послуги як товар, незважаючи на всю їх різноманітність, володіють такими характеристиками як невідчутність, невіддільність від джерела, несталість якості, неможливість зберігання.

Відповідно можна зробити припущення, що логістика послуг характеризується різноманітністю процесів основного виробництва (надання послуг), а також допоміжного і сервісного обслуговування та складністю циклювання сервісних потоків. Оскільки процеси виробництва не відображають подібності до процесів надання послуг, то логістика послуг теж повинна мати свою відмінну специфіку.

Таблиця 2

**Відмінності логістики матеріальних потоків виробничих підприємств та сервісних потоків закладів послуг**

Характерні риси логістичного управління матеріальними потоками у виробничих підприємствах	Характерні риси логістичного управління сервісними потоками у закладах послуг
1. Організація розробки товарів	1. Бенчмаркінг технологій та послуг
2. Організація постачання/закупівлі матеріалів і сировини	2. Організація аутсорсингу персоналом
3. Планування виробництва	3. Планування режиму роботи закладу послуг
4. Організація внутрішньо-виробничого транспортування	4. Організація руху потоків споживачів послуги
5. Управління запасами	5. Управління потужностями сервісного устаткування
6. Аудит матеріальних ресурсів	6. Аудит зберігання інформації
7. Організація формування замовлень	7. Організація взаємодії із споживачами
8. Управління розподілом товарів	8. Управління операційними процесами обслуговування споживачів
9. Контроль збуту товарів	9. Контроль процесів надання послуг і комунікацій
10. Організація виробничих процесів	10. Організація процесів операційного обслуговування
11. Організація логістичного сервісу	11. Організація адміністрування послуг і сервісного обслуговування споживачів

Джерело: систематизовано автором за науковими дослідженнями [2, 3, 5, 7, 9, 15, 17, 18]

Розгляд виконуваних функцій логістичного управління сервісними потоками закладів послуг та матеріальними потоками виробничих підприємств, а також предметного змісту самих потоків, дозволив сформулювати відмінності щодо застосування логістичного управління, які представлено у таблиці 2.

Загальноприйнятою практикою закордоном є виокремлення логістики товарних потоків, або CRL (Commodity Response Logistics), та логістики сервісних потоків, або SRL (Service Response Logistics).

Логістика сервісного потоку (Service Response Logistics) – визначається як процес координації логістичних операцій, необхідних для надання послуг найефективнішим способом щодо витрат і задоволення запитів споживачів.

Розгляд логістики як ціленаправленого, скоординованого управління потоковими процесами, показує, що основні види ресурсних потоків логістики виробничих підприємств (матеріальні, інформаційні, фінансові, трудові) знаходять своє відображення і в логістиці послуг. При цьому, відмінною рисою логістики послуг є важливість і домінантність кожного із ресурсних потоків: головні (домінантні) потоки та другорядні (допоміжні, обслуговуючі, сервісні). Так у сфері санаторно-курортних послуг у якості домінантного потоку виступає потік пацієнтів санаторно-курортного закладу, а в якості другорядних – інформаційні, фінансові, сервісні потоки; в сфері громадського споживання домінуючим є – потік відвідувачів закладу харчування, другорядних – товарні, інформаційні, фінансові потоки; в сфері фінансових послуг домінуючим є фінансовий (грошовий) потік, а другорядними – інформаційні, матеріальні, кадрові потоки.

Таким чином, спостерігаємо виокремлення для закладів сфери послуг одного домінуючого потоку (як правило, споживачів послуг) та декількох другорядних (допоміжних, обслуговуючих, сервісних). Структура та зміст допоміжних, обслуговуючих, сервісних потоків повністю залежить від виду послуг та специфіки функціонування закладу даної сфери.

Основними відмінностями у функціонуванні матеріальних потоків логістики виробничих підприємств та сервісних потоків логістики сфери послуг є їх предметна сутність та виконувани функції: в першому випадку – це управління рухом матеріалів і готової продукції, в другому – управління потоками споживачів та потоками інформації.

Представлені вище визначення поняття «логістика» та досліджені функціональні і предметні сфери її застосування, структура та

різновиди потоків, дають можливість охарактеризувати більш вужче у науковому плані поняття – «логістика закладів сфери послуг».

Зважаючи на специфіку функціонування закладів сфери послуг, відзначаємо, що головна мета застосування логістичного управління до таких закладів – це реалізація управлінських функцій, інструментів та процедур щодо ефективної організації руху потоків споживачів послуг, сервісних та ресурсних потоків. З огляду на це, логістика закладів сфери послуг, базуючись на основних логістичних принципах, задовольняє умови ефективності, мінімізації витрат, оптимізації маршрутів і потоків інформації, оптимізації виконання операцій обслуговування в часі, збереження та забезпечення якості послуг, тощо.

Особливістю застосування логістичного управління у діяльності закладів сфери послуг, на нашу думку, є координація протікання усіх процесів обслуговування споживачів: надання основних послуг, процесів сервісного їх обслуговування, процесів додаткового та супутнього обслуговування.

Складність такої координації проявляється в організації поточкових процесів як в середині закладу, так і за його межами, одночасного використання кількох паралельних технологічних місць надання послуг (просторова координація), а також в плануванні і регулюванні термінів (часова координація) впуску в операційну систему обслуговування, часу виконання операційних процедур обслуговування споживачів на стаціонарних технологічних місцях, забезпечення черговості та безперервності протікання технологічних операцій, часу післяопераційного сервісного обслуговування. Доречно зазначити, що сформована практика діяльності закладів сфери послуг, які диференційовані за видовою ознакою самих послуг, передбачає використання найрізноманітніших систем обслуговування споживачів, однак принцип координації логістичних процесів в часі та просторі притаманний для кожної із таких систем обслуговування.

Ринкове функціонування закладів сфери послуг сьогодні характеризується застосуванням такими закладами інноваційних підходів до інформування споживача, просування власного іміджу, активного залучення споживача послуг у власну систему операційного обслуговування, налагодження стійких тривалих взаємозв'язків надавача та споживача послуг. Ось чому логістика закладів сфери послуг у якості доповнюючих інструментів для підсилення

дієвості логістичного управління застосовує інструменти маркетингу, інформаційних технологій, бенчмаркінгу, консалтингу, аутсорсингу, електронного управління і адміністрування, тощо.

Логістика, як інтегрована система функціонального управління вимагає високого рівня стандартизації логістичних процедур та застосування методів забезпечення якості як процесів, так і товарів. Вважаємо, що логістика закладів послуг також повинна опиратись на розроблені засади продукування і додержання стандартів із високим ступенем їх оновлення, а також процедур постійного контролю та методів забезпечення якості надання послуг споживачу. Все це дозволить більш ефективно інтегрувати логістичну функцію із іншими функціональними напрямками діяльності закладів послуг.

Практично усі науковці, що працюють в галузі логістики звертають увагу на засадничий принцип функціонування логістики – задоволення потреб та запитів споживачів у всіх проявах: часовому, кількісному, якісному, предметному, вартісному. Базовим проявом щодо функціонування логістики для закладів сфери послуг повинен бути максимальний рівень задоволення потреб споживачів послуг. Іншими словами, логістика таких закладів повинна бути націлена на споживача та за допомогою власних специфічних функцій, процесів, процедур задовольняти його швидкозмінні в часі, обсягах та якості потреби у зазначених послугах.

Таким чином, поняття «логістика закладів сфери послуг» трактуємо, як сукупність видів діяльності, процесів та процедур щодо: управління сервісними потоками споживачів і потоками ресурсів; часової та просторової організації процесів надання послуг; ринкових процесів інформаційного обслуговування та залучення споживачів послуг; стандартизації і контролю рівня якості послуг; задоволення потреб споживачів сервісних послуг.

**Висновки.** Діагностика організації

операційної діяльності підприємств дозволяє стверджувати, що логістика, з урахуванням особливостей її змісту та процесної реалізації, може ефективно застосовуватись у нетрадиційних сферах економіки, а тому, виникає необхідність розробки теоретико-методологічних та прикладних засад її застосування у сфері послуг.

Проведене дослідження функціонування матеріальних потоків логістики виробничих підприємств та сервісних потоків логістики сфери послуг вказало, що основними їх відмінностями є предметна сутність та виконувані функції: в першому випадку – це управління рухом матеріалів і готової продукції, в другому – управління потоками споживачів та потоками інформації.

Аналіз літературних джерел дозволив встановити різновекторність щодо трактування поняття «логістики» вітчизняними та закордонними науковцями із виокремленням її суті, як: окремої ефективної концепції управління потоками у мікроекономічних системах; системної реалізації функцій управління щодо переміщення ресурсів від джерела виникнення до кінцевого споживача; сукупності видів діяльності щодо потокового управління; як комплексу процесів, що забезпечують задоволення потреб споживача, у тому числі, як сукупності процесів надання послуг та руху ресурсів, тощо.

Із використанням методу синтезу, нами запропоновано трактувати поняття «логістика закладів сфери послуг» – як сукупність видів діяльності, процесів та процедур щодо: управління сервісними потоками споживачів і потоками ресурсів; часової та просторової організації процесів надання послуг; ринкових процесів інформаційного обслуговування та залучення споживачів послуг; стандартизації і контролю рівня якості послуг; задоволення потреб споживачів сервісних послуг.

#### Список літератури

1. Coyle J. Zarzadzanie logistyczne / J. Coyle, E. Bardi, C. Langley. – Warszawa : PWE, 2002. – 734 s.
2. Bowersox D. J., Closs D. J., Logistical Management. – Mc millan Pudlising, 3rd ed. 1991.
3. Ballou, R. H., Gilbert, S. and Mukerjee, A. (2000), “New managerial challenges from supply chain opportunities”, *Industrial Marketing Management*, Vol. 29 No. 1, pp. 7-18.
4. Бажин И. И. Проектно-логистическое управление ресурсным обеспечением: моногр. / И. И. Бажин, В. В. Сысоев. – Н. Новгород: изд. Гладкова О.В. – 2005. – 222 с.
5. Busher J. Logistiecs excellence / J. Busher, G. Tyndall / *Manag. Accoun.* – 1987. – №8. – P. 32-39.
6. Гаджинский, А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 472 с.
7. Крикавський Є. В. Нова парадигма логістики: стратегічний статус / Є. В. Крикавський // *Наукові праці ДОНТУ. Серія Економічна*. 2014. №4 (48), С. 240–247.
8. Ларина Р. Р. Логистика в управлении организационноэкономическими системами : монография / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилюшенко, В. Н. Амитан. – Донецк : Изд. ВИК, 2003. – 239 с.

9. Murphy P. Contemporary Logistics / P. Murphy, D. Wood // 10th Edition, International edT, Upper Saddle River, N.J.; Harlow: Prentice Hall, 2011, p. 586.
10. Novikov V., Korsuk Y., Shipulina L., 2012, A measure of the emergence of a logistic group interaction. LogForum 8 (2), 109-122
11. Окландер М. А. Логістична система підприємства: монографія / М. А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004.
12. Pfohl, H.-C. (1996) Logistics. State of the art, in Proceedings of the Esprit-Copernicus Symposium on Quality, Logistics and Technology Management, Budapest, Hungary, 9-10 September.
13. Решетнікова І. Л. Логістична послуга як об'єкт маркетингової діяльності / І. Л. Решетнікова // Маркетинг в Україні. – 2008. – №3. – С. 68-70.
14. Саввиди І. І. Маркетинг и логистика фирмы / Д. Д. Костоглодов, И. И. Саввиди, В. Н. Стаханов. – М. : «Издательство ПРИОР», 2000. – 128 с.
15. Сергеев В. И. Управление качеством логистического сервиса [Электронный ресурс] / В. И. Сергеев // Логистика сегодня, – 2008 – Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников», Режим доступа: <http://grebennikon.com/>
16. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.
17. Heskett J. L. Logistics: Essential to Strategy // Harvard Business Review. – 1977. – November-December. – P. 4–11.
18. Шканова О. М. Маркетинг послуг / О. М. Шканова. – К.: КОНДОР, 2003. – 302 с.

#### References

1. Coyle J. Zarzadzanie logistyczne / J. Coyle, E. Bardi, C. Langley. – Warszawa : PWE, 2002. – 734 s.
2. Bowersox D.J., Closs D.J., Logistical Management. – Mc millan Pudlishing, 3rd ed. 1991
3. Ballou, R.H., Gilbert, S. and Mukerjee, A. (2000), “New managerial challenges from supply chain opportunities”, Industrial Marketing Management, Vol. 29 No. 1, pp. 7-18.
4. Barzyn I.I. Proektno-logisticheskoe upravlenie resursnym obespecheniem: monograf. / I.I. Barzyn, V.V. Sysoev. – N. Novgorod : isd. Gladkova O.V. – 2005. – 222 p.
5. Busher J. Logistics excellence / L/ Busher, G. Tyndall / Manag. Accoun. – 1987. –№8. – P. 32-39.
6. Gadrzynsky A.M. Logistika : uchebnik / A.M. Gadrzynsky. – 15-e izd., pererab. i dop. – M.: Izdatel'sko-torgovaja korporatsija «Dashkov i K°», 2007. – 472 p.
7. Krykavsky E. V. Nova paradygma logistyky: strategichniy status. Naukovi pratsi DonNTU. Seria Ekonomichna. 2014, no. 4 (48), 2014, pp. 240–247.
8. Larina R.R. Logistika v upravleniioorganizatsyonno-ekonomicheskimi systemami : monografija / R.R. Larina, V.L. Piljushenko, V.N. Amitan. – Donetsk : Izd. VIK, 2003. – 239 p.
9. Murphy P. Contemporary Logistics / P. Murphy, D. Wood // 10th Edition, International edT, Upper Saddle River, N.J.; Harlow: Prentice Hall, 2011, p. 586.
10. Novikov V., Korsuk Y., Shipulina L., 2012, A measure of the emergence of a logistic group interaction. LogForum 8 (2), pp. 109-122/
11. Oklander M.A. Logistychna systema pidpryemstva : monografija / M.A. Oklander. – Odessa : Astroprynt, 2004.
12. Pfohl, H.-C. (1996) Logistics. State of the art, in Proceedings of the Esprit-Copernicus Symposium on Quality, Logistics and Technology Management, Budapest, Hungary, 9-10 September.
13. Reshetnikova I.L. Logistychna posluga jak ob'ekt marketyngovoi dijalnosti / I.L. Reshetnikova // Marketyng v Ukraini. – 2008. – №3. – P. 68-70.
14. Savvidi. Marketing I logistika firmy / D.D. Kostoglodov, I.I. Savvidi, V.N. Stahanov. – M. : «Izd. PRIOR», 2000. – 128 p.
15. Sergeev V.I. Upravlenie kachestvom logisticheskogo servisa [Elektronnyj resurs] / V.I. Sergeev // Logistika segodnja, – 2008 – Elektronnaja biblioteka Izdatel'skogo doma «Grebennikov», Rerzym dostupa : <http://grebennikon.com/>
16. Frolova, L.V. (2005), Mehanizmy logistychnogo upravlinnia tovgovelnym pidpryemstvom: [monografija] [Mechanisms of logistic management of trading company: monograph], DonDUET im. M. Tugan-Baranov'skogo, Donez'k, Ukraine
17. Heskett J.L. Logistics: Essential to Strategy // Harvard Business Review. – 1977. – November-December. – P. 4–11.
18. Shkanova O.M. Marketing uslug / O.M. Shkanova. – K.: KONDOR, 2003. – 302 p.

#### Аннотация

Сергей Войтович

#### СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИКИ В СФЕРЕ УСЛУГ

*Рассмотрены теоретические аспекты применения логистики в сфере услуг. В частности, с использованием общенаучных методов анализа и обобщения представлено обоснование возможности и необходимости применения логистики в сфере услуг. Использование сравнения позволило выявить основные отличия между логистикой сервисных потоков и логистикой товарных потоков. На основе теоретического обобщения подана собственная трактовка понятия «логистика заведений сферы услуг» с учетом ее специфики. Основными видами сервисных потоков в логистике сферы услуг определены такие: потоки потребителей, а также информационные, финансовые, материальные.*

**Ключевые слова:** сфера услуг; логистика; заведения сферы услуг; логистика заведений сферы услуг, логистические потоки

**ESSENCE AND FEATURES OF LOGISTICS APPLICATION IN THE FIELD OF SERVICES**

*The article deals with the theoretical aspects of the use of logistics in the service sector. In particular, with the use of general scientific methods of analysis and generalization, the substantiation of the possibility and the need for the use of logistics in the service sector is presented. The use of comparison techniques allowed us to find out the main differences between the logistics of service flows and the logistics of commodity flows. Based on theoretical generalization own definition of the concept «logistics of the service sector» taking into account its specificity in the service sector is presented.*

*Diagnosis of the organization of operational activities of enterprises suggests that logistics, taking into account the peculiarities of its content and process implementation, can be effectively used in non-traditional sectors of the economy, and therefore there is a need to develop theoretical, methodological, and applied bases of its application in the service sector.*

*The study of the functioning of material flows of logistics of industrial enterprises and service flows of logistics of the service sector indicated that their main differences are the subject matter and the functions performed: in the first case – is the management of the movement of materials and finished products, in the second – the management of consumer flows and information flows.*

*The analysis of literary sources allowed to establish the multi-vector approach regarding the interpretation of the concept of «logistics» by domestic and foreign scientists with the allocation of its essence as: a separate effective concept of flow management in microeconomic systems; system implementation of management functions for the movement of resources from the source of origin to the end user; a set of activities for flow management; as a set of processes that meet the needs of the consumer, including as a set of processes for the provision of services and the movement of resources, and the like.*

*Using the method of synthesis, we proposed to interpret the concept of «logistics services» – as a set of activities, processes and procedures in relation to: management of service flows of consumer and resource flows; temporal and spatial organization of the processes of providing services; market processes of information support and involvement of consumers of services; standardisation and control the level of quality of services; meeting the needs of consumers of services.*

**Keywords:** *service industry; logistics; service sector institutions; logistics of service sector institutions, logistic flows*

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:005.932](477+498)

JEL Classification: H71, H72, H77

© Буднікевич І.М., Крупенна І.А., 2018

[i.budnikevich@chnu.edu.ua](mailto:i.budnikevich@chnu.edu.ua)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ У ТРАНСКОРДОННІЙ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ ТА РУМУНІЇ

*Досліджуються проблеми формування та розвитку регіональної логістичної системи у транскордонній взаємодії України та Румунії. Розглянуто низку проектних напрямків реалізація потенціалу ділового співробітництва, кожний з яких формує і можливості та загрози для регіонів України: формування системи транспортно-логістичних вузлів України та ЄС; розвиток елементів розподільчої логістики на сусідніх територіях; проекти, засновані на короткому логістичному плечі з ЄС; проекти, засновані на виведенні виробництв з території нових європейських країн Центральної Європи; проекти з розвитку торговельної інфраструктури. Сформовані аргументи на користь регіональних логістичних центрів та визначено умови їх формування в Чернівецькій області.*

**Ключові слова:** регіональна логістична система, транскордонна взаємодія, регіональний логістичний центр, регіональний маркетинг, регіональні проекти, загрози, можливості.

В аналітичній доповіді [1] Національного інституту стратегічних досліджень визначено, що для перетворення інтеррегіонального та транскордонного співробітництва України і ЄС у чинник зміцнення конкурентноспроможності західних регіонів України необхідно: визначити пріоритетні напрями активізації співпраці; удосконалити інституційне забезпечення та інфраструктуру співробітництва; змінити організаційні повноваження місцевих органів влади у сферах інтеррегіонального та транскордонного співробітництва. У свою чергу технології територіального маркетингу дадуть можливість забезпечити комплексний довготривалий транскордонний ефект: сформувати унікальний продукт (особливі зони господарювання та інвестицій, спільні проекти, комплексну мережу подій, територіальний бренд, туристичні маршрути тощо); організувати просування прикордонних територій на партнерські ринки (рекламні кампанії, проведення та участь у міжнародних конкурсах, грантах, виставках, ярмарках, фестивалях, презентаціях; проведення міжнародних науково-практичних конференцій, симпозіумів, конгресів); укріплення позицій регіону в міжнародному масштабі (відкриття представництв території в містах партнерських регіонів; прямі контакти перших осіб прикордонних територій; лобіювання відкриття торговельних представництв та консульських відділів; багатосторонні зустрічі керівників території з представниками комерційних структур та громадських організацій тощо). Ці

заходи дозволяють регіональним органам влади слідувати європейським традиціям урядування, переймати кращий досвід партнерів у різних сферах, презентуючи свої власні традиції та технології муніципального управління.

Географічна близькість до Європейського Союзу є одним з основних конкурентних переваг міста Чернівців та Чернівецької області. Для реалізація потенціалу ділового співробітництва можна виділити низку проектних напрямків, кожний з яких формує і можливості та загрози:

1. Розширює можливості та є носієм загроз формування системи транспортно-логістичних вузлів України та ЄС. Чернівецька обл. є однією з принципових транспортно-логістичних точок України при формуванні міжнародної системи транспортно-логістичних вузлів України та ЄС. У зоні впливу міста Чернівців сформовано та продовжують розвиватися опорно логістичні каркаси «Україна – Румунія – ЄС», «Україна – Молдова», «Україна – Польща – ЄС». З погляду транспортної логістики Чернівецька обл. має можливість претендує на активну роль, завдяки міжнародним на національним автомагістралям (європейський автомобільний маршрут Е 85, міжнародна автомагістраль М-19, національні автомобільні дороги – Н 03 та Н 10), включенням до Європейського транспортного коридору, «Балтійське море – Чорне море»; міжнародній залізничній магістралі, пропускним пунктам «Тереблече», «Мамалига», «Кельменці», хоча недостатність існуючих потужностей прикордонних служб, обмеженість та застарілість дорожньої інфраструктури,

наявність в Чернівецькій області всього 13 км доріг I категорії є загрозою розвитку міжнародної торгівлі та логістичним намірам міста та області. Єдине в регіоні літовище, що приймає регулярні пасажирські рейси, – міжнародний аеропорт «Чернівці» – наразі обслуговує дуже незначний, навіть за українськими мірками, пасажиропотік. З огляду на близькість Чернівців до ЄС та беручи до уваги здебільшого «бюджетну» туристичну інфраструктуру регіону, перспективною видається робота із залучення до внутрішньоукраїнських та міжнародних перевезень до і з Чернівців «бюджетних» авіаперевізників (low-cost airlines) та чартерних рейсів туроператорів.

2. Гострішим є питання стосовно можливостей міста Чернівців реалізувати розподільчу функцію в довготерміновій перспективі, тобто чи зможуть вони стати транспортно-логістичним субцентром, адже елементи розподільчої логістики можуть бути розміщені і на території республіки Румунії. За даними СВ Richard Ellis [2], пропозиція сучасних складських площ та кількість якісних складських комплексів у Румунії постійно зростає. Високий попит на складські площі підтримувався за рахунок розширення існуючих орендарів, серед яких значну частку займають логістичні оператори (OTZ Logistics Group, CEVA Logistics, FM Logistic Romania, ASG Spedition SRL та інші). В Україні бракує складських приміщень та інших логістичних потужностей, а міжнародний досвід показує, що відсутність бізнес-послуг, зокрема, логістики та сприяння, логістичної інфраструктури генерує значні втрати продуктивності [3]. За інформацією Меморандуму з економічного розвитку Світового Банку «Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання в Україні», попит на зберігання вантажів на складах є набагато вищим, ніж постачання існуючих товарних запасів і наявність земельних ділянок під будівництво нових потужностей, особливо у великих міських центрах. Дефіцит потужностей для зберігання вантажів на термоскладах є більш гострим і гальмує обробку продуктів, які вимагають дотримання безперервного холодового ланцюжка від переробки до зберігання (наприклад, сектор переробки продуктів харчування). Частково ці недоліки спричиняють проблеми у сфері земельної політики та надання дозволів на будівництво. Активність глобальних компаній, розміщених на території Румунії, стосовно перспектив розвитку мережі логістичних центрів достатньо висока [4].

У 2015 році Європейська комісія затвердила

програму оновлення інфраструктури Румунії до 2020 року. Документ передбачає виділення Бухаресту 9,5 млрд євро на реалізацію інфраструктурних та енергетичних проєктів. Знаковим проєктом були інвестиції розміром € 60-120 млн. уряду Румунії в реконструкцію Міжнародного аеропорту в Клуж-Напока. Будівництво злітно-посадкової смуги довжиною в 3500 м. дало можливість приймати великі літаки типу B 767-300 ER і склало конкуренцію навіть львівському аеропорту. У 2015 році, після дворічної модернізації за фінансування європейських фондів на суму понад 105 млн. лей. (≈\$25 млн.), було відкрито аеропорт «Штефан чел Маре» Сучава. Продовження злітної полоси з 1800 м. до 2450 м., розширення з 30 до 45 м., технічне переоснащення згідно положень Регламенту Комісії (ЄС) № 139/2014 роблять даний аеропорт одним з найкраще обладнаних в Румунії і визначають його статус «драйвера розвитку» для регіону Сучава, Ботошань.

Для реалізації можливостей Чернівецька область потребує серйозних інвестицій у розвиток регіональної та внутрішньоміської інфраструктури, адже сьогодні область та її міста володіють лише частиною необхідних потужностей і знаходяться на початковій стадії формування ринку логістичних та складських послуг. В області немає жодного сучасного транспортно-логістичного комплексу, що надає послуги з обробки вантажів прийнятеного масштабу, відсутні спеціалізовані складські зони, які надають транспортно-логістичні послуги, ринок складської нерухомості представлений старими складами, розташованими в колишніх промислових зонах. Пасажирські перевезення також розвинені недостатньо, аеропорт працює не на повну потужність, центральний автовокзал розміщений практично в центрі міста, час подорожування залізничним маршрутом «Чернівці-Київ» – 560 км. складає від 12 год. Реалізація можливостей логістичного чинника означає також розширення маршрутної мережі громадського транспорту, створення єдиної диспетчерської служби та розкладу руху усіх видів громадського транспорту, впровадження єдиного електронного квитка, удосконалення мобільного додатку, розробка оптимальної транспортної моделі регіону, прийняття регіональної програми підвищення рівня комфорту та якості послуг з перевезення пасажирів тощо.

3. Проєкти, засновані на короткому логістичному плечі з ЄС, отриманому Чернівецькою областю завдяки прикордонному розміщенню, дають можливість увійти на європейський ринок через співпрацю з

Румунією, Болгарією, Грецією, Італією. Це сприяє позиціонуванню міста та області як привабливого місця для розширення виробництв, що використовують конкурентні переваги з витрат і орієнтовані на збут на європейському ринку (швейна, деревообробка та текстильна промисловість). Вони відкривають гарні перспективи створення різних підприємств такого профілю. Суттєвою передумовою розвитку має стати вдосконалення транспортної мережі, підвищення якості робочої сили та розвиток інформаційних технологій.

Для формування стратегії розвитку Чернівецької області та міста Чернівців необхідно враховувати інвестиційна активність на територіях-конкурентах, у тому числі областей України та Сучавського повіту Румунія. За даними огляду ринків Східної Європи Excedea тільки в березні 2010 року анонсовано ряд проектів на території Румунії, які необхідно брати до уваги при формуванні стратегії розвитку прикордонних територій України загалом та Чернівецької області зокрема. Наприклад, грецька група Valvis Holding інвестувала у проект для будівництва нової лінії розливу мінеральної води завод у місті Ватра Дорней Сучавського округу та розробку нового бренду мінеральної води – Aqua Carpatica. Австрійський виробник Egger Group інвестував € 40 млн. у будівництво нового заводу дерев'яних клеїв та ОСП (орієнтовано-стружкових плит) у Редеуць Сучавського повіту, що формує загрози для ПАТ «Чернівецький хімзавод» та звужує чисельність вільних ніш для лісопереробної промисловості.

У 2015 році Єврокомісія затвердила нову стратегію розвитку транспортної інфраструктури на 2014 - 2020 роки, спрямовану на створення Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T). Згідно даної стратегії, одним з дев'яти мультимодальних транспортних коридорів буде транспортний коридор Рейн-Дунай, який повинен з'єднати за допомогою головної водної артерії Європи, а також автомобільних і залізних доріг, що проходять уздовж неї, п'ять держав Євросоюзу: Німеччину (південну частину), Австрію, Словаччину, Угорщину і Румунію. Даний коридор, в районі гирла Дунаю румунського міста Тульчи, доходить до українського кордону, що, в свою чергу, може негативно відобразитися на розвитку дунайських портів України, які сьогодні знаходяться в стадії глибокої кризи.

4. Нові можливості можуть відкрити проекти, засновані на виведенні виробництв з території нових європейських країн Центральної Європи (У свій час компанія Нестле перенесла

виробництво найбільш традиційних та вигідних ліній з Великобританії до інших Європейських країн у міста Східної Європи та у Росію – Софію, Перм, зруйнувавши таким чином економіку багатьох британських міст, але отримавши при цьому конкурентні переваги з витрат на оплату праці та збут, меншим контролем за якістю та технологічними процесами), які, приєднавшись до Єдиного європейського ринку, прийняли на себе широке коло зобов'язань щодо приведення технічних норм та стандартів, екологічних вимог, норм соціальної відповідальності та економічного регулювання у відповідність до вимог ЄС. Скасування бар'єрів для переміщення товарів, робочої сили, послуг і капіталів поступово приведе до подорожчання робочої сили, послуг, транспортних та енергетичних витрат, підтягне рівень витрат колишніх соціалістичних країн та радянських республік, що вступили в ЄС, до старих членів ЄС (вже зараз вартість палива в деяких нових членів ЄС перевищує вартість палива у Німеччині, вартість проїзду в громадському транспорті та комунальних послуг стрімко зростає і досягає показників старих членів ЄС). У цих умовах широке коло виробництв, які не встигли провести докорінну модернізацію, виявиться неконкурентноспроможним. Один з варіантів вирішення питання – це виведення їх із зони юрисдикції ЄС на територію українських прикордонних міста та областей. Такий варіант несе і достатньо багато загроз: нарощення толінгових схем у легкій промисловості, виникнення соціальних та виробничих конфліктів, виснаження природних ресурсів, агресивне введення стандартів організаційної культури ТНК.

5. Розвиток торговельної інфраструктури. За даними компанії JLL Румунія, поряд з Францією, Австрією, Ірландією, Італією, Швейцарією, Угорщиною та Польщею демонструє найбільше зростання інвестицій в торговельну нерухомість.

Сьогодні Румунія входить в трійку країн з найменшою щільністю (107 м<sup>2</sup>) торгових площ серед членів ЄС, разом з Грецією та Болгарією. Однак роботи в даному напрямку ведуться досить активно. За даними CBRE [6] сукупна торговельна площа ритейлу (торговельні центри та торгові парки) Румунії складає 3,52 млн. м<sup>2</sup>, у 2019 році планується запуску ще 367 тис. м<sup>2</sup>. Крім Бухаресту, в якому зосереджено 32% нових проектів, активне будівництво торговельної нерухомості спостерігається і в інших великих містах, у тому числі у Сучава, Сату-Маре, Бая-Маре (усі розміщені досить близько від кордону України). У 2013 році Kaufland (контролюється німецькою групою Lidl & Schartz) закінчив



будівництво центру логістики у місті Клуж (Centrul logistic din Cluj, площа 128 500 м<sup>2</sup>, під'їзні шляхи, 23 000 м<sup>2</sup> паркування), і у випадку експансії компанії на ринок України може його використовувати також і для забезпечення мережі в Івано-Франківській та Закарпатській областях, а отже, ідентичних інвестицій у місцеву економіку України не буде.

У 2017 році Румунія увійшла в Топ-10 (за звітом Global C Atlant 2018, аналітичної групи Cushman & Wakefield) продемонструвавши найбільше зростання (+65%) залучених інвестицій на національні ринки та у ТОП-10 країн-донорів з найбільшим річним капіталом інвестицій – зростання 70%. Крім того, за даними групи Colliers International, в Румунії значно частка внутрішніх інвестицій. Одним з чинників є трудова міграція, за часткою якої Румунія лідирує в ЄС – 19,7%. У Великобританії проживає більше румунів, ніж ірландських громадян або індусів. Румунія перемістилася з 4 на 2 місце, потіснивши Ірландську Республіку та Індію, свідчать дані Управління національної статистики Сполученого Королівства ONS [6]. Позитивним є той факт, що румуни воліють витратити зароблені гроші на території своєї країни інвестуючи в житло, малий бізнес, відпочинок, туризм (внутрішні туристи склали 75,4% від загального турпоток у Румунію), розваги.

Оцінка умов та чинників розвитку регіону, можлива їх зміна у розглянутій перспективі, дозволяють нам запропонувати як пріоритетну стратегію активності, пов'язану з відкриттям регіонального логістичного мультимодального центру, тобто формування великого транспортно-комунікаційного та

посередницького вузла, що забезпечить значну частину експортно-імпортних операцій у транскордонній взаємодії України та Румунії. Таку стратегію реалізують шляхом узгодження інтересів розвитку міста та регіону через механізм вертикальної інтеграції – інтеграцію та партнерську взаємодію місцевої влади, органів державної влади регіону, інвесторів та підприємницького сектора.

Можливості, які система транспортно-логістичних вузлів України та ЄС дає місту Чернівцям, величезні. Розвиток сектора транспортно-логістичних послуг може зумовити ефективний розвиток форматів торгівлі (від продуктивних супермаркетів до торговельно-розважальних комплексів), а надалі розвиток розподільчої та промислової логістики. Одночасно органи регіональної влади заздалегідь повинні оцінити можливості регіону стосовно інфраструктурного та кадрового забезпечення логістичного центру, продумати нову маршрутну сітку громадського транспорту. В іншому випадку такі великі проекти можуть вплинути на стійкість розвитку міста.

За результатами дослідження Світового банку Індекс логістичної ефективності (ІЛЕ) для України підвищується зі 102-е місця серед 155 країн за рейтингом 2010 року до 69 місця у рейтингу 2018 року. І хоча Україна показує кращі результати порівнянні з колишніми країнами СРС (Росія, Молдова, Білорусь), у порівнянні з найближчими європейськими сусідами – знаходиться в не вигідному положенні. Зокрема Польща займає 28-у позицію, Угорщина – 31-у, Румунія – 48-у, Словаччина – 53-у [7] (табл.1).

*Таблиця 1*

**Рейтинг, бали та критерій порівняння Індeksu логістичної ефективності окремих країн 2018 р.\***

Країна	ІЛЕ			Країна	ІЛЕ		
	Місце	Бали	% від країни з найкращими показниками		Місце	Бали	% від країни з найкращими показниками
Germany	1	4,2	100%	Serbia	65	2,84	67,6%
Czech Republic	22	3,68	87,6%	Ukraine	66	2,83	67,4%
Poland	28	3,54	84,3%	Latvia	70	2,81	66,9%
Hungary	31	3,42	81,4%	Kazakhstan	71	2,81	66,9%
Slovenia	35	3,31	78,8%	Russian Federation	75	2,76	65,7%
Estonia	36	3,31	78,8%	Montenegro	77	2,75	65,5%
Greece	42	3,2	76,2%	Macedonia, FYR	81	2,7	64,3%
Turkey	47	3,15	75,0%	Albania	88	2,66	63,3%
Romania	48	3,12	74,3%	Armenia	92	2,61	62,1%
Croatia	49	3,1	73,8%	Uzbekistan	99	2,58	61,4%
Bulgaria	52	3,03	72,1%	Belarus	103	2,57	61,2%
Slovak Republic	53	3,03	72,1%	Moldova	116	2,46	58,6%
Lithuania	54	3,02	71,9%	Georgia	119	2,44	58,1%
Germany	1	4,2	100%	Serbia	65	2,84	67,6%

\* Складено автором за даними Світового банку [8]

Індекс ефективності логістики (LPI) є середньозваженою бальною оцінкою країн за шістьма критеріями: ефективність митного очищення органами прикордонного контролю, в тому числі митної служби (тобто швидкість, простота та передбачуваність формальностей); якість торговельної та транспортної інфраструктури (наприклад, порти, залізниці, автомобільні дороги, IT); логістичні витрати; компетентність та якість логістичних послуг (наприклад, транспортні оператори, митні брокери); можливість відстеження та контролю вантажів; своєчасність доставки вантажів до пунктів призначення в межах запланованих або очікуваних термінів поставки. Показники демонструють порівняльну продуктивність у шкалі від 1 до 5 є також можливість порівняння з

усіма країнами, з країнами регіону, з країнами, схожими за прибутковими критерієм.

Присвоєні індекси спираються на оцінки спеціалістів у галузі транспортно-експедиторських та логістичних операцій за межами України і ґрунтуються на наступних показниках ефективності роботи: інфраструктура транспортної логістики, ефективність процедур митного оформлення, якість транспортних та інформаційних технологій, компетентність місцевої логістичної індустрії, здатність здійснення контролю за організацією міжнародних поставань, вчасність поставань до місця призначення та внутрішні логістичні витрати. На рис. 1 запропоновано оцінку загального рейтингу України та його окремих показників для країн-сусідів.

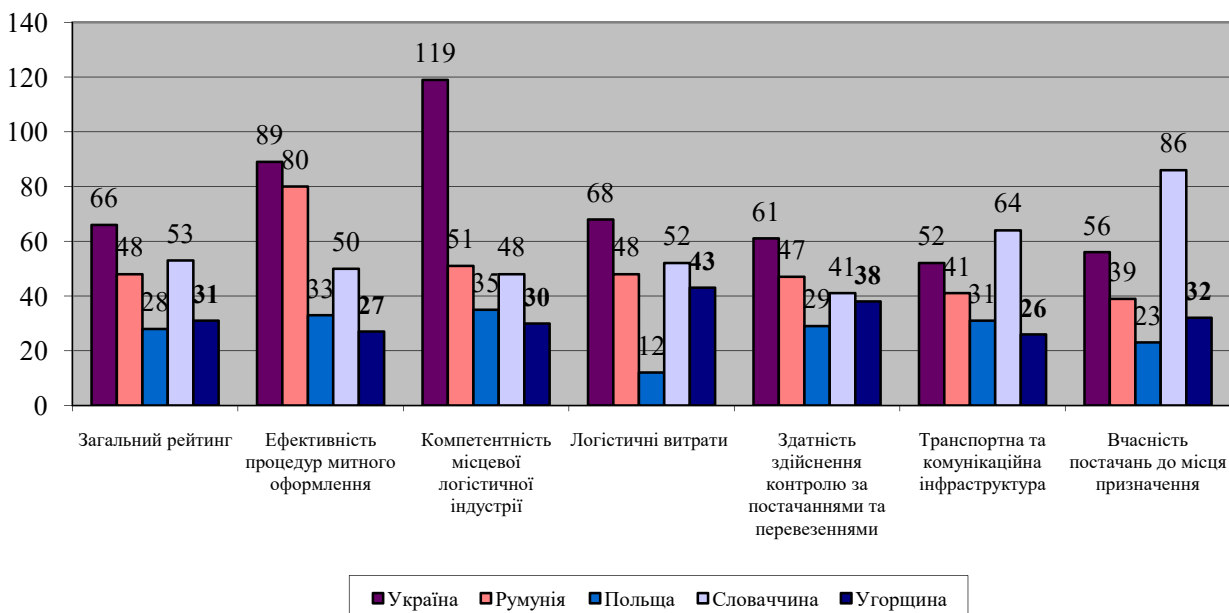


Рис. 1. Оцінка загального рейтингу України та його окремих показників для країн-сусідів\*

\* Складено автором за [9]

Доповнюючи думку аналітиків ринку логістичних послуг [10], сформуємо перелік аргументів формування регіональних логістичних центрів (хоча криза стала на перешкоді багатьох проєктів): експансія міжнародних торговельних марок у регіони та їх бажання працювати через регіональні центри; зростання цін на паливо і відповідно зростання транспортних витрат; готовність виробників віддати свій товар на дистрибуцію, а дистриб'юторів на складський аутсорсінг; ажіотажний попит на складські приміщення в столиці та висока орендна плата на них; завищені витрати на оплату столичного персоналу; низька оперативність оформлення товарів митними, сертифікаційними, ліцензійними та дозвільними столичними службами та високі тарифи; зростання

товаропотоку в регіони та підтвердження ефективності перерозподілу вантажопотоку в регіони; регіональний клієнт вже думає над синергією логістичних зусиль шляхом оплати тільки фактичного обсягу товару, який зберігається на складі; регіональні клієнти почали вимагати високий рівень (склади зі специфічними операційними та технічними характеристиками) та дозований обсяг (чітко на кількість товару) додаткового складського сервісу – вантажно-розвантажувальні роботи, комплектація, передпродажне обслуговування тощо; соціальна та економічна вигода муніципальних органів влади від розміщення логістичних центрів на їх території – податки, робочі місця, оптимізації фінансових потоків, зростання інвестиційної привабливості, активізація ділової активності, підвищення

стандартів якості бізнес-процесів.

На нашу думку, формування в Чернівецькій області регіонального логістичного центру (РЛЦ) повинно відбуватися за умови виконання декількох умов:

- проведення повноцінного логістичного аудиту Чернівецької області та м. Чернівців, об'єктивна оцінка попиту на логістичні послуги та розрахунок ефективності будівництва регіонального логістичного центру;

- оцінка можливості формування більш сучасної логістичної структури «логістичний парк», який поєднує, окрім мультимодального вантажного терміналу, ще й торговельно-розважальні, спортивно-оздоровчі, ділові, конгресні комплекси, адміністративні споруди, автосалони, експериментальні мілкосерійні виробництва тощо;

- врахування стратегічних напрямків розвитку великих підприємств Чернівецької області та м. Чернівців та прогнозу появи нових «гравців»;

- врахування стратегії розвитку та ступеня використання сучасних торговельно-технологічних систем для оптимізації поточної діяльності наявних торговельних мереж;

- врахування перспектив розвитку великого зарубіжного та національного ритейлу в м. Чернівцях та ймовірності його розміщення на території області, перспектив розвитку регіонального ритейлу;

- узгодження інфраструктури регіону з

будівництвом РЛЦ та поліпшення її якості;

- ув'язати розміщення логістичного центру з основними автомагістралями, логістичними точками (станціями, аеропортом, торговельними точками, промисловими підприємствами);

- «персональний продаж» першими особами міста та області ідеї логістичного центру провідним закордонним вітчизняним компаніям, дистриб'юторам, лобіювання в органах державної влади;

- широкомасштабні анонси проекту, прозорий небюрократичний механізм виділення земельної ділянки, прозора процедура вибору проекту, управляючої та будівельної компанії тощо;

- стимулювання попиту на послуги логістичного терміналу та пропаганда аутсорсингу товарів серед місцевих виробників та продавців;

- формування спільної концепції реалізації проекту міськими районними та обласними органами самоврядування.

**Висновки.** Таким чином, реалізація стратегічного напрямку розвитку в Чернівецькій області регіональної логістичної системи є необхідною та цілком ймовірною в силу сучасних тенденцій логістичного ринку, пов'язаних з його регіоналізацією, ініціативою міської ради щодо реалізації проекту, наявними вихідними логістичними елементами в інфраструктурі регіону.

#### Список літератури

1. Механізми та інструменти використання переваг інтеррегіонального та транскордонного співробітництва у підвищенні конкурентноспроможності Західних регіонів України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.niss.lviv.ua>

2. Сайт консалтингової компанії CBRE [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.cbre.com/RU/Pages/default.aspx>

3. World Bank (2005). Ukraine Trade Policy Study. Washington DC.

4. Сайт консалтингової компанії CBRE [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.cbre.com/RU/Pages/default.aspx>

5. Romania Retail Marketview. H1 18 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.cbre.com/research-and-reports/Romania-Retail-MarketView-Q2-2018>

6. Сайт національної служби статистики Великобританії [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.ons.gov.uk/>

7. AGGREGATED LPI 2012-2018 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/international/agggregated-ranking>

8. AGGREGATED LPI 2012-2018 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/international/agggregated-ranking>

9. AGGREGATED LPI 2012-2018 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/international/agggregated-ranking>

10. Зеленский М. Особенности развития логистического сервиса в регионах / М. Зеленский // Логистика: проблемы и решения. – 2009. – №5. – С.38-46; Региональные логистические распределительные центры: нужны ли они Украине? // Логистика: проблемы и решения. – 2009. – №5. – С.14.

#### Reference

1. Mechanisms and tools for using the benefits of interregional and cross-border cooperation in increasing the competitiveness of the Western regions of Ukraine [Electronic resource] // Access mode:

<http://www.niss.lviv.ua>

2. CBRE consulting site [Electronic resource] // Access mode: <http://www.cbre.com/RU/Pages/default.aspx>

3. World Bank (2005). Ukraine Trade Policy Study. Washington DC
4. CBRE website [Electronic resource] // Access mode: <http://www.cbre.com/RU/Pages/default.aspx>
5. Romania Retail Marketview. H1 18 [Electronic resource] // Access mode: <https://www.cbre.com/research-and-reports/Romania-Retail-MarketView-Q2-2018>
6. Site of the National Statistics Service of Great Britain [Electronic resource] // Access mode: <https://www.ons.gov.uk/>
7. AGGREGATED LPI 2012-2018 [Electronic resource] // Access mode: <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking>
8. AGGREGATED LPI 2012-2018 [Electronic resource] // Access mode: <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking>
9. AGGREGATED LPI 2012-2018 [Electronic resource] // Access mode: <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking>
10. Zelensky M. Features of the development of logistics services in the regions / M. Zelensky // Logistics: problems and solutions. - 2009. - No. 5. - P. 38-46; Regional Logistic Distribution Centers: Do They Need Ukraine? // Logistics: problems and solutions. - 2009. - No. 5. - P.14.

**Аннотація**

*Ірина Буднікевич, Інга Крупенна*

**НАПРАВЛЕННЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ  
В ТРАНСГРАНИЧНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ УКРАИНЫ И РУМЫНИИ**

*Исследуются проблемы формирования и развития региональной логистической системы в трансграничной взаимодействии Украины и Румынии. Рассмотрен ряд проектных направлений реализация потенциала делового сотрудничества, каждый из которых формирует и возможности и угрозы для регионов Украины: формирование системы транспортно-логистических узлов Украины и ЕС; развитие элементов распределительной логистики на соседних территориях; проекты, основанные на коротком логистической плечи с ЕС; проекты, основанные на выводе производств с территории новых европейских стран Центральной Европы; проекты по развитию торговой инфраструктуры. Сформированные аргументы в пользу региональных логистических центров и определены условия их формирования в Черновицкой области.*

**Ключевые слова:** *региональная логистическая система, трансграничное взаимодействие, региональный логистический центр, региональный маркетинг, региональные проекты, угрозы, возможности.*

**Summary**

*Iryna Budnikevych, Inga Krupenna*

**DIRECTIONS OF REGIONAL LOGISTIC SYSTEM DEVELOPMENT  
IN CROSS-BORDER INTERACTION OF UKRAINE AND ROMANIA**

*The article deals with the problems of formation and development of the regional logistics system in the cross-border interaction between Ukraine and Romania. A number of project areas are considered, realization of the potential of business cooperation, each of which forms both opportunities and threats for the regions of Ukraine: the formation of a system of transport and logistics nodes of Ukraine and the EU; development of elements of distribution logistics in neighboring territories; projects based on a short logistical arm of the EU; projects based on the withdrawal of production from the territory of new European Central European countries; commercial infrastructure development projects. Formed arguments in favor of regional logistics centers and conditions of their formation in the Chernivtsi region are determined.*

**Keywords:** *regional logistic system, transborder cooperation, regional logistics center, regional marketing, regional projects, threats, opportunities.*

© Буднікевич І.М., Крупенна І.А., 2018

[i.budnikevich@chnu.edu.ua](mailto:i.budnikevich@chnu.edu.ua)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## ЦІНОВИЙ ІМІДЖ ТЕРИТОРІЇ В ПАРТНЕРСЬКІЙ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ

Розглянуто концепцію розвитку міста та регіонів у рамках партнерської концепції територіального маркетингу, в якій особливу увагу приділяється використанню маркетингових стратегій просування бренду та створенню іміджу територій. Сформовано поняття «ціновий імідж території» який відображає її оцінку жителями, туристами, відвідувачами, підприємцями, інвесторами, стейкхолдерами як місця зі сприятливою ціною для здійснення їх намірів та реалізації інтересів. Відзначено, що для жителів ціновий імідж відображається у інтегральному показнику вартості життя та наведені приклади відповідних міжнародних рейтингів. Узагальнено, що ціновий імідж території для підприємницького сектора формують витрати пов'язані з необхідністю організації та функціонування бізнесу, сплатою податків, наймом працівників відповідного фаху і кваліфікації, оплатою комунальних послуг тощо. Сформовано ряд умов, виконання яких сприятиме мінімізації інституційних та інфраструктурних витрат ведення бізнесу на певній території. Звернуто увагу на необхідність укладання цінової карти конкретного регіону, міста, територіальної громади. Визначені інструменти цінової та іміджевої політики маркетингу, які доцільно застосовувати при реалізації проектів у сфері цінового іміджу території.

**Ключові слова:** імідж території, ціновий імідж, розвиток території, міст, регіон, партнерська концепція територіального маркетингу, ціна територіального продукту, цінова карта, маркетингові інструменти.

Дослідники територіального маркетингу сьогодні орієнтуються не стільки на традиційні маркетингові інструменти та методи, скільки на концепції соціально-етичного та партнерського маркетингу, особливу увагу приділяючи екологічним та соціальним аспектам міста, встановленню партнерських відносин з цільовими аудиторіями, використанню маркетингових стратегій просування бренду, створенню іміджу територій. Імідж території в очах цільових аудиторій, поряд з іншими м'якими чинниками конкурентноспроможності, такими як образ території (країни, міста, регіону), інвестиційна, інноваційна, підприємницька, сервісна репутація, якість інститутів громадського сектора, якість навколишнього середовища, є об'єктом активного маркетингового впливу. Однак, як справедливо вказує Н. Чухрай [11] «ні наймасштабніша діяльність щодо формування іміджу території, ні навіть насичення її особливими привабливими об'єктами не замінять планомірної роботи із забезпечення ефективного функціонування й розвитку територій загалом. У маркетингу головне, що забезпечує успіх території, – ступінь цивілізованості на ній ринкових відносин».

Теоретично обґрунтована нами [2] концепція територіального маркетингу у рамках партнерської концепції базується на тому, що маркетинг стає філософією функціонування території, його технології та інструменти спрямовуються на формування, підтримку та розвиток взаємовигідних довготривалих

відносин із учасниками процесу взаємодії, метою якої є створення нових цінностей, що спрямовані на забезпечення сталого розвитку території (країни, регіону, міста чи іншого населеного пункту). Учасники взаємодії – індивідуальні споживачі, бізнес, відвідувачі, державні установи, громадські організації, органи місцевої влади, інші міста та території тощо – беруть безпосередню участь у створенні нових взаємних цінностей, отримують та розподіляють вигоду від цієї діяльності. В концепції та в практиці маркетингу партнерських відносин фігурують не ринкові сегменти, а тільки індивідуальні споживачі, тобто кожен житель, відвідувач, інвестор розглядається як унікальний, і необхідно налагоджувати стійкі комунікаційні зв'язки, які матимуть у цьому разі більший ефект, ніж маркетингові дослідження. Довготривалі відносини сприяють підвищенню та трансформації іміджу території, забезпечують лояльність усіх суб'єктів, об'єктів та контактних аудиторій (у тому числі інших міст, регіонів, країн), є одним з найбільш комплексних та ефективних механізмів просування у внутрішньому та зовнішньому соціально-економічному просторі.

Завдяки маркетинговому інструментарію забезпечується необхідний інформаційний супровід, гармонійна співпраця управлінь та департаментів, що відповідають за зовнішні зв'язки, зв'язки з громадськістю та промоцію території (країни, регіону, міста) з іншими підрозділами, депутатським корпусом, регіональними та державними органами,

встановлюються інтерактивні зв'язки з усіма цільовими аудиторіями (населенням, інвесторами, бізнесом, відвідувачами), формується адекватна розподільча політика, пов'язана з доступністю послуг, упроваджуються ефективні методи ціноутворення, продукуються нові види послуг, змінюється організаційна культура персоналу. Одним з основних напрямків маркетингового впливу є формування іміджу в очах цільових аудиторій (інвесторів, споживачів, жителів, партнерів, конкурентів, міжнародних організацій, власної держави та інших країн) та встановлення з ними гармонійних відносин. З погляду маркетингу, мова йде про «інвестиційний», «соціальний», «поселенський», «інноваційний», «ціновий», «конкурентний», «логістичний», «бюджетний», «податковий», «туристичний» та інші види іміджу певної території.

Проблемами іміджу країн, регіонів, міст займаються вітчизняні та зарубіжні теоретики та практики (С. Анхольт, Е.Аврахам та Е.Кеттер, В.Вардеванян, І.Важеніна, Ф.Котлер, О.Панкрухін), консалтингові компанії та рейтингові агентства, міжнародні інституції і саме в цьому напрямку актуалізується симбіоз їх напрацювань. Всесвітня організація по туризму (UNWTO) визначає імідж країни як «сукупність емоційних і раціональних уявлень, що впливають із зіставлення всіх ознак країни, власного досвіду і чуток, що впливають на створення певного образу» [19].

Саймон Анхольт у своїх працях [1; 13; 14] розробив теорію та практику іміджу території (place image), брендингу територій (place branding) та брендингу держави (nation branding). Е.Аврахам та Е.Кеттер у праці «Медіа-стратегії з маркетингу територій у кризу: покращуючи імідж міст, країн та місць відпочинку» [15] зосередилися на вивченні комунікаційних та іміджевих криз, які обов'язково трапляються з територіями і з ними треба уміти працювати. Ф. Котлер говорить про імідж місця як про «суму переконань, уявлень і вражень людей. Імідж передбачає цілий набір переконань про територію. Імідж відображає особисте сприйняття території і може різнитися від людини до людини. У різних людей можуть скластися різні іміджі однієї і тієї ж території, а може виникнути однаковий імідж, але ставлення до нього може бути різним» [5]. І. Важеніна у своїх дослідженнях відштовхується від поняття «територіальна індивідуальність» як генеральної сукупності характеристик, що відрізняють одну територію іншої та пропонує розуміти імідж території як набір відчуттів та образних емоційних уявлень людей, які виникають з

приводу природно-кліматичних, історичних, етнографічних, соціально-економічних, політичних, морально-психологічних особливостей території [3].

Для міста чи регіону важливо сформувані «ціновий імідж», підтримувати баланс між низькими та високими цінами, оскільки перші орієнтуються на малозабезпечені верстви населення, на підприємства, які працюють у нижньому ціновому сегменті, на соціально орієнтовану тарифну політику. Ціновий імідж території лежить в основі багатьох рейтингів привабливості міст: «Найдорожче місто світу», «Найдешевше місто світу», «Найбільш комфортне місто світу» тощо.

При виборі території для проживання, інвестування, відвідування чи ведення бізнесу, бенефіціар (вигодоотримувач) часто відштовхується від своїх чи експертних переконань, уявлень, вражень про рівень цін, їх ліберальність, сприятливість, тобто – від цінового іміджу. Під ціновим іміджом території доцільно розуміти її оцінку жителями, туристами, відвідувачами, підприємцями, інвесторами, стейкхолдерами як місця зі сприятливою ціною для здійснення їх намірів та реалізації інтересів.

Ціновий імідж території (країни, регіону, міста, курорту) є наслідком досвіду, навчання, збору інформації споживачами територіального продукту. Головна відмінність цінового іміджу території полягає у його комплексності, оскільки такий «іміджевий пакет» складається з багатьох цін, оцінка яких є досить часто суб'єктивною. Наприклад, імідж Парижа, як дорогого міста, ні в якому разі не впливає на наміри туристів та відвідувачів. В плані поселенської привабливості, високі ціни, за умови високої якості, позитивно сприймають представники середнього та заможного класу, які навіть по відношенню до тарифів на комунальні послуги воліють мати їх кращої якості і готові платити дорожче. Часто вищі тарифи та додаткові платежі стимулюють попит на житло у «буржуазних зонах» з новобудовами підвищеного комфорту та безпеки, власною соціальною інфраструктурою, на протигагу житловим зонам з будинками економ-класу або соціальним житлом.

Розглянемо ціновий імідж території (міста, регіону) для різних цільових аудиторій: населення, туристи, відвідувачі, інвестори, бізнес.

О.Панкрухін [7] відзначає, що ціна муніципального продукту для жителів міста – це насамперед вартість життя, як інтегральний показник рівня доходів, пенсій, соціальних пільг,

а також вартість конкретних товарів та послуг, вартість послуг житлово-комунальної сфери, вартість нерухомості тощо. Рівень неподільних суспільних благ, поряд з державною безпекою та охороною громадського порядку, певною мірою потрапляють всі комунальні блага (газ, вода, тепло, каналізація, муніципальний транспорт), окрім телефону. Антимаркетингові підходи залишаються сильними і у співставленні виробника до споживача. Виробник майже не залежить від споживача, оскільки отримує оплату за виробництво комунальних послуг: не від споживача, а від міської адміністрації; без ефективного контролю обсягу та якості блага, доставленого споживачеві; без економічної зацікавленості у зниженні продуктивних витрат. Можливими заходами подолання цієї ситуації вчений вважає: створення кінцевому споживачеві можливості індивідуального вибору рівня споживання; розробку диференційованих тарифів на послуги, які б мали чіткі критерії щодо кількості та якості послуг; розробку механізму неминучого позбавлення послуги, якщо вона не оплачується; більш чітке позиціонування комунальних послуг за параметрами якості та ціни за умови встановлення дієвого оберненого зв'язку зі споживачами. Вибір критеріїв оцінки якості послуг повинен мати абсолютно маркетинговий характер: відображати бажання або потребу цільових аудиторій, бути об'єктивним, зрозумілим, підкріплюватися відповідальністю органів влади.

За рейтингом вартості життя в великих містах швейцарського банку UBS [18], який базується на стандартизованому кошику з 128 товарів і послуг, який відтворює витрати і споживання типової європейської сім'ї з трьох осіб (з урахуванням споживчих звичок), Київ зайняв 75 місце з 77 в рейтингу. Дослідження також включає розмір заробітної плати для еталонного профілю з 15 професій, що представляють структуру працездатного населення в Європі (профілі працівників різного віку, сімейного статусу, досвіду роботи та рівня освіти) – за рівнем доходів Київ зайняв 73 місце. Поєднання цін та заробітної плати відобразило те того, що можуть собі дозволити жителі певної країни – за рівнем купівельної спроможності Київ займає 72 місце. Для глобального порівняння, в якості орієнтиру були використані показники міста Нью-Йорк. У своєму дослідженні банк UBS також провів ранжування великих міст світу за показником робочого часу, який необхідно витратити жителям цих міст, щоб заробити на один Біг Мак (жителям Києва щоб заробити на один Біг Мак необхідно

пропрацювати 58 хвилин) або на один iPhone або iPod (жителям Києва щоб заробити на один Біг Мак необхідно пропрацювати 708,6 год.). В результаті досліджень Київ зайняв за цим показником 67 сходинку.

За рейтингом Worldwide Cost of Living 2017, складеного агентством Economist Intelligence Unit (EIU) 2017 року, столиця України увійшла в десятку найдешевших міст світу. Київ знаходиться на 124 сходинці з індексом 47 (у Нью-Йорка – 100). При цьому місячна заробітна плата складає лише 10-13% від нью-йоркської [21].

Періодично публікує свої рейтинги база даних Numbeo [16], за якою, наприклад, Київ, Одеса, Львів, Харків і Дніпро є одними з найдешевших міст світу і Європи за вартістю проживання. Показник споживчих цін показує середній рівень цін на товари широкого вжитку, включаючи продукти, ресторани, проїзд та комунальні послуги. Однак, даний ресурс наводить дані, що середня місячна чиста заробітна плата (після оподаткування) респондента-киянина складає 10706,55 грн, а сім'я з чотирьох осіб отримує дохід 36198,05 грн. і це без вартості оплати житла. Постає питання про об'єктивність оцінок, адже кожен з таких рейтингів береться до уваги міжнародними організаціями, у тому числі МВФ, і на основі таких результатів робляться висновки про рівень добробуту українців. Індекс споживчих цін складає 29,07 (тобто 29,07%) по відношенню до Нью-Йорка як бази порівняння, а ось середня місячна чиста заробітна плата, навіть така завищена, складає всього 8,6% (для Нью-Йорку 4436,64\$)

За рейтингом Bloomberg [20] Київ входить у десятку найдорожчих міст світу (друге місце) за вартістю найманого житла. Оренда в столиці України коштує в середньому в \$609, що становить дві місячні зарплати (\$286).

Ціновий імідж міста для відвідувачів та туристів визначається складом їх споживчого кошика, модифікацій яких є досить багато та його вартістю. Рейтинг відомої компанії ECA International «Найбільш дорогі міста для іноземців» («ECA International Worldwide Cost of Living Ranking» [22]) проводиться два рази в рік – весною та восени, при цьому оцінюється стандартний кошик споживчих товарів та послуг (ціни на 164 основних послуг та товарів з урахуванням прожиткового мінімуму), які доступні пересічному іноземцю в 475 найбільших містах світу. Наприклад, фахівці беруть до уваги ціни на продукти (м'ясо, риба, бакалійні товари, фрукти і овочі), одяг, алкоголь, господарські товари, електротовари, товари для

відпочинку, фінансову доступність дозвілля та інші параметри. Рейтинг ЕСА допомагає міжнародним компаніям та урядам визначати компенсаційні виплати для своїх іноземних працівників (експатів). Рейтинг ЕСА «ЕСА's Daily Rates for business travellers» для короткострокових завдань допомагає організаціям передбачити вартість відрядження для ділових мандрівників. Звіт компанії містить інформацію по 375 містах в 192 країнах стосовно таких витрат: готельний номер (як правило 4 зірки); харчування; послуги прання; алкогольні і безалкогольні напої; додаткові витрати; поїздки на таксі [17].

У рейтингу Mercer [23] «Найдорожчі міста для проживання іноземців» («Worldwide Cost of Living survey») менше міст, але більше позицій (200, серед яких вартість проживання, харчування, транспорту та розваг). У рейтингу 2017 року, внаслідок девальвації місцевих валют по відношенню до долара США деякі міста в Східній та Центральній Європі, включаючи Прагу (132) та Будапешт (176), увійшли до рейтингу, а Мінськ (200) та Київ (163) піднялися на чотири та тринадцять позицій. Рейтинг Mercer оцінює вартість життя в тому чи іншому місті світу з точки зору експатів, тобто осіб, які опинилися за кордоном за службовим обов'язком, приїхали на навчання або з інших причин. Це багато в чому пояснює специфічність рейтингу, адже часом іноземці, відчуваючи ностальгію за батьківщиною, готові переплатити за звичні продукти або бренди, а також віддають перевагу повністю мебльована житла в найбільш спокійних районах.

Рейтинг Mercer орієнтований на великі транснаціональні корпорації, які визначають заробітну плату для своїх працівників за кордоном та на осіб з високими доходами. Для туристів, наприклад, існують зовсім інші критерії купівельної спроможності. Британська туристична компанія Норра укладає рейтинг «100 міст світу для подорожі 2018 року: від найдорожчих до найдешевших», структура якого включає вартість житла за ніч (і розкішного, і недорогого), ціни на їжу і напої (і в ресторанах, і в точках стріт-фуду), вартість проїзду на таксі, екскурсії та розваги, медичні рахунки для туристів. У 2018 році Київ зайняв верхню позицію, а разом з ним в десятку бюджетних міст увійшли столиці В'єтнаму, Болгарії та Малайзії.

Так, Київ в рейтингу агентства знаходиться на першому місці (один день перебування 65 фунтів стерлінгів або 2500 гривень). Відразу за ним столиця В'єтнаму Хошимін, в якому перебування складе близько 90 фунтів стерлінгів, а також столиця Болгарії – Софія (88 фунтів

стерлінгів). У рейтингу міст оцінювалося, перш за все, вартість оренди житла, триразове харчування, а також різні напої і екскурсії. Найдорожчим містом для подорожі 2018 року визнано Нью-Йорк, США, де день перебування для туриста обійдеться у 346 фунтів стерлінгів (13 307 грн.) в день.

За даними туристичного порталу Price of Travel [24], європейський туристичний кошик класу «економ» включає такі витрати: вартість доби мешкання в найбільш дешевому готелі, мотелі або хостелі, вартість триразового харчування та двох поїздок на громадському транспорті, вартість одного відвідування найвідомішої визначної пам'ятки міста, а також трьох порцій недорогого місцевого пива або вина. У 2011 році порталом вже було складено 3-зірковий рейтинг міст для середнього туриста, який «особливо не економить, але в той же час і не шикуює». У нього увійшли такі витрати: вартість перебування в номері DBL за одну ніч у найдешевшому тризірковому готелі з гарним розміщенням та позитивними відгуками, дві трьохкілометрові поїздки на таксі, вартість одного відвідування найвідомішої визначної пам'ятки міста або музею, триразове харчування в недорогому ресторані з напоями (пиво або вино), для тих, хто не вживає алкоголь, враховано вартість десерту або відвідування місцевого концерту.

Англійська компанія Post Office Money [25] укладає рейтинг Post Office Travel Money у двох варіантах – найдорожчі і найпопулярніші серед туристів міста Європи, а також їх куди більш дешеві альтернативи, які не мають такої популярності серед туристів, але найбільш підходящі для тих, хто бажає більш тихого, дешевого і незвичайного відпочинку. Для дослідження була взята вартість кошика з десяти типових туристичних товарів і послуг. Експерти порахували витрати мандрівників на оплату двох ночей в тризірковому готелі, трансфер, туристичний проїзний, вечеря з трьох страв і вартість квитків в головну пам'ятку міста, музей і художню галерею, а також вартість пива, вино, каву і кока-коли. Рейтинг найбільш бюджетних і «невідомих» масовому туристу столиць очолив Белград. Тут загальна вартість «туристичного кошика» становить всього 148 £, румунський Бухарест (174 £), португальський Порту, словацька Братислава (202 £) і словенська Любляна (216 £). У лідерах найдорожчих міст Венеція (460 £), Париж (398 £), Барселона (378 £), Відень (362 £) і Брюгге (359 £). Експерти при цьому показали туристам кілька шансів знайти дешеву альтернативу. У Португалії альтернативу Лісабону складає Порту, перебування в якому на



третину дешевше. На півдні Франції, в Тулузі цікавих пам'яток і смачною їжі не менше, ніж в «топовому» Парижі, а туристичний кошук обійдеться в 246£, що дешевше приблизно на 150 £. Верона готова прийняти туристів приблизно на 36% дешевше Венеції. Братислава, перебування в якій на 44% дешевше ні Відні, знаходиться на відстані близько 60 км.

О. Панкрухін [8] пропонував як порівняльну величину застосовувати поняття «малий туристичний кошук», куди входять переважно кишенькові витрати подорожніх, оскільки основні затрати ними, як правило, здійснюються вдома при оплаті туристичної путівки (проїзд, проживання в готелі, одно- або дворазове харчування). На наш погляд, такий підхід можна використовувати для туристів, які придбали путівку вдома, але з розвитком Інтернету туристи усе частіше самостійно організують свої подорожі.

*Витрати для підприємницького сектора* пов'язані з необхідністю організації та функціонування бізнесу (реєстрація, функціонування, ліквідація), зі сплатою податків (і якщо загальнодержавні не залежать від міста, то місцеві податки, збори та платежі володіють достатнім регулюючим впливом), з наймом працівників відповідного фаху і кваліфікації (для сучасного міста визначним вектором розвитку є дорога, кваліфікована робоча сила, яка в свою чергу формує споживчий попит на продукт підприємців, а за рахунок заощаджень дозволяє фінансовому сектору сформувати інвестиційні ресурси), з оплатою комунальних послуг. До інструментів маркетингової цінової політики стосовно підприємницького сектора міста можна включити: регулювання цін, тарифів, податкових платежів; ліцензування; надання пільг, субсидій; преференції, накладення штрафних санкцій; виділення пільгових кредитів, гарантії позик. Хоч у повноваження місцевих органів влади не входить встановлення цін, наприклад, на проживання в готелі, є ряд способів, які дозволяють їм регулювати і цю сферу. Наприклад, створення пільгових умов для відкриття недорогих готелів (хостелів), безкоштовна інформація про готелі з демократичними цінами в міських туристичних інформаційних центрах, випуск туристичного квитка (Віденський квиток дає пільги на проїзд у громадському транспорті, на відвідування міських пам'яток, Віденської опери, пільгові умови при відвідуванні кафе, національних ресторанів тощо).

Ціна на муніципальні та ввезені (експортовані) ресурси, ціни утримання державної власності, ціни угод у

землекористуванні, природокористуванні, у сфері нерухомості та трудових відносин, особливості місцевого оподаткування є інструментом конкурентної боротьби міста за інвестиції, чинником формування його інвестиційної привабливості. При реалізації конкретного проекту інвестор включає також «стандартний набір» [6] можливих витрат: на попередньому етапі – транспортні витрати; харчування та групи експертів і керівників компанії на попередньому етапі; час і зусилля, які витрачає «покупець» для отримання повного пакета необхідної і додаткової інформації; доступність і достовірність інформації про можливі майданчики, їх попередній відбір; неминучі витрати на етапі будівництва – вартість проекту в частині будматеріалів і устаткування, підготовка майданчика, будівництво тощо; витрати експлуатаційного етапу – податки та податкові пільги, місцеві екологічні та будівельні стандарти експлуатації, витрати на утримання соціальної інфраструктури тощо. Як виробник якогось товару постійно шукає шляхи зниження собівартості, так і виробник в особі органів державної влади або органів місцевого самоврядування повинен постійно стежити за тим, які додаткові витрати – прямі і непрямі – несуть або можуть спіткати інвесторів.

На ціну територіального продукту з підкріпленням впливає якість муніципального управління. Його привабливість знижують негативні емоції, отримані у боротьбі з бюрократами, час, витрачений на відвідування департаментів та управлінь міської ради, узгоджувальні процедури тощо [10]. Дуже важливо опрацювати питання витрат бізнесу при розробці муніципальних проектів або їх оцінці місцевою адміністрацією, при ухваленні рішення про кредитування, поручительство та іншу підтримку, створити умови підвищення інвестиційної привабливості навіть тоді, коли ресурсних передумов не існує, і сформувати їх може якісне адміністрування. Для мінімізації інституційних та інфраструктурних витрат ведення бізнесу міста та регіони формують ряд умов:

- грамотне інвестиційне регіональне законодавство. В Україні цей інструмент може стати легітимним на регіональному і муніципальному рівнях завдяки реформі децентралізації влади, коли значна частка повноважень та бюджетів буде передана від державних органів органам місцевого самоврядування. Влада окремих земель у Німеччині, штатів у США володіють високим ступенем автономності, є частково незалежними та мають у своєму розпорядженні значні

фінансові ресурси. Можливість децентралізованого прийняття рішень представлена також рядом провінцій північної Італії (П'ємонт, Лігурія, Ломбардія, Венета) та Іспанії (Мадрид, Каталонія, Галісія, Кантабрія, Країна Басків). У Бразилії, Китаї, Мексиці, Індії, Індонезії – розроблено баланс влади між центром та регіонами. У Китаї, муніципалітети Пекіну, Тяньцзіня, Шанхая та інших міст самостійно планують створення нових зон розвитку, технопарків та зон вільної торгівлі [4];

- чітко організована процедура реєстрації (дозвільні офіси, «єдине вікно», «універсами адміністративних послуг»,

- реєстраційні палати тощо);

- адміністративне супроводження проекту, індивідуальна відповідальність чиновників муніципалітету за конкретний проект;

- чіткий та зрозумілий розподіл повноважень області та міста;

- наявність інфраструктури бізнесу;

- використання консалтингу (в Україні високий рівень протекціонізму при виборі агентства для муніципальних, регіональних та національних проектів).

Для прийняття містобудівних рішень, для визначення цінності міської території, бази оподаткування тощо необхідною є так звана цінова карта міста, яка давала б зрозумілу і чітку відповідь про перевагу однієї території (ділянки землі, зони в місті) перед іншою і враховувала, по можливості, більшу кількість чинників. Тривалий розвиток цього питання дозволяє говорити про дві агреговані групи подібних карт [9], які відрізняються підходами до їх створення.

1. Карта містобудівної цінності території. Вона відображає експертну оцінку великої кількості ціннісноутворюючих чинників, що дозволяє здійснити зонування території міста за різними відносними показниками цінності. У багатьох випадках для обґрунтування прийнятих містобудівних рішень достатнім є досить обмежений перелік містобудівних чинників, які визначають містобудівну цінність території та враховуються при її оцінці: наявність і ступінь концентрації об'єктів житлового призначення; доступність до центру міста, місця роботи та місця культурно-побутового обслуговування населення; рівень і якість інженерного облаштування території; стан навколишнього середовища; характеристики місця розташування; цілісність візуально-просторового сприйняття природних та антропогенних вузлів і комплексів тощо. У той же час відповідність цінності землі, яка визнається на підставі

відносних коефіцієнтів містобудівної цінності, та величиною ринкової ціни або вартості земельних ділянок є досить актуальною проблемою в масштабах міста.

2. Цінова карта містить інформацію про абсолютну ринкову вартість або ціну землі в місті, тобто грошову суму, яку готовий заплатити розумно діючий покупець ділянки, інтерес якого формується, головним чином, під впливом відомостей про землю як про майно, яке приносить реальний чи потенційний дохід власнику. Ринок враховує відомості про соціально-економічні чинники, які, поряд з містобудівними, забезпечують функціонування земельних ресурсів на локальному (місцевому) ринку нерухомого майна. Для виявлення ринкової вартості (ціни) землі експерти, як правило, використовують методи порівняльного продажу і резидуальні (залишкові) методики. Серед чинників, які враховує ринок, обов'язковими є: правові питання та регламентація міськими правовими актами, демографічні характеристики досліджуваного міста, тенденції в економіці, особливості попиту і пропозиції на локальному ринку нерухомості, соціально-економічне становище населення, увесь комплекс містобудівних критеріїв тощо. Цінові характеристики, на відміну від єдиного комплексного показника містобудівної цінності міських зон, розглядаються окремо для кожної з виділених функцій землекористування – житлової; торговельної; виробничої; забезпечення діяльності органів влади і управління; відпочинку та охорони здоров'я тощо.

Інформація про вартість земельних ділянок для відповідного функціонального використання відображається на карті міста, при цьому вказується «рекомендована вартість» (експертний прогноз вартості земельної ділянки за існуючих умов його використання). Подібна карта дозволяє розрахувати (на основі абсолютних значень ринкової вартості землі) коефіцієнти відносної цінності різних територій і при необхідності провести цінове зонування на підставі близькості цінових характеристик ділянок територій міста. У цьому випадку вже при існуючій в Україні правовій регламентації можливе використання цієї карти для диференціювання єдиної для міста ставки земельного податку на основі ринкової вартості ділянок землі та для формування нових підходів до визначення ціни земельних ділянок. Такий зрозумілий та прозорий механізм, буде сприяти підвищенню інвестиційної, бізнесової та житлової привабливості міста. Однак відсутність бази даних, кваліфікованих експертів, чітких,

законодавчо визнаних методик оцінки землі не сприяють широкому впровадженню цінкових карт.

Таким чином, теоретичне обґрунтування та реальні приклади реалізації проектів у сфері цінкового іміджу, наприклад Чернівецької області, передбачає застосування інструментів цінкової та іміджевої політики маркетингу.

- *Цінова політика*: моніторинг цін (за трьома напрямками: вартість проживання на території; вартість ведення бізнесу, у тому числі розмір місцевих податків, зборів та платежів; вартість відвідування території; ціна муніципального продукту для інвестора; покращення цінкового іміджу міста (вартість житла, тарифи на комунальні послуги)); розробка зваженої тарифної політики; розробка міських цінкових стратегій на основі відповідних методів ціноутворення; формування конкурентних цін на комплексний туристичний продукт; розширення можливостей спрямованого впливу на ринкову кон'юнктуру для збалансованого розвитку попиту та пропозиції в регіоні, на скорочення відтоку фінансових, трудових та інших ресурсів з міста; кредитування цільових аудиторій для активізації споживання міського продукту; формування цінкової карти міста тощо.

- *Іміджева політика та брендинг міста*: формування робочої групи для розробки концепції бренду міста; репутаційний аудит та іміджевий аналіз міста; розробка заходів, спрямованих на популяризацію міського патріотизму та мультикультурності Буковини; проведення громадських слухань, обговорень регіональних іміджевих програм; отримання міжнародних і національних рейтингів (комфортності, зручності, інвестиційного, кредитного); організація або активізація роботи діаспори; активне використання регіонального «лобі» у столиці у всіх сферах діяльності (Верховна рада, державні установи та організації, банківські та фінансові кола, великі компанії і фірми); розвиток і просування місцевих брендів;

розробка та реалізація заходів, спрямованих на інтеграцію бізнесу, влади та молоді; проведення конкурсу серед студентів і молоді на кращий проект формування іміджу регіону; встановлення іменних стипендій відомих осіб міста та регіону; створення молодіжних та дитячих спортивно-краєзнавчих рухів культурної, науково-технічної, спортивної, екологічної спрямованості; формування та закріплення чіткого позитивного іміджу керівників міста та регіону; актуалізація особистості не тільки політичного лідера, а й тих публічних фігур, з якими територія міцно асоціюється (відомих людей, які народилися або жили в тому чи іншому регіоні, а також тих, хто живе і працює в регіоні сьогодні); розробка єдиного стилю і дизайну основних атрибутів міста; зйомка роликів та фільмів про життя міста та регіону, їх трансляція на різні цільові аудиторії; видання іміджевих спецвипусків і презентаційної літератури, розрахованої на різні цільові групи; формування портфоліо міста для кіностудій, продюсерських компаній, девелоперських компаній.

Перспективними для досліджень є стратегії ціноутворення в територіальному маркетингу, які передбачають наявність достатнього простору варіювання цінами. Такий маркетинговий простір визначає діапазон, в якому міські суб'єкти, реалізуючи свої стратегічні завдання, має можливість змінювати ціни, користуючись ними як маркетинговим інструментом. З одного боку, цей діапазон обмежений мінімально можливою ціною, яка встановлюється на особливі групи товарів та для особливих груп споживачів (тарифи на проїзд в громадському транспорті, вартість ЖКГ), з іншого боку – максимально прийнятною ціною для покупця (вартість паркування в престижних місцях, білети на добровільні бали, вартість нерухомості в елітних районах міста, вартість розміщення реклами). Ширина маркетингового простору цін сильно залежить від рівня монополізації основних сфер міської економіки.

#### Список літератури:

1. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. – М. : Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.
2. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.
3. Важенина И. С. Имидж как конкурентный ресурс региона / И. С.Важенина, С. Г. Важенин // Регион : экономика и социология. 2006. – № 4. – С.72-84.
4. Конкурентноспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю.Н.Перского, Н.Я.Калюжной. – М.: ТЕИС, 2003. – С.21
5. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Кристер Асплунд, Филип Котлер, Ирвинг Рейн, Дональд Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 382 с.
6. Местное экономическое развитие / Сост. и ред. О.Б.Алексеев, О.И.Генисатерский, И.И.Кибина и др. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prometa.ru/msgtr/doc/mer>

7. Панкрухин А.П. Имидж Москвы: динамика и ресурсы развития. Доклад на пленарном заседании 2-го международного симпозиума «Имиджология-2004» 18 мая 2004 г. [Электронный ресурс] / Панкрухин А.П. // Режим доступа : [http://www.academim.org/art/pan2\\_2.html](http://www.academim.org/art/pan2_2.html)
8. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. / А.П.Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
9. Хлопцов Д.М. Проблема комплексной оценки территорий и инструменты ее решения [Электронный ресурс] / Д.Хлопцов. – Режим доступа : <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar/art97/a011397.html>
10. Черная И.П. Территориальный маркетинг: Учебное пособие / И.П.Черная – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. – 188 с.
11. Чухрай Н. Комплексне застосування маркетингу міст в Україні: аналіз теорії та практики / Н.Чухрай // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 3. – С. 42-49
12. Anholt S. Places: Identity, Image and Reputation / S. Anholt. – Palgrave Macmillan, 2009. – 256 p.
13. Anholt Simon, Brand New Justice: How Branding Places and Products Can Help the Developing World. – Butterworth-Heinemann, 2005. – 173 p.
14. Anholt Simon, Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions. – Palgrave Macmillan; 1st edition, 2007. – 160 p.
15. Avraham Eli, Ketter Eran, Media Strategies for Marketing Places in Crisis: Improving the Image of Cities, Countries and Tourist Destinations. Butterworth-Heinemann, 2008 – 248 p.
16. Cost of Living in Kiev [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.numbeo.com/cost-of-living/in/Kiev>
17. Daily Rates Calculator [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.eca-international.com/services/data/allowances-benefits/daily-rates>
18. Cost of living in cities around the world. Prices and Earnings 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://www.ubs.com/microsites/prices-earnings/en/explore/?category=Prices&indicator=General\\_Price%20Level\\_excl.%20rent%20\(New%20York%20%3D%20100\)&split=false](https://www.ubs.com/microsites/prices-earnings/en/explore/?category=Prices&indicator=General_Price%20Level_excl.%20rent%20(New%20York%20%3D%20100)&split=false)
19. Schörghuber K. Standortmarketing – Erkennen und Nutzen von Standortchancen: Vom Einzelstandort bis zu ganzen Stadt, Linz 2000
20. These Cities Make NYC Housing Look Dirt Cheap [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-19/these-cities-make-nyc-housing-look-dirt-cheap>
21. Worldwide Cost of Living Report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=WCOL2017](https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=WCOL2017)
22. <http://www.eca-international.com/home>
23. <http://www.mercer.com>
24. <http://www.priceoftravel.com>
25. <https://www.postoffice.co.uk/travel-money>

#### References:

1. Anhol, Simon (2004), *Brending: doroga k mirovimu runky* [Brand: road to the market global], M., KUDIZ-OBRAZ, 272 p. (rus)
2. Budnikovich, I. (2012), *Munitsypalnyy marketynh: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Municipal marketing: theory, methodology, practice], Chernivtsy National University, Chernivtsi, 645 p. (ukr).
3. Vazhenina, I., Vazhenin, S. (2006), “Image as a competitive regional resource”, *The Region: economics and sociology*, no 4, pp.72-84. (rus)
4. *Konkurentosposobnost regionov: teoretiko-prikladnye aspekt* [Regional Competitiveness: theoretical and applied aspects, Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты], pod red. Perskogo, Yu. K., Kalyuzhnovoy N. Ya., TEIS, M, 2003, 472 p.
5. Kotler, Ph., Asplund, C., Haider, D., Rein, I. (2005), *Marketing mest. Privlechenie investitsiy, predpriyatiy, jiteley i turistov v goroda, kommunyi, regionyi i strany Evropyi* [Marketing Places Europe: How to Attract Investments, Industries, Residents and Visitors to Cities, Communities, Regions, and Nations in Europe], Stokholmskaya School of Economics, St. Petersburg, – 376 p. (rus).
6. *Mestnoe ekonomicheskoe razvitie (1999)*, [Local Economic Development Местное экономическое развитие], Comp. and ed. Alekseev, O., Genisatersky, O., Kibina, I. and others. (rus)
7. Pankruhin, A.P. (2004) “Territorial marketing: marketing of the region”, *Marketing in Russia and abroad*, no.2., pp. 9-11. (rus)
8. Pankrukhin, A. P., *Marketing territoriy* [Marketing of territories], SPb., Peter, 2006, 416 p. (rus)
9. Hloptsov, D.M. (1997), “The problem of integrated assessment of territories and tools to solve”, *Problemyi sobstvennosti na prirodnyie resursy* [Problems of ownership of natural resources], *Materialyi pervogo nauchnogo seminaru «Samoorganizatsiya ustoychiviyh tselostnostey v prirode i obschestve»*, Novosibirsk, 12-14.05.1997, pp. 68-72. (rus)
10. Chernaya, I.P. (2005), *Territorialnyy marketing* [Territorial Marketing], Vladivostok, Izd-vo VGUES, 2005, 188 s.
11. Chukhrai, N.I. (2006), “Complex application of city marketing in Ukraine: analysis of theory and practice”, *Aspekty samovriadvannia*, no.3, pp. 42-49.
12. Anholt, S., (2009), *Places: Identity, Image and Reputation*, Palgrave Macmillan, 256 s.
13. Anholt, S., (2005), *Brand New Justice: How Branding Places and Products Can Help the Developing World*, Butterworth-Heinemann, 173 s.
14. Anholt, S. (2007), *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*, 1st edition, Palgrave Macmillan; 160 p.
15. Avraham Eli, Ketter Eran, (2008), *Media Strategies for Marketing Places in Crisis: Improving the Image of Cities, Countries and Tourist Destinations*, Butterworth-Heinemann, 248 p.

16. Cost of Living in Kiev, URL: <https://www.numbeo.com/cost-of-living/in/Kiev>
17. Daily Rates Calculator, URL: <https://www.eca-international.com/services/data/allowances-benefits/daily-rates>
18. Cost of living in cities around the world. Prices and Earnings 2018, URL: [https://www.ubs.com/microsites/prices-earnings/en/explore/?category=Prices&indicator=General\\_Price%20Level\\_excl.%20rent%20\(New%20York%20%3D%20100\)&split=false](https://www.ubs.com/microsites/prices-earnings/en/explore/?category=Prices&indicator=General_Price%20Level_excl.%20rent%20(New%20York%20%3D%20100)&split=false)
19. Schörghuber, K. (2000), *Standortmarketing – Erkennen und Nutzen von Standortchancen: Vom Einzelstandort bis zu ganzen Stadt*, Linz, im Eigenverlag, 1008 S.
20. These Cities Make NYC Housing Look Dirt Cheap, URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-19/these-cities-make-nyc-housing-look-dirt-cheap>
21. Worldwide Cost of Living Report 2017, URL: [https://www.eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=WCOL2017](https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=WCOL2017)
22. ECA International, International Human Resource Consulting, URL: <http://www.eca-international.com/home>
23. Mercer, Limited liability company, URL: <http://www.mercer.com>
24. Analytical portal Price of Travel, URL: <http://www.priceoftravel.com>
25. Post Office Money, URL: <https://www.postoffice.co.uk/travel-money>

**Аннотація**

*Ірина Буднікевич, Інґа Крупенная*

**ЦЕНОВОЙ ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ В ПАРТНЕРСКОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ**

*Рассмотрена концепция развития города и регионов в рамках партнерской концепции территориального маркетинга, в которой особое внимание уделяется использованию маркетинговых стратегий продвижения бренда и созданию имиджа территорий. Сформировано понятие «ценовой имидж территории», который отражает ее оценку жителями, туристами, посетителями, предпринимателями, инвесторами, стейкхолдерами как места с благоприятной ценой для осуществления их намерений и реализации интересов. Рассмотрен ценовой имидж территории для различных целевых аудиторий. Отмечено, что для жителей ценовой имидж отображается в интегральном показателе стоимости жизни и приведены примеры соответствующих международных рейтингов. Ценовой имидж территории для предпринимательского сектора формируют расходы, связанные с необходимостью организации и функционирования бизнеса, уплатой налогов, наймом работников соответствующей специальности и квалификации, оплатой коммунальных услуг и т.д. Сформирован ряд условий, выполнение которых способствует минимизации институциональных и инфраструктурных издержек ведения бизнеса на определенной территории. Обращено внимание на необходимость формирования ценовой карты конкретного региона, города, территориальной общины. Определены инструменты ценовой и имиджевой политики маркетинга, которые целесообразно применять при реализации проектов в сфере ценового имиджа территории.*

**Ключевые слова:** *имидж территории, ценовой имидж, развитие территорий, город, регион, партнерская концепция территориального маркетинга, цена территориального продукта, ценовая карта, маркетинговые инструменты.*

**Summary**

*Iryna Budnikevych, Inga Krupenna*

**PRICE IMAGE OF THE TERRITORY IN THE PARTNERSHIP CONCEPT OF DEVELOPMENT**

*The article discusses the concept of the development of the city and regions within the framework of the partnership concept of territorial marketing, in which special attention is paid to the use of marketing strategies for promotion of the brand and the creation of the image of the territories. The concept of "price image of the territory" is formed which reflects its assessment by residents, tourists, visitors, entrepreneurs, investors, and stakeholders as places with a favorable price for their intentions and realization of interests. The price image of the territory for various target audiences is considered. It is noted that for residents the price image is reflected in the integral indicator of the cost of living; and the examples of the corresponding international ratings are given. It is generalized that the price image of the territory for the business sector forms the costs associated with the need to organize and operate business, paying taxes, hiring workers of the relevant profession and qualifications, payment for utilities, etc. A number of conditions have been formed, the implementation of which will be taken to minimize the institutional and infrastructure costs of business in a certain territory. Attention is drawn to the fact that for the adoption of city-building decisions, for the determination of the value of urban areas, tax bases it is necessary to conclude a price map for a particular region, city, territorial community. The tools of pricing and image marketing policy, which are appropriate to apply in the implementation of projects in the field of price image of the territory are defined in the article.*

**Keywords:** *territory image, price image, territory development, cities, region, partnership concept of territorial marketing, price of territorial product, price card, marketing tools.*

© Бак Н. А., 2018

[n.bak@chnu.edu.ua](mailto:n.bak@chnu.edu.ua)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

## МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

*Мета статті полягає в розкритті змістовних характеристик міжбюджетних трансфертів як інструменту інвестиційного розвитку територіальних громад, виявленні проблем і перспектив їх застосування в Україні. Для дослідження використано методи теоретичного узагальнення, наукової абстракції, структурного аналізу, ранжування та порівняння. Встановлено, що в Україні вертикальні цільові трансферти інвестиційного спрямування не є засобом територіального вирівнювання. Вони застосовуються як інструмент реалізації національної інвестиційної та регіональної політики, а також слугують досягненню цілей адміністративно-територіальної реформи. Виявлено, що не всі капітальні трансферти стимулюють інвестиційний розвиток територіальних громад в Україні. З'ясовано, що в ході визначення інвестиційних пріоритетів територіальних громад, їх подальшого фінансового забезпечення шляхом виділення вагомих капітальних трансфертів має місце застосування "ручного режиму" управління. Горизонтальні інвестиційні міжбюджетні трансферти досі не стали ефективним фіскальним чи регулюючим інструментом, застосування якого б відповідало інтересам розвитку територіальних громад. Зауважено, що одним з чинників такої ситуації є недосконалість інвестиційна політика органів місцевого самоврядування. Серед заходів, які сприятимуть посиленню дієвості міжбюджетних трансфертів як інструментів інвестиційного розвитку територіальних громад в Україні, виокремлено необхідність посилення конкурентних засад при їх наданні, заохочення місцевої ініціативи, співфінансування територіальних громад у затверджених інвестиційних проектах, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за результативність реалізації відповідних інвестиційних проектів. Перспективи застосування інвестиційних трансфертів пов'язано з удосконаленням відповідної законодавчо-нормативної бази, застосуванням об'єктивних критеріїв при їх розподілі між місцевими бюджетами, запровадженням прозорого механізму розрахунку потреби територіальних громад у цільових трансфертах і здійснення постійного громадського моніторингу процесу використання одержаних коштів.*

**Ключові слова:** територіальні громади, органи місцевого самоврядування, інвестиційний розвиток, міжбюджетні трансферти, цільові трансферти.

**Постановка проблеми.** Одним з пріоритетів державної регіональної політики в Україні є підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів засобами зростання рівня їх інноваційної та інвестиційної спрямованості. Такий орієнтир цілком відповідає світовим тенденціям. Так, на необхідності вирішення проблеми нестачі коштів для фінансування інфраструктури територій окремо наголошено в резолюції III Міжнародної конференції з фінансування розвитку, яка відбулася в м. Адис-Абеба в 2015 році [1, с. 6]. Тому сьогодні вагомим завданням фінансової теорії й практики залишається розробка заходів по активізації ролі фінансового механізму в процесі стимулювання інвестиційного розвитку окремих територій і держави в цілому. При цьому органами влади можуть бути застосовані різноманітні форми, важелі та інструменти реалізації ухвалених рішень щодо спрямування грошових коштів на виконання інвестиційних програм. Обмеженість фінансових ресурсів суспільства об'єктивно зумовлює необхідність забезпечення високого рівня ефективності використовуваних інструментів стимулювання інвестиційної

діяльності. З погляду потреб розвитку територіальних громад, до них, насамперед, слід віднести пільговий (зменшений) розмір відсотку по запозичених коштах, державні гарантії за інвестиційними програмами, які потребують кредитних джерел фінансування, цільові бюджетні асигнування тощо. Однак в Україні найбільш затребуваними в останні роки залишалися інструменти регулювання міжбюджетних відносин – трансферти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зазначеній науковій проблематиці достатню увагу приділяли як вітчизняні, так і зарубіжні науковці.

Бал Р. [2; 3], Бьорд Р. та Смарт М. [4; 5], Пічі Дж. та Макдональд Г. [6], Шах А. [7], Вінгаст Б. [8], Кузькін Ю. [9] глибоко вивчили теоретичні аспекти застосування інвестиційних та інших видів міжбюджетних трансфертів, їхню природу, концептуальні переваги та недоліки як інструментів державної економічної політики.

Кепелер А. та інші [10] проаналізували вплив децентралізації доходів на фінансове забезпечення інфраструктури регіонального рівня. Вони оцінили наслідки децентралізації

доходів і фінансування цільових трансфертів для інвестиційного розвитку в 20 європейських країнах за період 1990-2009 рр.

Метою дослідження Кандули С. [11] було оцінити ефективність механізму фіскального вирівнювання для муніципалітетів у Польщі. Вона довела, що в цьому випадку найбільш ефективним трансфертом була вирівнююча складова загальної субсидії.

Йохансон М. [12] проаналізувала співвідношення між національними/ субнаціональними трансфертами та зменшенням регіональних економічних відмінностей у Польщі за період дев'яти років, 2006-2014. Вона довела, що міжбюджетні трансферти, які спроектовані, щоб подолати економічні та соціальні відмінності польських регіонів, сьогодні не синхронізовані з регіональною політикою та політикою розвитку ЄС.

Векуро П.А. [13] оцінив політичні складові механізму надання міжбюджетних трансфертів у децентралізованих країнах. Він показав, що найбільш дискретні програми надання міжбюджетних цільових трансфертів сильно залежать від виборчих стратегій. Цільові гранти розміщуються в тих регіонах, де діюча влада більш успішна на національних виборах і, особливо, в тих, де більше владних посад буде отримано.

Аналогічно, Льюїс Б.Д. та Смоук П. [14] виявили, що в Індонезії спостерігається негативний вплив механізму надання трансфертів на фіскальну поведінку органів місцевого самоврядування, в тому числі щодо власних доходів, витрат і заощаджень місцевих бюджетів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на багатовекторність Стратегії сталого розвитку [15], вітчизняні особливості механізму розробки та реалізації державної фінансової політики, а також трирічний досвід втілення в життя політики бюджетної децентралізації, сьогодні в Україні існує потреба в посиленні уваги до фінансового забезпечення потреб розвитку територій і механізму регулювання міжбюджетних відносин, застосування інструментів якого не обмежується цілями суто бюджетної політики.

**Формулювання цілей статті.** Метою наукового дослідження стало обґрунтування доцільності подальшого застосування, а також можливості посилення ролі міжбюджетних трансфертів як інструменту інвестиційного розвитку територіальних громад в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У переліку потреб, характерних для будь-якого

економічного суб'єкта, окреме місце займають потреби розвитку. Їх задоволення формує надійну основу подальшого функціонування суб'єкта, визначає можливості кількісного зростання та якісного поліпшення його добробуту. Територіальна громада, як економічний суб'єкт, без сумніву, теж потребує чіткого окреслення перспектив власного розвитку, а також механізму їх досягнення. Провідну роль в останньому займають інвестиції – бюджетні ресурси, які направляються не на споживання, а на придбання та створення активів довгострокового користування з метою отримання економічного та соціального ефекту в майбутньому [16, с. 22-23].

Природно, рівень економічного розвитку країни й окремих територій в її складі, а також рівень матеріального добробуту населення визначають пріоритетність напрямків використання інвестиційних ресурсів громад. Наприклад, у високорозвинутій Норвегії протягом 2004-2014 рр. для субнаціональних органів влади залишалися в пріоритеті прямі інвестиції, пов'язані із задоволенням капітальних потреб соціальної сфери, а також з будівництвом і утриманням доріг, поліпшенням інфраструктури територій. Одночасно на відносно низькому рівні були капітальні видатки на вирішення проблем екологічного, рекреаційного, культурного характеру та близькими до нуля – видатки на участь у капіталі суб'єктів господарювання [17].

У вітчизняній законодавчо-нормативній базі, яка, на жаль, нестабільна, відсутнє чітке й однозначне визначення інвестиційних потреб територіальних громад (чи територій). Тому існують підстави до вказаних потреб віднести ті, що за економічною класифікацією видатків належать до групи капітальних видатків, зокрема фінансування яких здійснюється через бюджет розвитку в складі місцевих бюджетів.

Упродовж останніх років для органів місцевого самоврядування в Україні пріоритетними були і надалі залишатимуться потреби розбудови дорожнього господарства, освітнього та спортивного простору, що цілком обґрунтовано. Адже низький рівень матеріального забезпечення соціальної та комунальної сфер місцевого господарства, а також неякісний стан доріг – одні з найбільш гострих проблем, які потребують свого розв'язання якомога швидше.

Кошти для забезпечення потреб розвитку територіальних громад надходять з внутрішніх і зовнішніх джерел та акумулюються в місцевих бюджетах і Державному бюджеті України. При цьому центральні органи державної влади,

виконуючи Державну стратегію регіонального розвитку та ряд інших нормативно-правових актів, перерозподіляють частину доходів Державного бюджету України на капітальні потреби територій.

Серед інструментів формування ресурсної бази задоволення інвестиційних потреб територіальних громад окреме місце відведено міжбюджетним трансфертам – коштам, які безоплатно та безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Зважаючи на розширення кола повноправних суб'єктів міжбюджетних відносин, яке відбулося в 2015-2017 рр. за рахунок, насамперед, об'єднаних територіальних громад, доцільно виокремити вертикальні та горизонтальні трансферти, надання яких має на меті стимулювати на конкретній території виробництво суспільних благ не поточного, а майбутнього споживання.

До основних змістовних характеристик вертикальних міжбюджетних трансфертів, спрямованих на інвестиційний розвиток територіальних громад (далі – інвестиційних трансфертів), доцільно віднести такі:

1) на відміну від нецільових (за міжнародною термінологією, безумовних) міжбюджетних трансфертів, зростання ваги яких вітається Європейською хартією місцевого самоврядування [18, стаття 9 пункт 7], цільові (умовні) трансферти обмежують органи місцевого самоврядування у вільному виборі бюджетної політики [19, с. 51]. Тому вертикальні інвестиційні міжбюджетні трансферти недоцільно розглядати як інструменти досягнення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування;

2) Кепелер А. та інші обґрунтували, що “результат децентралізації доходів нижчий, чим вищий рівень використання цільових трансфертів при фінансуванні інфраструктурних інвестицій” [10, р. 6]. Також досвід зарубіжних країн (наприклад, Польщі [12, с. 6]) доводить, що не в усіх випадках інвестиційні трансферти сприяють подоланню регіонально нерівномірного розподілу ресурсів. Ця обставина суттєво звужує можливості ефективного застосування вертикальних інвестиційних міжбюджетних трансфертів як інструменту вирівнювання;

3) чітка відповідальність органів влади за виконання функцій з надання конкретних публічних благ і послуг, за ефективність бюджетних витрат досягається при забезпеченні належності до одного й того самого рівня влади повноважень щодо надання суспільних благ (прийняття рішень щодо їх надання) і щодо фінансування відповідних видатків [20, с. 69].

Тому вертикальні інвестиційні трансферти вважаємо інструментами реалізації, насамперед, загальнодержавної інвестиційної політики (зокрема, й у контексті подолання вертикального фіскального розриву між територіями). Одночасно з їх допомогою досягаються пріоритети політики регіонального розвитку й політики територіального розподілу доходів, відповідно, мінімізуються наслідки горизонтального фіскального розриву. Потреба в подоланні останнього в Україні досить висока, зважаючи на суттєві відмінності в розмірі власних доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя в територіальному вимірі. Так, у 2016 році при середньому по Україні розмірі цього показника 4009,02 грн. у Чернівецькій області він становив 2789,86 грн. (розраховано автором за: [21]). Це еквівалентно більш як 30%-ому відхиленню від його потенційно можливого розміру;

4) важливим аспектом регулювання міжбюджетних відносин є взаємоузгодження джерела коштів з видом владних повноважень, фінансування виконання якого воно забезпечує. Оскільки йдеться про надання коштів від одного органу влади до іншого, вважаємо, що вертикальні інвестиційні трансферти можуть бути використані тільки як інструмент фінансового забезпечення виконання делегованих владних повноважень. Тому тільки на орган влади, який надає кошти, покладається відповідальність за формування максимально дієвого механізму розподілу трансфертичних ресурсів між територіальними громадами;

5) надання інвестиційних трансфертів органом влади вищого рівня загострює проблему фіскально відповідальної поведінки органів місцевого самоврядування, які отримують таке джерело доходів. Тому ефективність застосування інвестиційних трансфертів, вважаємо, прямо залежить від чіткості й однозначності механізму їх використання. Його важлива складова - це належно організований моніторинг і контроль з боку надавача трансферту. Наприклад, у Польщі такий механізм базується на Акті про публічні фінанси, ухваленому 27 серпня 2009 року. Цим актом також задекларовано декілька характеристик цільових трансфертів, а саме:

- система надання цільових трансфертів, переважно, не передбачає співфінансування субнаціональних органів влади;

- трансферти можуть бути використані для фінансування або співфінансування завдань суспільного характеру;

- грантові трансферти підлягають спеціальним обліковим правилам [12, с. 11].



У статті 105 Бюджетного кодексу України [22] сформульовано основні засади та принципи надання субвенцій на виконання інвестиційних проєктів, перелік яких містить принципи об'єктивності та відкритості, єдності, збалансованого розвитку і цільового використання коштів. Проте такі узагальнені положення не передбачають результативності дій і відповідальності як надавача, так і бенефіціара інвестиційних ресурсів, а також урахування особливостей стадії економічного розвитку країни (зростання чи рецесія). Крім іншого, останній чинник безпосередньо впливає на можливості й результативність реалізації органами місцевого самоврядування інвестиційних проєктів;

6) значні обсяги інвестиційних трансфертів, природно, більш дієво впливають на інвестиційну поведінку органів місцевого самоврядування. Через це вони є засобами підтримання на постійно високому рівні інвестиційної налаштованості органів місцевого самоврядування, їхніх зусиль до позитивних змін і прагнення розвивати економіку території [12, с. 5];

7) за умов реалізації політики бюджетної децентралізації посилюється міжтериторіальна конкуренція. Вона може простимулювати менш забезпечені територіальні громади до змагання з ліпше розвинутими [8] за ресурси, насамперед, фінансові. Це дозволяє розглядати вертикальні інвестиційні трансферти для органів місцевого самоврядування не тільки як фіскальний інструмент, але й як засіб ефективної конкурентної боротьби. Він стимулює до економічного зростання та заохочує органи місцевого самоврядування до формування на відповідній території сприятливого інвестиційного середовища. З іншого боку, таке середовище може стати результатом співпраці декількох сусідніх територіальних громад. У цьому випадку надання інвестиційних трансфертів слугує соціально-економічній кооперації територіальних громад, що в цілому позитивно впливає на розвиток держави.

Зазначені особливості вертикальних інвестиційних трансфертів (за винятком першої) повноцінно проявляються за умови їх надання на засадах одностороннього фінансування, без співучасті територіальних громад – бенефіціарів таких коштів. Тому, чим більшою є частка співфінансування інвестиційного проєкту з боку громади, тим менш очевидним є прояв зазначених характеристик.

Змістовним особливостям горизонтальних інвестиційних трансфертів у науковій літературі приділяється суттєво менше уваги, що має

об'єктивне обґрунтування: випадки їх використання є відносно рідкісними, відповідно, роль – недостатньо вагома, як з погляду проблематики регіонального розвитку, так і з позиції регулювання міжбюджетних відносин. З іншого боку, відмітимо, що горизонтальним інвестиційним трансфертам властиво бути фінансовим інструментом реалізації власних владних повноважень органів місцевого самоврядування. Тому їхнє фіскальне значення, вважаємо, є проєкцією рівня політичної, адміністративної та фінансової децентралізації в країні. Також масштабність і видова різноманітність застосування горизонтальних інвестиційних трансфертів залежить від рівня економічного розвитку країни та окремих її територій, ступеня фінансового забезпечення задоволення поточних потреб територіальних громад, можливості доступу останніх до альтернативних джерел фінансування та рівня розвитку управлінських якостей лідерів місцевого самоврядування.

В окремих випадках інвестиційні трансферти відіграють роль не лише інструменту розвитку територій, реалізуючи державну регіональну політику, але й одночасно сприяють досягненню інших цілей, наприклад, адміністративно-територіальної реформи. Так, субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад, яка використовується в Україні з 2016 р. та не передбачає обов'язкового співфінансування з боку органів місцевого самоврядування, може бути надана лише активним і результативним суб'єктам процесу бюджетної децентралізації. В 2016 р. такі громади завдяки субвенції доповнили власні бюджетні ресурси на 945,6 млн. грн., а в 2017 р. – на 1434,1 млн. грн. [21], або на суму, яка в півтора рази більше.

Чинні норми вітчизняного законодавства містять положення про види трансфертів, які використовуються в процесі регулювання міжбюджетних відносин. З переліку, наведеного в статті 97 Бюджетного кодексу України, до вертикальних інвестиційних трансфертів слід віднести такі субвенції:

- на виконання інвестиційних проєктів;
- на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах.

Крім того, Бюджетним кодексом передбачено надання інших субвенцій. Тому щороку фактичний склад інвестиційних трансфертів, які надаються місцевим бюджетам згідно із Законом “Про Державний бюджет

України”, як правило, відрізняється своєю різноманітністю. З їхнього переліку за останні роки тільки дві субвенції можна віднести до таких, механізм розподілу яких передбачав потенційну участь усіх територіальних громад. Інші субвенції інвестиційного призначення надавалися з метою задоволення потреб обмеженого кола суб’єктів. При цьому, як правило, йшлося про необхідність вирішення проблеми “довгобуду” (наприклад, завершення будівництва метрополітену в м. Дніпро) чи житлових питань, а також матеріально-технічне забезпечення окремих бюджетних установ (Одеської обласної дитячої клінічної лікарні, Львівського обласного перинатального центру, центрів надання адміністративних послуг у м. Дніпро, Київ, Львів, Одеса, професійно-технічних училищ).

Перелік горизонтальних трансфертів інвестиційного спрямування (стаття 101 Бюджетного кодексу України) вузкий і містить субвенції на виконання інвестиційних проектів, у тому числі на будівництво або реконструкцію об’єктів спільного користування.

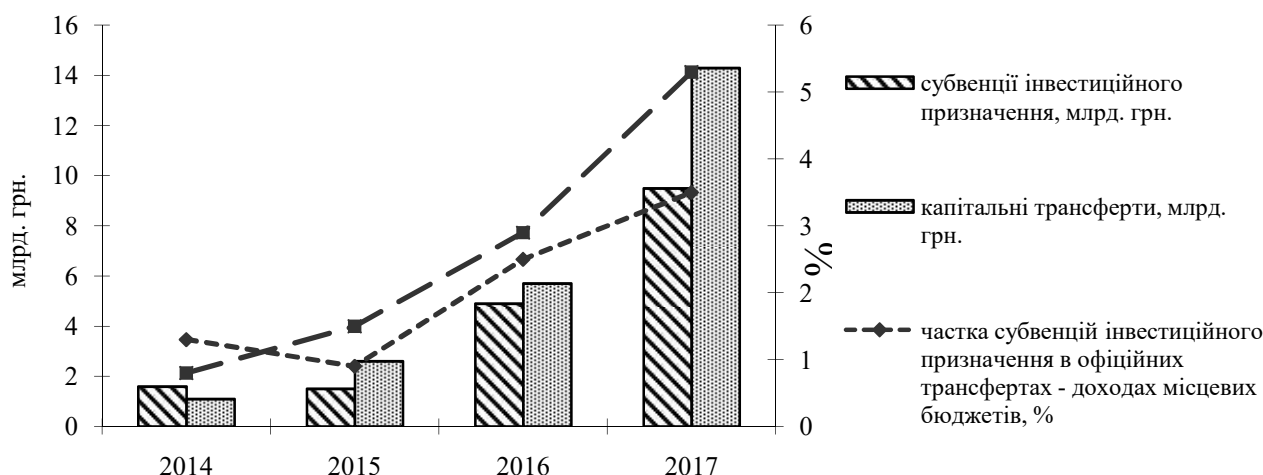
Оцінка звітних даних щодо інвестиційних трансфертів дозволяє, насамперед, зауважити, що впродовж минулих бюджетних періодів різко збільшилася частка загалом усіх цільових трансфертів, отриманих місцевими бюджетами з Державного бюджету України. Якщо в 2013 р. вона складала 47,2% загального обсягу відповідних коштів, то в 2016 р. сягнула показника 96,5%, знизившись до 91,9% у 2017 р. Проте в переліку цільових трансфертів тільки окремі з них можна віднести до таких, що фінансують не просто функціонування, а розвиток територій. В останні чотири роки такими були кожна третя (2015-2017 рр.) та

кожна п’ята (2014 р.) субвенції (розраховано за: [21]).

Грошовий вимірник отриманих місцевими бюджетами інвестиційних трансфертів щороку зростав: з 1,6 млрд. грн. у 2014 р. до 9,5 млрд. грн. у 2017 р. (рисунок). Проте їхня частка в загальному обсязі отриманих місцевими бюджетами офіційних трансфертів не перевищила 3,5%.

Зазначені числа не еквівалентні абсолютним і відносним показникам обсягу капітальних трансфертів, виділених з Державного бюджету України органам влади інших рівнів. Об’єктивною причиною таких відмінностей є те, що не всі капітальні трансферти стимулюють безпосередньо інвестиційний розвиток територіальних громад. До таких, насамперед, слід віднести трансферти на будівництво чи придбання житла, транспортних засобів тощо, які зрештою слугують задоволенню поточних потреб територій або вирішенню соціальних проблем загальнодержавного значення.

Відхилення між показниками, наведеними на рисунку, також дозволяють виявити вагомий недолік чинного механізму застосування вертикальних інвестиційних трансфертів, який має суб’єктивну природу. Назва умовних капітальних трансфертів не завжди відповідає їхньому реальному цільовому призначенню. Незважаючи на ухвалені нормативні документи щодо порядку їх надання, інвестиційний характер відповідного фінансування зберігався не завжди. Субвенційні кошти досить часто спрямовувалися на потреби бюджетної (невиробничої) сфери, прямо або завуальовано забезпечуючи задоволення поточних потреб територіальних громад.



**Рис.1.** Показники міжбюджетних трансфертів інвестиційного спрямування, наданих з Державного бюджету України органам влади інших рівнів у 2014-2017 рр\*.

\*розраховано за: [21]

**МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ**

Зазначене загалом зменшує роль міжбюджетних трансфертів як інвестиційного інструменту. Тобто у вітчизняних реаліях капітальні трансферти, на жаль, не сприяють повноцінній гармонізації економічного розвитку територій та їхнього економічного зростання, недостатньо виконуючи властиве їм цільове призначення.

На одержання такого результату також спрацювало залучення народних депутатів України до процесу перерозподілу трансфертного ресурсу Державного бюджету України. Зауважене, насамперед, стосується субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, розміри якої є найбільш вагомими серед інвестиційних трансфертів: від 0,2 млрд. грн. (або 20,9% усього обсягу капітальних трансфертів) у 2014 р. до 6,2 млрд. грн. (або 43,5% відповідно) у 2017 р. [21].

Підставою для такого висновку є результати аналізу даних, наведених у таблиці. Проведене ранжування регіонів України за розмірами валового регіонального продукту (ВРП) і одержаної з Державного бюджету України вказаної субвенції в розрахунку на одного жителя, а також субвенції – в розрахунку на один мільйон гривень ВРП демонструє відсутність залежності між цими показниками. Наприклад, найгірше економічно розвинутий регіон (за ВРП на одного жителя) (за винятком Луганської області, місцеві бюджети якої взагалі не отримали в 2015 р. субвенції на здійснення

заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій) – Чернівецька область - за рівнем наданої субвенції на одного жителя і на один мільйон гривень ВРП перебуває на п'ятому й другому місцях, відповідно. Натомість найбагатший за показником основного джерела фінансових ресурсів регіон (за винятком м. Києва, якому в 2015 р. не надана субвенція на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку) – Полтавська область – одержав указаний інвестиційний трансферт в розрахунку на одного жителя та на один мільйон гривень ВРП в такому розмірі, що дозволило зайняти дев'яте та чотирнадцяте місця, відповідно, в загальноукраїнському вимірі.

Одночасно, майже п'ята частина усього обсягу субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій у 2015 р. виділена з Державного бюджету України шести місцевим бюджетам Львівської області, десята її частина – двом місцевим бюджетам Івано-Франківської області.

Виявлене дає підстави для висновку про застосування “ручного режиму” як при визначенні інвестиційних пріоритетів територіальних громад, так і при подальшому наданні фінансово вагомих капітальних міжбюджетних трансфертів. Таким чином, був порушений принцип об'єктивності та відкритості надання трансфертів на виконання інвестиційних проектів, задекларований статтею 95 Бюджетного кодексу України.

*Таблиця 1*

**Показники валового регіонального продукту, субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, наданої з Державного бюджету України, в регіональному вимірі за 2015 рік**

Регіон / область	Місце території за:			Частка регіону в загальному обсязі субвенції	Кількість місцевих бюджетів, які отримали субвенцію
	ВРП / 1 жителя (від min до max)	субвенція / 1 жителя (від max до min)	субвенція / 1 млн. грн. ВРП (від max до min)		
Вінницька	13	16	17	2,25	2
Волинська	7	15	13	1,58	1
Дніпропетровська	22	11	16	8,34	5
Донецька	5	22	23	0,14	1
Житомирська	9	19	19	0,97	2
Закарпатська	3	17	15	1,34	1
Запорізька	20	20	21	0,89	2
Івано-Франківська	11	2	1	10,80	2
Київська	21	18	20	1,59	3
Кіровоградська	15	3	4	6,99	3
Луганська	1	-	-	-	-
Львівська	14	1	3	19,82	6
Миколаївська	17	15	18	1,77	1
Одеська	18	12	11	5,65	2
Полтавська	23	9	14	4,44	7
Рівненська	8	14	10	2,16	1

Сумська	11	4	6	6,08	4
Тернопільська	4	8	5	4,23	3
Харківська	19	21	22	0,76	1
Херсонська	6	7	7	4,33	3
Хмельницька	10	10	9	3,41	2
Черкаська	16	13	12	2,70	2
Чернівецька	2	5	2	4,09	1
Чернігівська	12	6	8	4,29	8
м. Київ	24	-	-	-	-

*\*розраховано автором за [21; 23]*

На формування показників горизонтальних інвестиційних трансфертів впливають інші чинники, зокрема, реальні потреби різних територіальних громад у спільному розв'язанні завдань власного розвитку, а також їхні фінансові можливості. Останні ж суттєво менші, ніж у центральних органів державної влади. Це пояснює більш, ніж десятикратну, відмінність між обсягом капітальних трансфертів, які надаються органам влади інших рівнів з Державного бюджету України та з місцевих бюджетів (відповідні капітальні трансферти останніх становили від 63,4 млн. грн. у 2014 р. до 967,3 млн. грн. у 2017 р., що склало менше, ніж 0,2%, усіх видатків місцевих бюджетів України) [21]. Ці показники не дають підстав вважати горизонтальні міжбюджетні трансферти інвестиційного характеру прийнятним і дієвим фіскальним і регулюючим інструментами задоволення потреб розвитку територіальних громад.

Проблеми надання інвестиційних трансфертів за кордоном поділяють у цілому на такі групи:

1) нормативні (відсутність у законодавстві формульного підходу надання інвестиційних трансфертів);

2) інституційні (немає органу, який проводить моніторинг процесу надання інвестиційних трансфертів);

3) фінансові (малий обсяг фінансових ресурсів, що спрямовується на інвестиційні трансферти);

4) демократичні (непрозорий процес прийняття рішень щодо надання інвестиційних трансфертів) [24, с. 55].

Вважаємо, що всі вони характерні й для вітчизняної практики регулювання міжбюджетних відносин і реалізації державної регіональної політики. Крім того, проблеми застосування інвестиційних трансфертів в Україні доцільно поділити за етапами бюджетного процесу на такі, що пов'язані з розподілом трансферних коштів і наданням їх територіальним громадам, а також з використанням останніми одержаних інвестиційних трансфертів.

З одного боку, відсутність стабільних і об'єктивних правил розподілу та надання інвестиційних трансфертів погіршують:

1) результативність бюджетного та в цілому фінансового планування, яке здійснюють органи місцевого самоврядування. У випадку конкретних інвестиційних проектів це призводить до їхньої незавершеності або погіршення якості кінцевого продукту;

2) рівень інвестиційної співпраці територіальних громад між собою та по вертикалі міжбюджетних відносин;

3) інвестиційну поведінку територіальних громад, яка зводиться до процедури освоєння капітальних коштів без стимулу до підвищення рівня їх ефективності.

Також недостатньо синхронізована політика надання інвестиційних трансфертів з регіональною політикою. Адже тривалий час зберігається диспаритет між територіями України щодо забезпеченості основним капіталом (основними фондами), його якістю (ступінь зношеності / оновлення), доступом населення до суспільних благ (наприклад, дороги, інфраструктура, соціальні об'єкти) та в цілому рівнем добробуту та якості життя громадян в окремих територіальних громадах.

З іншого боку, інвестиційну поведінку органів місцевого самоврядування сьогодні важко назвати досконалою, зважаючи на відсутність у більшості з них розроблених і дієвих стратегій розвитку територій. При цьому важливим чинником залишається рівень організаційної, адміністративної, в цілому, політичної готовності органів місцевого самоврядування до самостійного формування та використання бюджетних ресурсів. Вважаємо, насамперед він визначає склад інструментів стимулювання інвестиційного розвитку територіальних громад та їх структуру. Це пояснює, чому сьогодні, на етапі становлення місцевих інститутів управління розвитком громад в Україні як рівноправних суб'єктів міжбюджетних відносин, максимізується їх пряма державна фінансова підтримка (насамперед, за допомогою цільових трансфертів) і залишається низьким рівень

надання державних гарантій за кредитними операціями чи застосування інших, ринкових за змістом, інструментів. Одним з таких є Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), діяльність якого активована з 2015 р., у ході реалізації політики бюджетної децентралізації. Його коштом у 2015 р. профінансовано 876, у 2016 р. – 810, в 2017 р. – 790 проєктів. За останні три роки через механізм функціонування ДФРР територіальними громадами загалом отримано майже 8,16 млрд. грн. [25]. Проте це в 2,8 рази менше, ніж сукупний обсяг капітальних трансфертів з Державного бюджету України органам державного управління інших рівнів за цей же період.

Незважаючи на виявлену різницю в кількісних параметрах, а також те, що особливістю фінансування регіонального розвитку Фондом є соціальна спрямованість більшості проєктів та розв'язання переважно поточних проблем адміністративно-територіальних одиниць, що не забезпечує їх економічного зростання [26, с. 35], зауважимо, що ДФРР нами розглядається як певна альтернатива інвестиційним міжбюджетним трансфертам. Адже механізму його функціонування, крім, природно, недоліків, властиві такі переваги:

1) конкурентність (до реалізації ДФРР прийняв у 2015 р. 74,2% заявлених інвестиційних проєктів, у 2016 р. – 25,3%, у 2017 р. – 14,4%) (розраховано за: [25]);

2) заохочення місцевої ініціативи (саме територіальні громади повинні проявити ініціативу й оформити належні документи (проєктні заявки));

3) обов'язкову дольову участь (спів фінансування) територіальних громад у відібраних і затверджених інвестиційних проєктах (мінімум – 10% їхньої вартості, хоча в 2017 р. з місцевих бюджетів залучено рекордний обсяг коштів – майже 1,17 млрд. грн. - понад 33% від всього обсягу фінансування ДФРР [25]);

4) посилену відповідальність розпорядників бюджетних коштів за результати використання коштів ДФРР та реалізацію інвестиційних проєктів (у тому числі щомісячний моніторинг і звітність перед центральними органами влади).

Саме такі важелі доцільно максимально задіяти в механізмі застосування інвестиційних міжбюджетних трансфертів в Україні. Посиленню їхньої ролі в розвитку територіальних громад надалі, на наш погляд, сприятиме реалізація таких заходів:

1) чітке законодавче регламентування переліку, змісту й призначення інвестиційних міжбюджетних трансфертів;

2) встановлення й дотримання об'єктивних критеріїв їх розподілу між місцевими бюджетами, в тому числі повернення вилученого з Бюджетного кодексу України положення про дотримання принципу конкурентності при наданні інвестиційних трансфертів;

3) запровадження прозорого механізму розрахунку потреби конкретної територіальної громади в тому чи іншому виді інвестиційного міжбюджетного трансферту (можливі його варіанти – це формульний підхід, запропонований Луїною І.О. [27, с. 33] та використовуваний в окремих країнах [24, с. 50-52], або ж запровадження мінімальних державних стандартів надання суспільних послуг із зовнішніми екстерналями, що найбільш прийнятно для України як країни з транзитивною економікою, в якій органи місцевого самоврядування забезпечують надання ключових суспільних послуг, але не мають доступу до ринку капіталів [6, с. 430]);

4) здійснення постійного, в тому числі громадського, моніторингу за процесом їх використання;

5) дотримання принципу прозорості при розкритті інформації про освоєння інвестиційних трансфертів за прикладом Норвегії. В цій країні успішно функціонує система KOSTRA – система електронної звітності для муніципалітетів і округів [17]. Вона визнана найліпшою серед країн ОЕСР з погляду забезпечення прозорості процесу формування коштів на капітальні потреби громад, як щодо їхнього розміру, так і щодо їх територіального розподілу.

Отже, з одного боку, пріоритети розвитку територіальних громад визначають необхідність збільшення обсягу капітальних видатків їхніх бюджетів і, відповідно, розміру отриманих ними інвестиційних трансфертів. Але з іншого, важливим залишається питання забезпечення ефективності використання таких коштів. Дієвість інвестиційних міжбюджетних трансфертів, зокрема, якісне поліпшення добробуту територіальних громад, значною мірою залежить від ефективного застосування механізму середньо- й довгострокового бюджетного планування. Його результати повинні узгоджуватися з цілями й завданнями місцевих стратегій розвитку територій. За такого підходу можливе уникнення появи “довгобудів” і нецільового використання коштів, а також повноцінне утримання (фінансування)

новостворених комунальних об'єктів після введення їх в експлуатацію.

**6. Висновки.** 1. Інвестиційні трансферти є й залишатимуться важливим інструментом реалізації державної інвестиційної та регіональної політики в Україні. Проте за їх допомогою сьогодні неможливо досягнути фінансової самостійності органів місцевого самоврядування чи ефективно позбутися диспаритетності в розвитку різних територій.

2. Центральні органи влади використовують капітальні трансферти для забезпечення виконання делегованих органам місцевого самоврядування повноважень, спрямовуючи значну частину бюджетних ресурсів інвестиційного призначення на виконання соціальних зобов'язань держави.

3. Механізму надання вертикальних інвестиційних трансфертів, на жаль, властиві нестабільність, малопрогнозованість, нечіткість, непрозорість. Це призводить до часто "ручного" управління мільярдами бюджетних коштів в інтересах окремих територій, банального бажання їх освоїти без дотримання принципу ефективності використання, а також до загострення фіскально відповідальної поведінки

органів місцевого самоврядування. З погляду ефективного використання фінансових ресурсів суспільства, сучасний механізм застосування міжбюджетних трансфертів в Україні недієвий, а також порушує принципи прозорого та справедливого розподілу бюджетних ресурсів між територіями.

4. Зменшенню негативного впливу вказаних недоліків і зростанню вагомості міжбюджетних трансфертів саме як інструментів розвитку територіальних громад сприятиме запровадження прозорого механізму розрахунку потреби конкретної територіальної громади в тому чи іншому виді інвестиційного міжбюджетного трансферту; чітке законодавче регламентування переліку, змісту й призначення інвестиційних міжбюджетних трансфертів; встановлення й дотримання об'єктивних критеріїв їх розподілу між місцевими бюджетами; здійснення постійного, в тому числі громадського, моніторингу за процесом використання трансфертів.

Проте, внесені пропозиції потребують більш детального методологічного обґрунтування, що й визначає напрямки подальших наукових досліджень у цій сфері.

#### Список літератури

1. Resolution adopted by the General Assembly on 27 July 2015. 69/313. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (Addis Ababa Action Agenda) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://undocs.org/en/A/RES/69/313>

2. Bahl, R. Intergovernmental Transfers in Developing and Transition Countries: Principles and Practice / R. Bahl. – Washington: The World Bank, 2000. – 30 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.worldbank.org/publicsector/LearningProgram/Decentralization/ITFPrinciples.pdf>

3. Bahl, R. Conditional vs. unconditional grants: The case of developing countries. In: J. Kim, J. Lots and N. J. Mau (eds.). General grants versus earmarked grants. Theory and practice. The Copenhagen Workshop 2009 (pp. 126-148). The Korea Institute of Public Finance: the Danish Ministry of Interior and Health, 2010.

4. Bird, R.M. & Smart, M. (2002). Intergovernmental fiscal transfers: international lessons for developing countries. *World Development*, 30, 899-912. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00016-5](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00016-5)

5. Smart, M. & Bird, R. (2009). Earmarked Grants and Accountability in Government. University of Toronto. Retrieved from [https://munkschool.utoronto.ca/imfg/uploads/90/birdsmar\\_earmarked\\_grants\\_and\\_accountability\\_in\\_government\\_copenhagen2009.pdf](https://munkschool.utoronto.ca/imfg/uploads/90/birdsmar_earmarked_grants_and_accountability_in_government_copenhagen2009.pdf)

6. Petchey, J. and Macdonald, G. Financing Capital Expenditures through Grants. In: R. Boadway and A. Shah, ed., *Intergovernmental Fiscal Transfers, Principles*

and Practice, 1<sup>st</sup> ed. Washington, D.C.: World Bank, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/IntergovernmentalFiscalTransfers.pdf>

7. Shah, A. A Practitioner's Guide to Intergovernmental Fiscal Transfers / A. Shah. – Washington: The World Bank, 2006. – 52 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/profile/Anwar\\_Shah5/publication/46509701\\_A\\_Practitioners\\_Guide\\_to\\_Intergovernmental\\_Fiscal\\_Transfers/links/02e7e538f6689bae33000000/A-Practitioner-s-Guide-to-Intergovernmental-Fiscal-Transfers.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Anwar_Shah5/publication/46509701_A_Practitioners_Guide_to_Intergovernmental_Fiscal_Transfers/links/02e7e538f6689bae33000000/A-Practitioner-s-Guide-to-Intergovernmental-Fiscal-Transfers.pdf)

8. Weingast, B. (2009). Second generation fiscal federalism: The implications of fiscal incentives. *Journal of Urban Economics*, 65(3), pp. 279-293. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0094119008001265>

9. Кузькін Є.Ю. Теоретичні засади використання цільових форм міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам / Є.Ю. Кузькін // *Фінанси України*. – 2016. – № 12. – С. 45-58.

10. Kappeler, A., Sole-Olle, A., Stephan, A. & Valia, T. (2013). Does fiscal decentralization foster regional investment in productive infrastructure? *European Journal of Political Economy*, 31, 15-25. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2013.03.003>

11. Kandula, S. (2017). The efficiency of fiscal equalization. The case study of municipalities in Poland. *Lex localis-journal of local self-government*, 4, 803-825.

12. Johansson, M. Intergovernmental Transfers and Regional Development Policies in Poland: Praxis and Problems. DPU working paper no.188, 2017, 26 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ucl.ac.uk/bartlett/development/sites/bartlett/files/wp188.pdf>
13. Vaquero, P.A. (2013). On the political determinants of intergovernmental grants in decentralized countries: the case of Spain. *The Journal of Federalism*, 44(1), 135-156. <https://doi.org/10.1093/publius/pjt015>
14. Lewis, B.D. & Smoke, P. (2017). Intergovernmental fiscal transfers and local incentives and responses: the case of Indonesia. *Fiscal Studies*, 1, 111-139. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12080>
15. Про Стратегію сталого розвитку “Україна - 2020” [Електронний ресурс] : указ Президента України від 12.01.15 р. № 5/2015. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
16. Кириленко О.П. Теорія і практика бюджетних інвестицій : [монографія] / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с.
17. Effective Public Investment. Across Levels of Government. Country Profile – Norway. Multi-level governance of public investment 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/effective-public-investment-toolkit/Norway.pdf>
18. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс] : міжнародний документ від 15.10.85 р. – Режим доступу: <http://www.internationaldemocracywatch.org/index.php/council-of-europe-declarations/269-european-charter-of-local-self-government>
19. Возняк Г. Бюджетне вирівнювання: теоретико-методологічні аспекти / Галина Возняк // *Фінанси України*. – 2017. – № 4. – С. 42-54.
20. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І.О.Луніна // *Економіка України*. – 2014. – Вип. 11. – С. 61-75.
21. Звітність про виконання бюджетів [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державної казначейської служби України. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
22. Бюджетний кодекс України ” [Електронний ресурс] : закон України від 08.07.10 р. № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
23. Валовий регіональний продукт (2004-2015) [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Кириленко О. Зарубіжна практика надання інвестиційних субвенцій місцевим бюджетам і перспективи її запровадження в Україні / Ольга Кириленко, Богдан Малиняк, Віталій Письменний // *Вісник ТНЕУ*. – 2011. - № 4. – С. 42-57.
25. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfrr.minregion.gov.ua/u-2017-muzaversheno-399-proektiv-regionalnogo-rozvitku-v-ramkah-dfrr-zubko>
26. Опарін В.М. Державний фонд регіонального розвитку в системі фінансового вирівнювання / В.М. Опарін, Н.Б. Пйонтко // *Фінанси України*. – 2017. - № 7. – С. 25-42.
27. Луніна І.О. Капітальні трансферти місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління / І.О. Луніна // *Фінанси України*. – 2011. - № 2. – С. 24-34.

## References

1. Resolution adopted by the General Assembly on 27 July 2015. 69/313. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (Addis Ababa Action Agenda). Retrieved from <http://undocs.org/en/A/RES/69/313>
2. Bahl, R. (2000). *Intergovernmental Transfers in Developing and Transition Countries: Principles and Practice*. Washington: The World Bank. Retrieved from <http://www1.worldbank.org/publicsector/LearningProgram/Decentralization/ITFPrinciples.pdf>
3. Bahl, R. (2009). *Conditional vs. unconditional grants: The case of developing countries*. In: J. Kim, J. Lots and N. J. Mau (eds.). *General grants versus earmarked grants. Theory and practice. The Copenhagen Workshop 2009* (pp. 126-148). The Korea Institute of Public Finance: the Danish Ministry of Interior and Health (2010).
4. Bird, R.M. & Smart, M. (2002). Intergovernmental fiscal transfers: international lessons for developing countries. *World Development*, 30, 899-912. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00016-5](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00016-5)
5. Smart, M. & Bird, R. (2009). *Earmarked Grants and Accountability in Government*. University of Toronto. Retrieved from [https://munkschool.utoronto.ca/imfg/uploads/90/birdsmar\\_earmarked\\_grants\\_and\\_accountability\\_in\\_government\\_copenhagen2009.pdf](https://munkschool.utoronto.ca/imfg/uploads/90/birdsmar_earmarked_grants_and_accountability_in_government_copenhagen2009.pdf)
6. Petchey, J. & Macdonald, G. (2007). *Financing Capital Expenditures through Grants*. In: R. Boadway and A. Shah (eds.). *Intergovernmental Fiscal Transfers, Principles and Practice* (pp. 425-452). Washington, D.C.: World Bank. Retrieved from <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/IntergovernmentalFiscalTransfers.pdf>
7. Shah, A. (2006). *A Practitioner's Guide to Intergovernmental Fiscal Transfers*. Washington: The World Bank. Retrieved from [https://www.researchgate.net/profile/Anwar\\_Shah5/publication/46509701\\_A\\_Practitioners\\_Guide\\_to\\_Intergovernmental\\_Fiscal\\_Transfers/links/02e7e538f6689bae33000000/A-Practitioner-s-Guide-to-Intergovernmental-Fiscal-Transfers.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Anwar_Shah5/publication/46509701_A_Practitioners_Guide_to_Intergovernmental_Fiscal_Transfers/links/02e7e538f6689bae33000000/A-Practitioner-s-Guide-to-Intergovernmental-Fiscal-Transfers.pdf)
8. Weingast, B. (2009). Second generation fiscal federalism: The implications of fiscal incentives. *Journal*

- of *Urban Economics*, 65(3), 279-293. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2008.12.005>
9. Kuz'kin, Y. (2016). Teoretychni zasady vykorystannya tsil'ovykh form mizhbiudzhetnykh transfertiv mistsevym budzhetam [Theoretical foundations for using targeted intergovernmental transfers to local budgets]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 12, 45-58 [in Ukrainian].
10. Kappeler, A., Sole-Olle, A., Stephan, A. & Valia, T. (2013). Does fiscal decentralization foster regional investment in productive infrastructure? *European Journal of Political Economy*, 31, 15-25. <https://doi.org/10.1016/j.ejpolco.2013.03.003>
11. Kandula, S. (2017). The efficiency of fiscal equalization. The case study of municipalities in Poland. *Lex localis-journal of local self-government*, 4, 803-825.
12. Johansson, M. (2017). *Intergovernmental Transfers and Regional Development Policies in Poland: Praxis and Problems*. London: University College London. Retrieved from <https://www.ucl.ac.uk/bartlett/development/sites/bartlett/files/wp188.pdf>
13. Vaquero, P.A. (2013). On the political determinants of intergovernmental grants in decentralized countries: the case of Spain. *The Journal of Federalism*, 44(1), 135-156. <https://doi.org/10.1093/publius/pjt015>
14. Lewis, B.D. & Smoke, P. (2017). *Intergovernmental fiscal transfers* and local incentives and responses: the case of Indonesia. *Fiscal Studies*, 1, 111-139. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12080>
15. Ukaz Prezidenta Ukrainy Pro Stratehiyu staloho rozvytku "Ukrayina 2020" : pryiniaty 12 sichnya 2015 roku № 5/2015 [Decree of the President of Ukraine about the Strategy of Sustainable Development "Ukraine 2020" from January 12 2015, № 5/2015]. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
16. Kyrylenko, O. & Malynyak, B. (2007). *Teoriya i praktyka biudzhetnykh investytsii* [Theory and practice of budget investments]. Ternopil': Ekonomichna dumka [in Ukrainian].
17. Effective Public Investment. Across Levels of Government. Country Profile – Norway. Multi-level governance of public investment (2017). Retrieved from <https://www.oecd.org/effective-public-investment-toolkit/Norway.pdf>
18. European Charter of Local Self-Government (1985). Retrieved from <http://www.internationaldemocracywatch.org/index.php/council-of-europe-declarations/269-european-charter-of-local-self-government>
19. Voznyak, H. (2017). Biudzhetne vyryvniuvannya: teoretyko-metodologichni aspekty [Fiscal equalization: theoretical and methodological aspects]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 4, 42-54 [in Ukrainian].
20. Lunina, I. (2014). Biudzhetna detsentralizatsiya: tsili ta napryamky reform [Budgetary decentralization: purposes and directions of reforms]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine], 11, 61-75 [in Ukrainian].
21. Annual Report on the State Budget of Ukraine for 2014-2017. Retrieved from <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
22. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. (2010, July 8). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
23. Gross regional product in Ukraine for 2004-2015. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Kyrylenko, O., Malynyak, B. & Pysmennyi, V. (2011). Zarubizhna praktyka nadання investytsiynykh subventsii mistsevym biudzhetam i perspektyvy ii zaprovadzhennya v Ukraini [Foreign practice of investment subventions to local budgets and perspectives of its implementation in Ukraine] *Visnyk TNEU* [Herald of TNEU], 4, 42-57 [in Ukrainian].
25. Official website of the Ministry of Regional Development of Ukraine. Retrieved from <http://dfr.minregion.gov.ua/u-2017-mu-zaversheno-399-proektiv-regionalnogo-rozvitku-v-ramkah-dfr-zubko>
26. Oparin, V. & Piontko, N. (2017). Derzhavnyi fond regional'nogo rozvytku v systemi finansovogo vyryvniuvannya [The State Fund for Regional Development in the system of financial equalization]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 7, 25-42 [in Ukrainian].
27. Lunina, I. (2011). Kapital'ni transferty mistsevym biudzhetam: pidkhody do stvorennya efektyvnoii systemy upravlinnya [Capital transfers to local budgets: approaches to creating an efficient system of management]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 2, 24-34 [in Ukrainian].

## Аннотация

Наталія Бак

## МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ

Целью статьи является характеристика межбюджетных трансфертов как инструмента инвестиционного развития территориальных общин, а также выявление проблем их применения в Украине. Раскрыты основные черты вертикальных целевых трансфертов. Они являются инструментом реализации национальной инвестиционной и региональной политики, а также инструментом административно-территориальной реформы в Украине. Показано, что не все капитальные трансферты стимулируют инвестиционное развитие территориальных общин в Украине. При определении инвестиционных приоритетов территориальных общин и при их дальнейшем финансовом обеспечении за счет трансфертов используется "ручной метод" управления. Горизонтальные инвестиционные трансферты не стали эффективным или регулирующим инструментом обеспечения инвестиционных потребностей территориальных общин. Среди возможных направлений повышения действенности инвестиционных трансфертов выделена



**МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ**

*необходимость усиления конкурентных основ при их выделении, поощрение местной инициативы, софинансирование территориальных общин в утвержденных инвестиционных проектах, усиление ответственности органов местного самоуправления за результаты использования трансфертов.*

*Ключевые слова: территориальные общины, органы местного самоуправления, инвестиционное развитие, межбюджетные трансферты, целевые трансферты.*

**Summary**

*Nataliia Bak*

**INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS AS A TOOL FOR INVESTMENT DEVELOPMENT  
OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE**

*The objectives of the article are to reveal features of intergovernmental transfers as a tool for investment development of territorial communities as well as problems of their application in Ukraine. The main characteristics of vertical specific grants are described. They are an instrument of implementation of national investment and regional policy and an instrument of administrative and territorial reform in Ukraine. It makes apparent that not all capital transfers directly stimulate the investment development of territorial communities in Ukraine. We suggest that the "manual mode" is used both in determining the investment priorities of territorial communities and in the further provision of financially significant capital grants. Horizontal capital transfers aren't an acceptable and effective fiscal and regulatory instrument to meet the development needs of territorial communities. The main recommendations are to use competition, encouragement of the local initiative, co-financing of territorial communities in the transfer mechanism and to increase responsibility of local authorities for the results of using the transfers.*

*Keywords: territorial communities, local authorities, investment development, intergovernmental transfers, specific grants.*

УДК 658.15(477.87)(045)  
JEL Classification: G 310

© Вахович І.М., Нестерова С.В., 2018

[irina-vaxovitch@lntu.edu.ua](mailto:irina-vaxovitch@lntu.edu.ua), [s.nesterova@mail.msu.edu.ua](mailto:s.nesterova@mail.msu.edu.ua)

Луцький національний технічний університет, Луцьк  
Мукачівський державний університет, Мукачеве

## ПРИБУТОК ЯК СКЛАДОВА ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ, СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ РЕГІОНУ

*Досліджено роль показників фінансового результату у процесі оцінки капіталізації суб'єктів господарювання регіону. На прикладі показників діяльності підприємств Закарпатської області обґрунтовано, що недоцільно використовувати валовий прибуток у якості індикатора ефективності та критерія збільшення капіталізації. Запропоновано змінити методологію розрахунку валового прибутку шляхом виключення з собівартості реалізованої продукції величини амортизаційних нарахувань. Підкреслено роль в оцінці капіталізації суб'єктів господарювання регіону маржинального прибутку.*

**Ключові слова:** капіталізація, фінансовий результат, валовий прибуток, маржинальний прибуток

**Постановка проблеми.** На рівні регіону доступність фінансових ресурсів є основою успішної діяльності як реального сектора економіки, так і фінансових інституцій. Одним з таких ресурсів є прибуток, який відіграє значну роль в процесі капіталізації суб'єктів господарювання, нагромадження їхнього власного капіталу, що, своєю чергою, є запорукою забезпечення фінансової безпеки регіону та країни в цілому. Капіталізація на різних щаблях економіки виступає одним з найважливіших індикаторів сталості її розвитку, а відтак оцінка рівня капіталізації стає одним з важливих завдань управління різними економічними системами. І в цьому контексті важливим є добір показників, що можуть бути використані для діагностики рівня регіональної капіталізації суб'єктів господарювання. Одним з таких показників є прибуток. Зважаючи на декілька шаблів формування прибутку, вважаємо за необхідне розглянути доцільність застосування окремих компонентів прибутку в контексті оцінки капіталізації.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Питання оцінки вартості та капіталізації підприємств активно дискутуються ще з другої половини ХХ століття, українська наукова школа з даного питання представлена дослідженнями І.О. Бланка, Н.Ю. Брюховецької, М.А. Козоріз, О.О. Орлова, Н.В. Шевченко, та ін. В цих дослідженнях всебічно розглядаються системні аспекти капіталізації, її сутнісні ознаки, дефініціальні відмінності, та зроблений акцент на концептуальні характеристики. Прикладні ж аспекти виміру рівня капіталізації потребують подальшого розгляду. Одним з таких аспектів є вибір показників-індикаторів, зокрема прибутку, і тут слід відмітити певні розбіжності у трактуванні цієї категорії. Питання дефініції

складових прибутку активно обговорюється в колі представників вітчизняної та зарубіжної школи фінансового аналізу. В роботах вітчизняних науковців характеризуються його види, значення для ідентифікації успішності підприємницької діяльності, приросту власного капіталу, капіталізації.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Величина фінансового результату, отриманого в процесі діяльності суб'єкта господарювання регіону, безумовно, є одним з ключових індикаторів рівня його капіталізації, оскільки формує значну частину приросту як доданої вартості, так і власного капіталу. Звичайно, що мова йде, передусім, про чистий прибуток, що залишається на розвиток підприємства, «капіталізується». Управління величиною чистого прибутку стає ключовим управлінським вектором, особливо в контексті обговорення податку на виведений капітал. І для підтримки заданого вектору є важливим контролювати величини складових чистого прибутку на етапі його формування. І тут слід відмітити, що така складова, як валовий прибуток вважається одним з індикаторів успішності діяльності підприємства, і часто розглядається як фактор, що здатний збільшити приріст власного капіталу підприємств. Проте проведені нами дослідження дають підстави стверджувати, що прийняте в регламентуючих документах визначення величини валового прибутку позбавлене ознаки доречності, особливо в контексті оцінювання капіталізації суб'єктів господарювання регіону.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є аналіз сутності складових фінансового результату суб'єктів господарювання регіону з точки зору їх придатності для оцінювання капіталізації та

обґрунтування необхідності зміни методології розрахунку валового прибутку з метою набуття ним аналітичного змісту.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи ринкову капіталізацію акціонерних товариств (а корпоративний сектор економіки цілком може виступати у ролі провідника інтересів суб'єктів господарювання інших форма власності), Шевченко Н.В. в роботі [1] зазначає, що до головних характеристик капіталізації належить збільшення власного капіталу через заохочення отримання найбільшого прибутку власником інвестицій. Брюховецька Н.Ю. вказує, що одне з трактувань капіталізації полягає у переведенні знов сформованих прибутків (або певної їхньої частини) у капітал [2, с. 224]. При цьому не можна не погодитись з думкою Козоріз М.А., що капіталізація підприємств – це процес стратегічного характеру, адже «високий рівень капіталізації підприємств це не лише мета їх власників, але й завдання державної економічної політики, оскільки висока капіталізація підприємств забезпечує високу капіталізацію економіки в цілому» [3, с. 112].

Результати фінансового аналізу є підґрунтям, на якому формуються управлінські рішення, спрямовані на забезпечення тривалого успішного функціонування суб'єкта господарювання в

умовах мінливого економічного середовища, в тому числі в частині прийняття рішень стосовно розміру частки прибутку, що капіталізується.

Саме тому методи, прийоми та показники, що використовуються у процесі аналізу та відображаються у фінансовій звітності, повинні відповідати вимозі доцільності [4]. Проте, окремі показники, на наш погляд, цьому не відповідають.

Одним з таких показників є валовий прибуток. У фінансовій звітності він є результатом зменшення чистого доходу від реалізації на собівартість реалізованої продукції, і пропонується до використання як проміжний показник ефективності діяльності. Так, може бути розрахована валова рентабельність, рентабельність виробничих витрат тощо. На наш погляд, це не доцільно: як показує практика, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати на багатьох підприємствах становлять немалі суми, і нехтувати ними при обчислення так званої «валової рентабельності» економічно невиправдано. Нами зроблено вибірку з підприємств Закарпатської обл. (табл. 1), дані якої підтверджують, що, не зважаючи на позитивні результати валової рентабельності реалізації, кінцевий фінансовий результат діяльності негативний.

Таблиця 1

Показники результативності діяльності окремих підприємств Закарпатської обл. у 2017 р.

Суб'єкт господарювання	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	Амортизація, тис. грн.	Грошовий потік (прибуток + амортизація), тис. грн.	Валова рентабельність реалізації, %	Результат операційної діяльності
ПрАТ "Флекстронікс Сервіс Уа"	29501	4101	-17495	250	-17245	14%	збиток
ПрАТ "Новоселицький кар'єр"	1035	417	-49	95	46	40%	збиток
ПАТ "Мукачівська трикотажна фабрика "Мрія"	23490	5761	-18568	578	-17990	25%	збиток
ПрАТ "Гроно-текс"	80704	3759	-9655	3930	-5725	5%	збиток
ПАТ "Кондитерська фабрика А.В.К. м. Мукачево"	683	384	-329	173	-156	56%	збиток
ПрАТ "Сортнасіннявоч"	421	249	-93	33	-60	59%	збиток
ПрАТ "Іршавська міжгосподарська пересувна колона"	138	24	-168	22	-146	17%	збиток
ПрАТ "Мукачівський завод залізобетонних виробів і конструкцій"	22719	1483	-1292	144	-1148	7%	збиток
ПАТ "Закарпатнафтопродукт-Мукачево"	22023	19921	-18043	159375	141332	90%	збиток

Джерело: за даними сайту [smida.gov.ua](http://smida.gov.ua)

Як показують розрахунки, попри прийнятні значення валової рентабельності (середня величина близько 27%), операційна діяльність кожного підприємства була збитковою, що є негативним чинником як для їхньої капіталізації, так і для розвитку регіону в цілому. Це підтверджують і дані Головного управління статистики у Закарпатській області: частка збиткових підприємств області у 2017 році становила 23,9%, сума збитків склала 2471,3 млн. грн. Найбільших обсягів збитків зазнали підприємства промисловості – 67,4% від загальної суми збитків у цілому по області. За видами промислової діяльності найбільші суми збитків допущені підприємствами переробної промисловості – 58,2%. Незважаючи на те, що 76,1% підприємств області були прибутковими, величина отриманого прибутку у сумі 2183,2 млн. грн. не змогла перекрити збитки, і в кінцевому підсумку за 2017 р. фінансовий результат підприємств області був негативним, сукупний збиток становив 288,2 млн. грн.

Повернемося до методології розрахунку валового прибутку. Ані для просторового аналізу, ані для трендового даний показник у регламентованому варіанті розрахунку змістовного навантаження не несе. При цьому займає місце у звітності, порушуючи принцип доречності, відволікаючи увагу аналітика. На перший погляд, можна було б наполягати на виключенні даного показника із звітності, але варто подивитись на нього дещо з іншого боку, в контексті інших складових прибутку підприємства.

В роботі [5] наведено, на нашу думку, найбільш повну класифікацію видів прибутку за різноманітними ознаками. Не залишено поза увагою і величину валового прибутку, його розглянуто у складі елементів, що формують прибуток за різними ступенями «очищення» доходів від витрат поруч з маржинальним і чистим прибутком. Валовий прибуток визначається як сума чистого доходу від операційної діяльності за мінусом всіх операційних витрат [5, с.46]. Це протирічить унормованому стандартам фінансової звітності алгоритму, за яким адміністративні витрати і витрати на збут відносяться до операційних, але формуються після визначення валового прибутку. Але ж і прийняти сторону стандарту також не погоджуємось через те, що трактування валового прибутку як величини доходів, очищеної від всіх витрат, поширене серед нормативної та довідникової літератури, що знаходиться у вільному доступі у всесвітній мережі. Саме такі джерела отримання інформації про сутність того чи іншого економічного

показника використовуватимуть переважно пересічні користувачі фінансової звітності. Саме так буде сприйматися позитивна величина валового прибутку у контексті оцінки капіталізації суб'єктів господарювання регіону.

Разом з тим, у фінансовій звітності відсутній інший показник, який є необхідним для визначення взаємозв'язку між показниками структури витрат собівартості продукції, обсягу виробництва та прибутку. На доцільність його використання у процесі оцінки капіталізації суб'єктів господарювання регіону мова йде у дослідженнях багатьох науковців. Мова йде про так званий маржинальний прибуток. Сутність та значення маржинального прибутку нами було розглянуто у роботі [6], а його аналітична платформа висвітлена у дослідженнях О. Орлова та Є. Рясних [7]. Використання маржинального прибутку на основі методики, запропонованої вченими, дозволяє застосовувати потужний інструментарій управління і оптимізації витрат, планування прибутку, що дасть можливість з високою вірогідністю прогнозувати рівень капіталізації суб'єктів господарювання регіону.

Поширеним в наукових та прикладних працях вчених та фахівців є ототожнення маржинального прибутку з валовим маржинальним прибутком, валовою маржею, що нашою хує на ідею про необхідність застосування такого самого алгоритму розрахунку і для валового прибутку.

Отже, не варто розділяти валовий та маржинальний прибуток при оцінці рівня капіталізації суб'єктів господарювання регіону, і розуміти під цим показником фінансовий результат, що формується шляхом віднімання від отриманих доходів, генерованих під час операційної діяльності, змінних витрат. Слід мати на увазі, що це дещо суперечить стандартам бухгалтерського обліку, оскільки під змінними розуміють витрати, які можна прямо віднести на собівартість продукції, в тому числі і амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції [8]. Але ж з економічної точки зору величина нарахованого зносу залежить від обраного методу, чотири з яких величину щорічної амортизації співвідносять з первісною вартістю, і лише виробничий метод базується на врахуванні обсягу випущеної продукції. Проведене нами дослідження на прикладі підприємств Закарпатської обл. показало, що у 2017 р. жодний суб'єкт господарювання не застосовував виробничий метод нарахування зносу необоротних активів.

При цьому не слід забувати про те, що амортизація є надпотужним джерелом формування грошового потоку, який, в свою чергу, є суттєвим для збільшення капіталізації суб'єкта господарювання. Як зазначає у роботі Козоріз М.А.[3], використання комбінації різних управлінських заходів, одним з яких є підвищення ефективності амортизаційної політики, підвищує ймовірність вагомого зростання капіталізації підприємств.

Якщо ж проаналізувати дані з вибірки суб'єктів господарювання Закарпатської обл. (табл. 1), то можна зробити висновок, що попри збиткову операційну діяльність, такий потужний ресурс формування грошового потоку як амортизація, підприємствами регіону практично не використовується. Лише ПрАТ «Гроно-текс» та ПАТ «Закарпатнафтопродукт-Мукачєво» можуть розраховувати на вагомі суми (3930 та 159375 тис. грн.), і лише ПАТ «Закарпатнафтопродукт-Мукачєво» та ПрАТ «Новоселицький кар'єр» змогли за рахунок амортизації згенерувати додатній грошовий потік від операційної діяльності.

**Висновки.** Зростання капіталізації суб'єктів господарювання, є, безперечно, стратегічним завданням менеджменту на всіх ланках економічної системи: мікро-, мезо- та макрорівні. Для забезпечення такого зростання є важливим концентрувати увагу на ключових показниках менеджменту, а для цього необхідно правильно використовувати інструменти фінансового

аналізу, одним з принципів якого є доречність. Дотримання цього принципу вимагає, щоб всі показники, які розраховуються у процесі аналітичної роботи, були інформативними та корисними для прийняття управлінських рішень. Особливо актуальним завданням виваженого вибору показників стає при оцінці капіталізації суб'єктів господарювання регіону. Оскільки одним з потужних джерел зростання вартості капіталу є прибуток, важливо усвідомлювати, що його значення на кожному етапі формування залежить від обраної (затвердженої) методології. Величина валового прибутку, обчислювана у відповідності до прийнятих стандартів фінансового обліку, не відповідає вимозі доречності через включення до складу собівартості реалізованої продукції амортизації. При врахуванні у собівартості лише тих витрат, що змінюються пропорційно обсягу виробництва та реалізації, валовий прибуток отримав би зовсім інше змістовне навантаження, яке б наблизило його до величини валового маржинального прибутку. Це дозволило б ефективно використовувати його в управлінському обліку, фінансовому аналізі. В контексті оцінки капіталізації суб'єктів господарювання принцип доречності інформації особливо актуалізується, оскільки від цього залежать стратегічні рішення інвесторів, результатом яких є сталий розвиток регіону, і країни в цілому.

### Список літератури

1. Шевченко Н.В. Ринкова капіталізація акціонерних товариств: сутність, функції та проблеми управління / Н.В. Шевченко // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С.22-24.
2. Брюховецька Н.Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємств, Наукові праці ДонТУ. Серія економічна. – 2007. – Випуск 31-1. – С.224-228.
3. Козоріз М.А. Обґрунтування напрямів підвищення капіталізації інноваційно активних підприємств України / М.А. Козоріз, Л.Я. Бенюк // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С.106-113.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: документ з0336-13, поточна редакція від 14.03.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/ed20180317/paran17>.

5. Бланк И.А. Управление прибылью/ И.А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
6. Нестерова С. Використання маржинального аналізу в процесі прийняття оперативних управлінських рішень/ С.В.Нестерова, Д. Д. Сурмай // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2010. №8 (3). – С.147-153.
7. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах/ О. А. Орлов, Е. Г. Рясных// изд. 2-е, переработ. и дополн. –К.: Освіта України, 2011. – 192 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: документ з0027-00, остання редакція від 09.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

### References

1. Shevchenko, N.V. (2011) *Rynkova kapitalizatsiia aktsionernykh tovarystv: sutnist, funktsii ta problemy upravlinnia* [Market capitalization of joint-

- stock companies: nature, function and the problem of control], *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 22-24.
2. Briukhovetska, N.Yu.(2007) *Pidkhody do vyznachennia kapitalizatsii pidpriemstv* [Approaches to

definition of the enterprises capitalization], Naukovi pratsi DonTU. Serii ekonomichna, vol. 31-1, pp. 224-228.

3. Kozoriz, M.A. and Benovska, L.Ya. (2009) *Obgruntuvannia napriamiv pidvyshchennia kapitalizatsii innovatsiino aktyvnykh pidpriemstv Ukrainy [Establishing of the directions of capitalization increase of innovative-active enterprises from Ukraine]*, Rehionalna ekonomika, vol 1, pp. 106-113.

4. *Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" [National accounting standard "General requirements to accounting"]*, Retrived from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/ed20180317/paran17>.

5. Blank, I.A. (2002) *Upravlenie prybylyu [Management of profit]*, Kyiv: Nika-Tsent, El'ga, P. 752.

6. Nesterova, S. and Surmai D. D. (2010) *Vykorystannia marzhynalnoho analizu v protsesi pryiniattia operatyvnykh upravlinskykh rishen [Using of the marginal analysis in the course of accepting of operative administrative decisions]*, Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu, vol 8(3), pp.147-153.

7. Orlov, O. A. and Ryasnykh, E. G. (2011) *Marzhinal'naya prybyl' v ekonomicheskikh raschetakh [Margin profit in economical calculations]*, Kyiv, Osvita Ukraïni, P.192.

8. *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» [Accounting standard "Expense"]*, Retrived from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

#### Аннотация

Ірина Вахович, Светлана Нестерова

### ПРИБЫЛЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОЦЕНКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА

Исследована роль показателей прибыли в процессе оценки капитализации субъектов хозяйствования региона. На примере показателей деятельности предприятий Закарпатской обл. обосновано, что нецелесообразно использовать валовую прибыль в качестве индикатора эффективности и критерия увеличения капитализации. Предложено изменить методологию расчета валовой прибыли путем исключения из себестоимости реализованной продукции величины амортизационных начислений. Подчеркнута роль в оценке капитализации субъектов хозяйствования региона маржинальной прибыли.

**Ключевые слова:** капитализация, финансовый результат, валовая прибыль, маржинальная прибыль.

#### Summary

Iryna Vahovitch, Svitlana Nesterova

### PROFIT AS THE COMPONENT OF THE EVALUATION OF CAPITALIZATION OF REGION ENTERPRISES

In article the role of ratings of the profits during the evaluation of capitalization of region enterprises is considered. Article purpose is analysis of entities of financial result components of the enterprise from the positions of their conformity to the evaluation of additions of its own capital. It is justified that capitalization of region region enterprises is capable to create conditions for growth of economical country wellness as a whole. By the example of activity ratings of enterprises of Transcarpathia Region. It is justified that inexpediently to use gross profit as the indicator of efficiency and the criterion of increase of capitalization. Because of significant operational charges financial result from operational activity is negative, in spite of significant size of gross profits. Besides at calculation inclusion of depreciation to manufacturing cost of the production is observed, so that does not allow to identify gross profit and marginal profit. It is offered to change methodology of calculation of gross profits by the way of exception depreciation from the cost of sales. It is shown that the enterprises of Transcarpathia Region not enough actively use such powerful resource of their own means for maintenance of growth of their own capital, as depreciation. The role of marginal profits in the evaluation of capitalization of region enterprises is underlined.

**Key words:** capitalization, financial result, gross profit, marginal profit.

# ЗМІСТ

<b>ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ</b>	
<b>Коллер П.</b> Євген Ерліх, великий юридичний вчений Буковини, та його інтелектуальні відносини до Шумпетера	<b>3 10</b>
<b>Шумпетер Й.</b> О концепции социальной стоимости	<b>17</b>
<b>Чорний О. В.</b> Міждисциплінарна економічна наука, як некласичний економічний дискурс	
<b>СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ</b>	
<b>Білик Р.С.</b> Науково-технічний потенціал як фактор інноваційного розвитку країн в умовах глобальної конкуренції	<b>29</b>
<b>Марченко Т.В.</b> Інтелектуалізація інноваційної сфери України через участь в європейському дослідницькому просторі	<b>37</b>
<b>ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ</b>	
<b>Хариневич-Яворська Д. О., Урсакий Ю.А.</b> Публічно-приватне партнерство як спосіб забезпечення концепції сталого розвитку інноваційної економіки України	<b>44</b>
<b>Маркович Г. Б., Остріченко Ю. В.</b> Фінансування загальної середньої освіти в контексті впровадження реформ в Україні	<b>57</b>
<b>Мельничук Г.Л.</b> Роль корпоративного волонтерства у зміцненні громадянського суспільства: досвід ЄС для України	<b>64</b>
<b>ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<b>Джусов О., Апальков С.</b> Цифрові інновації в управлінні приватним капіталом	<b>70</b>
<b>Федулова І.В.</b> Дослідження впливу основних факторів на діяльність малих суб'єктів підприємницької діяльності	<b>75</b>
<b>Черданцева І. Г., Венгер Є.І., Чоботар В.В.</b> Основні тенденції розвитку франчайзингу в сфері торгівлі України	<b>85</b>
<b>Войтович С.Я.</b> Сутність та особливості застосування логістики у сфері послуг	
<b>Грунтковський В.Ю.</b> Розвиток соціальної відповідальності закладів вищої освіти	<b>102</b>
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Буднікевич І.М., Крупенна І.А.</b> Напрямки розвитку регіональної логістичної системи у транскордонній взаємодії України та Румунії	<b>107</b>
<b>Буднікевич І.М., Крупенна І.А.</b> Ціновий імідж території в партнерській концепції розвитку	<b>114</b>
<b>Бак Н. А.</b> Міжбюджетні трансферти як інструмент інвестиційного розвитку територіальних громад в Україні	<b>123</b>
<b>Вахович І.М., Нестерова С.В., Прибуток</b> як складова оцінки капіталізації суб'єктів господарювання регіону	<b>135</b>

# CONTENT

<b>ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHTS</b>	
<b>Koller P.</b> Eugen Ehrlich, Bukovina's Great Legal Scholar, and his Intellectual Relationship to Schumpeter	<b>3</b>
<b>Schumpeter J.</b> On the Concept of Social Value	<b>10</b>
<b>Chorny O.</b> Interdisciplinary economics as non-classical economic discourse	<b>17</b>
<b>WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS</b>	
<b>Bilyk R.</b> Scientific and technical potential as a factor of innovative development of countries in the conditions of global competition	<b>29</b>
<b>Marchenko T.</b> Intellectualization of Ukraine's innovation sphere through participation in the European research area	<b>37</b>
<b>ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY GOVERNANCE</b>	
<b>Kharynovych-Yavorska D., Ursaki I.</b> Public-private partnership as a way to ensure the sustainable development concept of innovative economy of Ukraine	<b>44</b>
<b>Markovych G., Ostrishchenko Y.</b> Secondary education financing in the context of reforms implementation in Ukraine	<b>57</b>
<b>Melnychuk H.</b> The role of corporate volunteering in strengthening the civil society: EU experience for Ukraine	<b>64</b>
<b>ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES</b>	
<b>Djusov A., Apalkov S.</b> Digital innovations in private capital management	<b>70</b>
<b>Fedulova I.</b> Research on the impact of main factors on activity of small subjects of enterprise activity	<b>75</b>
<b>I. H. CherdantsevaYe.I. Venher, V.V. Chobotar</b> The main trends of franchising development in the trade field of Ukraine	<b>85</b>
<b>Voitovych S.</b> Essence and features of logistics application in the field of services	
<b>Gruntkovskiy V.</b> Development of social responsibility of institutions of higher education	<b>102</b>
<b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND THE REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Budnikevych I., Krupenna I.</b> Directions of development of the regional logistic system in the cross-border interaction of Ukraine and Romania	<b>107</b>
<b>Budnikevych I., Krupenna I.</b> Price image of the territory in the partnership concept of development	<b>114</b>
<b>Bak N.</b> Intergovernmental transfers as a tool for investment development of territorial communities in Ukraine	<b>123</b>
<b>Vahovitch I., Nesterova S.</b> Profit as the component of the evaluation of capitalization of region enterprises	<b>135</b>