

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестраховування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

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

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

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

For researchers, practitioners, teachers and students.

<b>ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР</b>	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
<b>РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ</b>	Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. Ван Рооджен, д-р наук, проф. (Великобританія); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватеев, канд. наук, проф. (РФ); Г. Заротіадіс, канд. наук, доц. (Греція); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); О. І. Жилінська, д-р екон. наук, доц. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. І. Мазур, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. М. Філюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна); В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф. (Україна)
<b>Адреса редколегії</b>	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; <a href="http://bulletin-econom.univ.kiev.ua">http://bulletin-econom.univ.kiev.ua</a>
<b>Затверджено</b>	Вченою радою економічного факультету 20.01.17 (протокол №6)
<b>Атестовано</b>	Атестовано Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16
<b>Зареєстровано</b>	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
<b>Засновник та видавець</b>	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
<b>Адреса видавця</b>	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
<b>Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:</b>	РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2015 = 70,91), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor (indexed), Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, Advanced Sciences Index, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Real-Time Impact Factor, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals Index, General Impact Factor (GIF) (pending), Journalindex, GIGA Information Centre, ESJI, International Services for Impact Factor and Indexing (ISIFI), Thomson Reuters ESCI (under evaluation), Cabell's (under pending evaluation), Scopus (under evaluation)

# BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

1(190)/2017

Established in 1958

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

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

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

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batziou Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Druiteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyuty Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Prof. Naumenkova Svitlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zarotiadis Grigoris (Greece); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: <a href="http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/">http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/</a>
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine (Protocol #6 of 20 <sup>th</sup> January 2017)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine # 241 of 09.03.2016)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

© Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,  
Publishing center "Kyiv University", 2017

---

## ЗМІСТ

---

<b>Журило В.</b> Структуризація типів лояльності споживачів на українському ринку високотехнологічних товарів.....	6
<b>Мазур І., Шишак А.</b> Соціально-економічна природа тіньової економіки та причини її розвитку в підприємстві.....	13
<b>Новікова І.</b> Чи здатна українська наукова спільнота успішно інтегрувати в систему європейського трансферу знань? .....	20
<b>Петленко Ю., Милованова Є.</b> Теоретичні та методологічні аспекти фіскальної політики держави .....	28
<b>Ходжаян А., Ганжа Б.</b> Тенденції функціонування неформального сектору економіки України .....	35
<b>Цимбалюк С.</b> Аналіз факторів формування позитивного бренду роботодавця серед внутрішньої цільової аудиторії.....	41
<b>Шолойко А.</b> Вибір страховиком пріоритетного виду страхування в умовах невизначеності .....	46
<b>Харламова Г.</b> Перспектива 2030 для України: безпека майбутнього .....	51
<b>Додаток 1</b> Анотація та література (латинізація).....	57
<b>Додаток 2</b> Інформація про авторів .....	64

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>Журило В.</b> Структуризация типов лояльности потребителей на украинском рынке высокотехнологичных товаров .....	6
<b>Мазур И., Шишак А.</b> Социально-экономическая природа теневой экономики и причины ее развития в предпринимательстве .....	13
<b>Новикова И.</b> Способно ли украинское научное сообщество успешно интегрировать в систему европейского трансфера знаний? .....	20
<b>Петленко Ю., Милованова Е.</b> Теоретические и методологические аспекты фискальной политики .....	28
<b>Ходжаян А., Ганжа Б.</b> Тенденции функционирования неформального сектора экономики Украины .....	35
<b>Цимбалюк С.</b> Анализ факторов формирования позитивного бренда работодателя среди внутренней целевой аудитории .....	41
<b>Шолойко А.</b> Выбор страховщиком приоритетного вида страхования в условиях неопределенности .....	46
<b>Харламова Г.</b> Перспектива 2030 для Украины: безопасность будущего .....	51
<b>Приложение 1</b> Аннотация и литература (латинизация) .....	57
<b>Приложение 2</b> Сведения об авторах .....	64

---

## CONTENTS

---

<b>Zhurylo V.</b> Types Of Consumer Loyalty In The Ukrainian High Technology Products Market .....	6
<b>Mazur I., Shyshak A.</b> Socio-Economic Nature Of Shadow Economy and Causes of its Development in Entrepreneurship .....	13
<b>Novikova I.</b> Can the Ukrainian Scientific Society Successfully Integrate into European Knowledge Transfer? .....	20
<b>Petlenko Y., Mylovanova K.</b> Theoretical and Methodological Aspects of Government Fiscal Policy .....	28
<b>Khodzhaian A., Ganzha B.</b> Trends of Functioning of the Informal Sector of the Ukraine Economy .....	35
<b>Tsybalyuk S.</b> Analysis of Factors of Positive Employer Brand Formation Among the Internal Target Audience.....	41
<b>Sholoiko A.</b> Insurer's choice of the priority type of insurance under uncertainty .....	46
<b>Kharlamova G.</b> 2030 Outlook for Ukraine: Safety for the Future .....	51
<b>Annex 1</b> Extended abstract in English and References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription .....	57
<b>Annex 2</b> Information about Authors (Meta-Data) .....	64

## СТРУКТУРІЗАЦІЯ ТИПІВ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ

*У статті розглянуто теоретико-практичні засади формування споживчої лояльності, надано авторське бачення поняття "лояльність споживача до бренда". Визначено детермінанти, що впливають на формування лояльності та виокремлено такі групи: поведінкові, перцепційні, маркетингові та індивідуальні детермінанти. На основі типологізації купівельної поведінки українських споживачів на ринку високотехнологічних товарів, складеної за результатами маркетингових досліджень, запропоновано типи лояльності споживачів на зазначеному ринку.*

**Ключові слова:** лояльність споживачів; детермінанти лояльності; споживча поведінка; тип лояльності; товари високих технологій.

**Постановка проблеми.** Прискорення інтеграційних процесів та формування глобального соціокультурного середовища приводять до соціально-економічних трансформацій в українському суспільстві, сприяють структурним змінам у культурі споживання та появі нових моделей поведінки споживачів. З одного боку, зазначені тенденції є об'єктивними та прогресивними процесами, які мають позитивний вплив на суспільний розвиток; з іншого – мають негативні наслідки для економіки країни як на макро- так й на мікрорівнях. Інтенсифікація процесів конкуренції, яка є однією з ключових негативних рис, спонукають компанії шукати дієві інструменти формування та підтримки конкурентних переваг, активніше застосовувати сучасні маркетингові підходи в управлінській діяльності. В аспекті цієї проблематики актуальності набуває клієнтоорієнтований підхід, за якого виробник акцентує основну увагу на підтримці та посиленні існуючих взаємовідносин з наявними споживачами. Результати низки досліджень свідчать про високий рівень ринкової ефективності роботи підприємства з посилення зв'язків з наявними споживачами компанії ніж залучення нових сегментів:

- підвищення рівня утримання клієнтів на 5% сприяє зростанню прибутку від 25 до 100%. Компанії з найвищою лояльністю клієнтів збільшують прибутки в два рази швидше, ніж конкуренти [1, с. 57];

- витрати на залучення нового клієнта обходяться в залежності від галузі від 5 до 10 разів дорожче, ніж на утримання вже існуючого [2];

- продаж новому клієнту обходиться в п'ять разів дорожче, ніж старому [3].

Кризові явища в економічному та політичному середовищах України, наслідки впливу світової фінансово-економічної кризи негативно відобразились на темпах розвитку більшості національних споживчих ринків, у тому числі й на ринках високотехнологічних товарів. Водночас експерти зазначають, що незважаючи на високу платоспроможність населення, яке витрачає половину сукупного доходу на придбання продуктів харчування та товарів повсякденного попиту, попит на високотехнологічну продукцію має потенціал розвитку та зростання. Аналіз структури споживання на зазначеному ринку в Україні засвідчує наявність стійких пріоритетних товарних позицій, які належать до фармацевтичної та комп'ютерної галузей, електроніки та галузі телекомунікації. Важкість прогнозування змінюваності факторів ринкового середовища та напрямків трансформації споживчих вимог та уподобань посилюють важливість впровадження маркетингових програм лояльності у сучасній конкурентній боротьбі за споживача.

**Огляд літератури.** Питання формування та підтримки лояльності споживачів до бренда, розробки ефек-

тивних програм лояльності, застосування відповідного маркетингового інструментарію сьогодні є дуже актуальними та широко висвітлюються у вітчизняних та зарубіжних наукових працях. Категорія "лояльність споживача" останнім часом набула неабиякого поширення, досі знаходиться в сфері дискусійних аспектів у науковців та входить до кола наукових інтересів значної кількості вчених. Серед представників західної та вітчизняної економічної думки, які досліджували зазначену проблему, варто зазначити Д. Аакера [4], А. Діка [5], К. Базу [6,7], Ф. Райхельда [1,8], Т. Тіла [8], Д. Гріффіна [9], Д. Хофмаєра [10], В. Райса [10], А. Длігача [11], О. Цисар [12], М. Димшица [13] та ін. При цьому не існує єдиного погляду щодо визначення поняття лояльності, дослідниками пропонується безліч різних трактувань значення та змісту даного поняття. На сторінках професійних видань можна знайти статті, присвячені дослідженню особливостей формування споживчої лояльності на певних ринках товарів та послуг. Наприклад, науковці активно вивчають проблеми формування лояльності споживачів фінансових та апетичних установ, торговельних закладів, on-line магазинів (купівля товарів по Інтернету), послуг мобільного зв'язку тощо. Спостерігається тенденція до ґрунтовнішого та глибшого аналізу зазначеної проблематики в аспекті галузевої належності та специфіки певного товарного ринку.

**Методологія дослідження.** У ході дослідження використовувалися загальнонаукові методи і прийоми: метод логічного аналізу та синтезу, методи порівняння, групування, аналогій. Системний, структурний методи застосовано при визначенні детермінант споживчої лояльності, їх групуванні, складанні типології ринкової поведінки кінцевих споживачів високотехнологічних товарів та систематизації типів споживчої лояльності. Важливою складовою проведеного дослідження стало вибіркоче опитування цільових споживачів на зазначеному товарному ринку. Для формування структури вибірки було застосовано наймовірніший метод – квотована вибірка, за такими критеріями як стать, вік, рівень освіти респондентів. Для обробки отриманих в ході маркетингового дослідження даних використано математичні та аналітичні методи. Інформаційною базою дослідження також стали наукові праці зарубіжних та вітчизняних учених-економістів з проблем розробки маркетингових стратегій з орієнтацією на встановлення довготривалих відносин з існуючими клієнтами та оцінки їх ефективності у ринковій діяльності компаній.

**Метою** статті є виявлення теоретичного підґрунтя сучасної парадигми споживчої лояльності в умовах швидкої трансформації мотиваційних чинників на ринках високотехнологічної продукції та узагальненні практич-

них підходів до класифікації детермінантів лояльності й визначенні її типів. Для досягнення мети потрібно вирішити наступні завдання: визначити теоретичні засади формування лояльності споживачів як системне взаємопоєднання економічних інтересів суб'єктів ринку високотехнологічної продукції; з'ясувати мотиваційні чинники та детермінанти, що впливають на формування сталої споживчої лояльності; виявити типи лояльності українських споживачів на ринку високотехнологічних товарів. *Об'єктом* проведеного дослідження є маркетингова діяльність високотехнологічних компаній на національному споживчому ринку. *Предмет* дослідження – типологія споживчої лояльності на українському ринку товарів високих технологій.

**Основні результати.** Виділяють два основних підходи до визначення сутності споживчої лояльності:

– *поведінковий підхід* – транзакційна лояльність (transactional loyalty). Відображає кількісні характеристики поведінки споживача (наприклад, кількість купівель) та оцінюється шляхом моніторингу частоти здійснення повторних покупок і фактів переключення на продукти іншої компанії. Цей підхід зосереджується тільки на безпосередніх діях споживача та не враховує чинники, що визначають його "поведінковий настрій" та які призводять до змін у споживчій поведінці;

– *емоційний підхід* – перцепційна лояльність (perceptual loyalty). Має місце внаслідок формування позитивного ставлення споживача до продукту компанії, виникнення прихильності та виражається у тривалій взаємодії споживача з підприємством незалежно від ринкових пропозицій конкуруючих фірм. Цей підхід акцентує увагу на формуванні емоційного зв'язку між споживачем та брендом, сила якого здатна утримувати споживача у колі постійних покупців. Як зазначає американський професор, фахівець з дослідження рівня

задоволення споживачів та лояльності Р.Олівер, під лояльністю слід розуміти глибоку переконаність споживачів постійно купувати обраний товар незважаючи на ситуаційні фактори та маркетингову діяльність інших виробників цієї продуктової категорії [7, с. 34].

Найсучаснішим є погляд щодо існування *комплексної лояльності* (complex loyalty), в якому поєднуються поведінковий та перцепційний підходи. Ми дотримуємося цієї позиції та вважаємо, що лояльність слід розглядати як багатофакторне явище та приймати до уваги раціональні поведінкові характеристики споживача та емоційну складову його споживчого вибору. Виходячи з цього, пропонуємо наступне визначення: **лояльність споживача до бренда** – це поведінкова реакція споживача здійснювати повторні купівлі, регулярно споживати продукцію певного бренда та рекомендувати його контактним аудиторіям, яка є наслідком високої емоційної прихильності покупця до бренда та/або високого рівня задоволення попередньою купівлею.

Незважаючи на існування значної кількості наукових публікацій, які присвячені розгляду особливостей формування лояльності споживачів, бракує робіт, що ґрунтовно аналізують детермінанти споживчої лояльності. Хоча більшість науковців наголошують, що до процесу формування лояльності залучено широке коло різноманітних детермінант від психодемографічних характеристик споживача до зовнішніх чинників мікро- та макромаркетингового середовища його оточення. На нашу думку, систематизація показників лояльності надасть змогу глибше розкрити економічну сутність та структуру лояльності, сформує підґрунтя до визначення її типів. Огляд наукової літератури з зазначеного питання надав нам можливість визначити перелік детермінант, що на думку науковців формують споживчу лояльність (табл. 1).

Таблиця 1. Погляди науковців щодо детермінант споживчої лояльності

Науковці	Детермінанти, що формують лояльність споживачів
Дік, Базу (Dick A., Basu K.) [5]	задоволеність споживачів, якість послуг
Джонс, Сассер (Jones T., Sasser E.) [14]	імідж бренда, якість продукту
Сміт, Райт (Smith R., Wright W.) [15]	імідж бренда, якість продукту, якість сервісу, здатність компанії встановлювати контакт зі споживачем
Бльомер, Рутер, Петерс (Bloemer G., Ruyter K., Peters P.) [16]	імідж бренда, якість сервісу, задоволеність споживача
Казім, Абдула (Kassim, Abdullah) [17]	якість сервісу → задоволеність → довіра ↓ ↓ рекомендація бренду оточуючим → намір здійснювати повторні купівлі*
Хьюм, Морт (Hume M., Mort G.) [18]	якість сервісу → цінність, що сприймається споживачем → емоційна оцінка споживача → задоволеність → намір здійснювати повторні купівлі
Кахіл (Cahill D.) [19]	<b>Виокремлено 3 групи детермінант:</b> 1. Персональні характеристики споживача. 2. Чинники, що відображають взаємовідносини споживача з компанією/продуктом (досвід споживання, якість, довіра, емоційна близькість). 3. Чинники, що стосуються компанії (репутація, співвідношення ціна/якість, запропоновані програми лояльності).
Верхоєв, Лангерак, Донкерс (Verhoef P., Langerak F., Donkers B.) [20]	<b>Запропоновано 2 групи детермінант:</b> 1. Емоційні детермінанти: задоволеність, довіра, витрати на переключення, ставлення. 2. Поведінкові детермінанти: тривалість взаємодії з брендом, кількість придбаних продуктів/послуг, використання продукту.
Болл, Коельо (Ball D., Coelho P., Machas A.) [21]	<b>Запропоновано 4 групи детермінант:</b> 1. Характеристики середовища: конкурентні переваги та витрати на переключення; технологічні зміни; політичні, економічні зміни. 2. Характеристики покупця: схильність до співпраці; залучення у товарну категорію; схильність до налагодження взаємовідносин. 3. Характеристики співпраці: задоволеність купівлею, довіра до виробника, комунікація після споживання. 4. Характеристики компанії: імідж, співвідношення ціна/якість, умови співпраці.

\* Знак " → " зображує напрям впливу детермінанта/детермінантів

Джерело: складено автором.

Як бачимо, погляди науковців стосовно досліджуваного питання дуже різняться. Поєднуючи всі точки зору, пропонуємо систематизувати детермінанти споживчої лояльності за такими групами (рис. 1):

**1. Поведінкові детермінанти.** До цієї групи чинників належать: постійні повторні купівлі; рекомендація продукції виробника контактним аудиторіям/референтним групам; підвищена увага споживача до ринкової діяльності компанії (нових продуктів, рекламних кампаній тощо); наміри купувати широкий спектр продукції компанії; нечутливість до пропозицій конкурентів; нечутливість до підвищення ціни на продукт (до якого існує лояльність); нечутливість до зниження цін на товари інших виробників; активна участь у маркетингових програмах/заходах виробника.

**2. Перцепційні детермінанти.** Включають: емоційну та когнітивну задоволеність споживача від придбання й споживання продукції; впевненість у виборі кращої марки; сприйняття високої споживчої цінності продукту; довіра до виробника; емоційна задоволеність від досвіду співпраці з виробником; високий рівень обізнаності щодо компанії та продуктової категорії;

**3. Маркетингові детермінанти:** характеристики продукту (якість, рівень цін, надійність, безпека тощо); імідж бренда, обслуговування покупців; досяжність інформації про продукцію, асортимент, діяльності компанії тощо; впровадження програм лояльності; залучення споживача до зворотного зв'язку та комунікації.

**4. Індивідуальні детермінанти.** До цієї групи належать чинники соціально-демографічних характеристик споживача та ситуація купівлі.

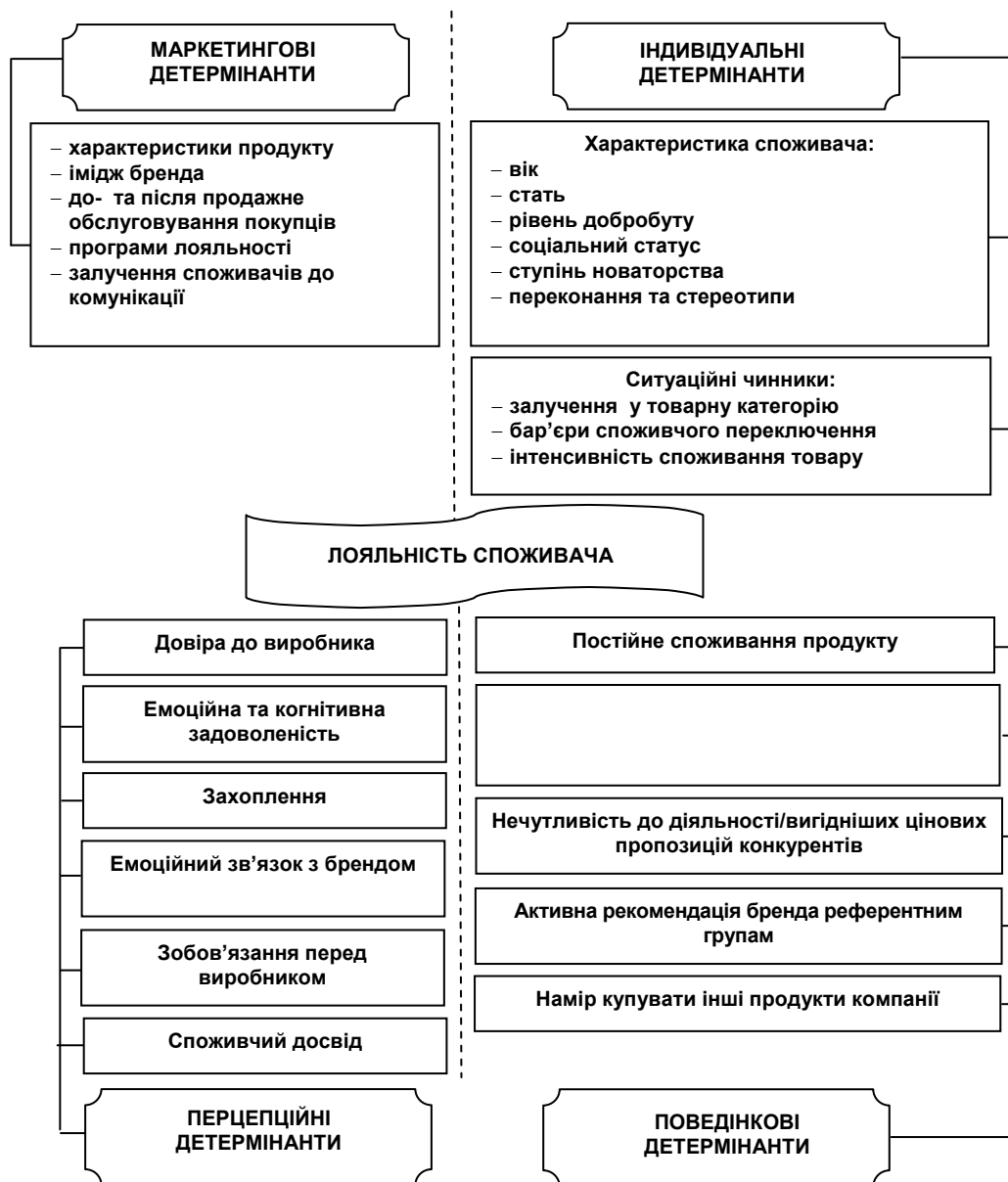


Рис. 1. Детермінанти споживчої лояльності

Джерело: побудовано автором

Розглядаючи чинники останньої групи зазначимо, що низка зарубіжних дослідників висунула та підтвердила гіпотезу стосовно впливу гендерної характери-

сти споживача на структуру лояльності. Так, жінки є більш схильними до прояву емоційної лояльності ніж чоловіки, вони частіше здійснюють активну комунікацію



щодо власних вражень від споживання продукції, отриманого задоволення або розчарувань. Вік споживача, рівень добробуту, належність до певної соціальної страти також позначаються на силі та типі споживчої лояльності. На певних товарних ринках молодь характеризується нижчим рівнем лояльності до брендів порівняно з представниками сегменту старшого віку. Споживачі з високим рівнем добробуту намагаються не витрачати багато часу на купівлю товарів повсякденного попиту, тому купуючи ці товари, вони мінімізують зусилля ілюструючи купівлю певного бренду за звичкою. До групи ситуаційних чинників належить залучення споживача у товарну категорію, що передбачає його

поведінкову реакцію, яка свідчить про виникнення зацікавленості у товарі та сприйняття важливості його придбання в конкретній ситуації, що склалася. Виокремлюють такі типи залучення: ситуаційне – має місце у разі виникнення конкретної ситуації, яка набуває особливої важливості для споживача та на певний період обумовлює його залучення; тривале – спостерігається, коли товарна категорія є важливою для самооцінки споживача та стає частиною його стилю життя.

Дослідники Дік та Базу [5] визначають типи лояльності залежно від виду ставлення споживачів та частоти здійснення повторних купівель (Dick and Basu's Loyalty Model, рис. 2).

		Повторні купівлі	
		Часті	Рідкісні
Ставлення	Позитивне	Справжня лояльність (True loyalty)	Латентна лояльність (Latent loyalty)
	Негативне	Фіктивна лояльність (Spurious loyalty)	Відсутність лояльності (No loyalty)

Рис. 2. Модель лояльності Діка та Базу

Джерело: [5].

Маючи позитивне ставлення до бренду та здійснюючи часті купівлі товару споживач ілюструє справжню лояльність, яка базується на поведінкових та емоційних складових. Фіктивна лояльність виникає у ситуації, коли споживач негативно ставить до бренду але змушений його купувати в силу певних обставин (наприклад, відсутня необхідна кількість грошей для купівлі бажаної марки, або взагалі відсутні ринкові альтернативи). Латентна лояльність має місце, коли споживач є дуже прихильним до продукції виробника але купівлі здійснює вкрай рідко. Відсутність активної ринкової поведінки споживачів з латентною лояльністю є наслідком впливу або індивідуальних стримуючих чинників (наприклад, брак фінансів, часу тощо), або зовнішніх, які підпорядковані виробнику (наприклад, висока ціна, обмеженість продукту, незручне розташування магазину тощо). Ці споживачі є потенційно привабливими для компанії, тому їх ринкову поведінку потрібно стимулювати за допомогою маркетингових програм. Відсутність лояльності пояснюється негативним ставленням споживачів та призводить до рідких купівель. В цій ситуації виробник може дослідити причини формування негативного ставлення у споживача до бренду та, у разі економічної доцільності, розробити стратегічні та тактичні заходи спрямовані на зміну ставлення.

На наш погляд, при визначенні типів лояльності можна застосовувати й інші ознаки. Виходячи з запропонованого визначення, наявність у споживача лояльності до бренду априорі передбачає відсутність негативного ставлення та регулярність купівлі й споживання продукту. В результаті проведеного нами дослідження визначено, що поведінка споживачів на ринку високотехнологічних продуктів обумовлюється двома ключовими факторами: рівнем залучення споживачів до процесу купівлі та типом рішення про покупку. Рівень залучення споживачів визначають такі параметри, як ступінь сприйнятого ризику при здійсненні покупки та особистісна значущість купівлі для споживача. Тип рішення про купівлю продукту формується під впливом домінування ключових мотивацій споживача. Традиційно мотиваційні складові споживчого вибору складають раціональні та емоційні мотиви. Раціональна мотивація передбачає прагнення отримати конкретну практичну вигоду від

купівлі товару, емоційна пов'язана з бажанням споживача досягти певного емоційного стану та зумовлена суб'єктивним сприйняттям людини, її емоційними очікуваннями від покупки. Приймаючи рішення про купівлю, споживач не керується тільки раціональними чи тільки емоційними мотивами, хоча їх значущість може істотно різнитись для різних сегментів.

Розрізняють три базові раціональні мотиви: 1) *мотив присутності*: бажання споживача раціонально й економічно витрачати час, ефективно розпоряджатись коштами; 2) *мотив зручності та додаткових переваг*: бажання споживача полегшити, спростити свої дії, витрачати менше зусиль на вирішення проблем, поліпшити якість життя і забезпечити високий рівень комфорту; 3) *мотив безпеки*: потреба відчувати себе захищеним, бути упевненим у завтрашньому дні, не відчувати страху за своє здоров'я, майно. Забезпечення сталості, стабільності, упевненості в тому, що індивід зможе реалізувати себе в майбутньому, буде затребуваний суспільством. У свою чергу емоційні мотиви набувають таких форм: 1) *мотив задоволення*: прагнення споживачів отримувати психологічне задоволення від володіння та використання товару, задоволення естетичні потреби; 2) *мотив свободи*: потреба людини в самостійності, незалежності в різних сферах діяльності. Бажання бути мобільною, енергійною, займати активну життєву позицію (характеризує індивідуальність і незалежність споживача); 3) *мотив самореалізації*: потреба в особистісному зростанні і розвитку, в досягненні успіху, самоповазі і самоутвердженні. Цей мотив належить до бажання індивіда повністю реалізувати свій потенціал; 4) *мотив визнання*: прагнення споживача сформувати свій статус у суспільстві, підвищити імідж, привернути увагу оточення; 5) *мотив соціальної належності*: прагнення споживача не відставати від оточення, слідувати сучасним тенденціям, відповідати вимогам свого часу, бути компетентним у сучасних досягненнях і різних сферах діяльності. Останні три мотиви належать до категорії соціально-емоційних й відображають прагнення споживача до соціалізації, демонстрації своїх досягнень, використання елементів соціального престижу і зумовлені сформованою соціальною позицією продукту як статусного. Результати дослідження засвідчили, що до най-

більш значущих детермінант споживацької поведінки належать ті, що мають безпосереднє відношення до статусно-рольової позиції індивіда. Так, 76 % опитаних погодились з твердженням, що певні моделі високотехнологічних товарів є статусними речами та їх використання підкреслює належність до певної соціальної групи. Ще більший відсоток респондентів (81%) вважають, що найкращим способом вираження своєї індивідуальності у сучасному суспільстві є купівля технологічних новинок. При цьому, представники сегменту віком від 17 до 27 років готові відмовитися від певних повсякденних витрат, щоб мати фінансову можливість при-

дбати сучасніший технологічний продукт (таку відповідь надали 80% опитаних). Як бачимо, соціокультурний простір та позиція індивіда в ньому здійснює вирішальний вплив на його поведінку як споживача.

За результатами проведеного дослідження нами складено типологію поведінки кінцевих споживачів на вітчизняному ринку високотехнологічних товарів на основі факторів залучення споживачів до процесу купівлі та типу рішення про покупку. Відповідно до кожного типу поведінки визначимо та надамо змістовну характеристику типам лояльності, які потенційно можна сформулювати у споживача (рис. 3).



Рис. 3. Типи споживчої лояльності на українському ринку високотехнологічних товарів

Джерело: складено автором

**Когнітивна лояльність** формується на основі опрацювання споживачем раціональної інформації про продукт: його ключових атрибутів, функціональних характеристик, сервісного обслуговування, ціни, додаткових витрат тощо. Високий рівень фінансового, експлуатаційного, часового ризиків, недостатність інформації про новітню технологію/продукт змушують споживача ґрунтовно підходити до пошуку інформації, залучати якомога більше інформаційних джерел, ретельно зважувати наявні можливості із вирішення актуальної потреби та комплексно оцінювати ринкові альтернативи. Високий рівень залученості споживача у процес купівлі спонукає його до пошуку найкращої ринкової пропозиції, і якщо така пропозиція є кращою у конкуруючих марок, він не вагаючись обирає конкурента.

**Активна лояльність** властива для споживача при здійсненні раціональної купівлі з низьким ринковим ризиком (раціонально-упевнена поведінка). Зазвичай цей тип поведінки спостерігається у разі повторної купівлі товару з певної товарної групи. Споживач прагне дістати максимальної вигоди від покупки та демонструє легкість у виборі бренда на основі попереднього позитивного купівельного досвіду та прихильності до продукції певного виробника. Ступінь довіри споживача до виробника є високою, тому на стадії пошуку інформації він здебільшого витрачає час та зусилля на пошук оптимальної моделі товару. Раціонально-упевнену поведінку можуть демонструвати і споживачі, які не купували цього продукту раніше, але мали досвід використання товару виробника з близької товарної групи. Можна передбачити, що демонструючи активну лояльність споживач здатен долати перешкоди, пов'язані з придбанням продукту. Напри-

клад, зачекати у разі тимчасової відсутності обраної моделі внаслідок підвищеного попиту на ринку.

**Договірна лояльність** поєднує емоційну та раціональну складові прихильності споживача до продукції компанії. Раціональну складову пояснює високий рівень залучення споживача у процес купівлі та значущість купівлі певного продукту, що формує саме обережну поведінку на ринку. Споживач має позитивний досвід купівлі та використання продукції компанії, задоволеність від попередньої співпраці створює підґрунтя для формування його лояльності. Але в цій ситуації споживач є впевненим, що його прихильність заслуговує особливого ставлення, вимагає від компанії особливого обслуговування та індивідуального підходу. "Договір", який укладає споживач з компанією полягає у тому, що він не шукатиме інших ринкових альтернатив, не розглядатиме пропозиції конкурентів, але за це вимагатиме гарантій отримання найвищої споживчої цінності, бездоганного обслуговування та надання привілеїв.

**Прецепційна лояльність** формується на почутті прихильності споживача до бренда, яка є наслідком з одного боку, позитивного досвіду споживання продукції компанії та існування високого рівня задоволеності попередньою купівлею, з іншого – емоційного зв'язку споживача з брендом та його захопленням ним. Цільові споживачі високо цінують відмітні властивості продукції та особливі переваги від її використання. Крім цього, комфортність поведінки полягає в прагненні споживача спростити процес прийняття купівельного рішення (внаслідок низького рівня залучення) та уникнення можливих бар'єрів переключення, тому вони не розглядають інші ринкові альтернативи. У сегменті споживачів, що ілюструють комфортну поведінку переважають споживачі з високим рівнем доходу, які прагнуть отримати

емоційне задоволення від процесу купівлі товару та його споживання. Незважаючи на превалювання перцепційної складової, раціональні мотиви спонукають споживача обирати модель з найкращими функціональними можливостями, широко коло яких може навіть переважати його реальні потреби.

**Демонстраційна лояльність** притаманна споживачам, що прагнуть уваги оточуючих та схильні до "показного" споживання. За результатами дослідження нами визначено три ключових детермінанти показної поведінки, які полягають у прагненні споживачів реалізувати такі мотиви: мотив належності та причетності до певної соціальної групи, мотив самоствердження, мотив досягнення. В даному випадку психологічні та соціальні вигоди, які одержує споживач від споживання товару, є вищими порівняно з вигодами, отриманими від його функціонального використання; він прагне до задоволення гедоністичних потреб, пов'язаних зі споживанням "статусних" товарів та товарів, які підкреслюють його індивідуальність.

**Лояльність на основі зручності** ілюструє споживач, ринкова поведінка якого може бути охарактеризована як адаптивна або конформна поведінка, яка передбачає приєднання до думок та суджень, що панують у соціальному оточенні з некритичним ставленням до них. Спостерігаючи сприятливу соціальну прихильність до продукту, його активне використання оточенням, а також відчуваючи невисокі фінансові, експлуатаційні та інші ринкові ризики, споживач прагне спростити процес вирішення проблеми та легко, без когнітивних вагань прийняти рішення про купівлю. Зазначимо, що адаптивна поведінка має місце при купівлі товарів, які вже дістали ринкового поширення та перебувають у життєвому циклі наприкінці етапу зростання або на етапі уповільнення зростання. У цьому разі на споживче рішення істотно впливають думки друзів, референтних груп. Пошук інформації спрощений, модель, що вибирається, не повинна бути технологічно складною, а її використання має супроводжуватися мінімальними витратами на супутні товари і сервісне обслуговування. Однак, демонструючи цей тип лояльності споживач повинен бути впевненим, що інші ринкові альтернативи не гірше обраного бренду.

**Висновки.** Проаналізовані в статті підходи до визначення сутності споживчої лояльності дозволяють розглядати лояльність з позиції поєднання раціональних поведінкових характеристик споживача та перцепційних складових його споживчого вибору. Узагальнення поглядів науковців щодо з'ясування детермінант, які впливають на формування споживчої лояльності дозволило систематизувати їх за такими групами: поведінкові, перцепційні, маркетингові та індивідуальні детермінанти споживача. За результатами проведених маркетингових досліджень особливостей ринкової поведінки українських споживачів на ринках високотехнологічних товарів визначено, що споживча поведінка детермінована внутрішніми інстинктивними силами, стимулами зовнішнього та маркетингового середовища, особистісними та пізнавальними детермінантами. Особистісні характеристики споживача, його мотивація та когнітивні процеси є вирішальними при формуванні певних типів купівельної поведінки та поведінкових реакцій. У статті запропоновано типологізацію лояльності українських споживачів високотехнологічних товарів, де залежно від рівня залучення споживачів до процесу купівлі та причини купівлі (ключо-

вих споживчих мотивацій) спостерігаються такі типи лояльності: когнітивна, договірна, демонстраційна, активна, перцепційна та лояльність на основі зручності. Зазначені типи впливатимуть на тактичні рішення компанії щодо визначення виду, компонентів та наповнення маркетингових програм лояльності споживачів.

**Дискусія.** Рівень залучення споживачів визначають такі параметри, як ступінь сприйнятого ризику при здійсненні покупки та особистісна значущість купівлі для споживача – ці параметри було визначено за результатами маркетингового дослідження національного ринку. Тип рішення про купівлю продукту формується під впливом домінування ключових мотивацій споживача. Але мотиваційна сфера споживача не є усталеною, вона схильна до змін та певних трансформацій під впливом чинників зовнішнього середовища та розвитком індивідуальності людини. На нашу думку, параметри, що визначають рівень залучення споживача також можуть змінюватись. Отже, напрям подальших досліджень з зазначеної проблематики передбачає визначення наслідків можливих змін в структурі споживчих мотивацій та параметрах залучення у процесі формування споживчої лояльності.

#### Список використаних джерел

1. Райхельд Ф. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь / Фред Райхельд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 304 с.
2. Зинкевич А. Библиотека маркетолога. Конвейер клиентов: как привлечь и удержать [Електроний ресурс] // Энциклопедия маркетинга [сайт]. – Режим доступа: [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/belt\\_system.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/belt_system.htm).
3. Рафел М. Как завоевать клиента / М.Рафел, Н.Рафел. – Издательский дом "Питер". Серия: Бизнес без секретов, 2002. – 352 с.
4. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: Пер. с англ. / Д.Аакер. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
5. Dik, A., Basu, K., 1994. Customer Loyalty: Toward an integrated Conceptual Framework // *Journal of the Academy of Marketing science*, vol 22, No 2, pp. 99-13.
6. Oliver, R., 1993. Cognitive, affective and attribute bases of the satisfaction response // *Journal of Consumer Research*, vol. 20, Issue 3 (December), pp. 418-430. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/209358>.
7. Oliver R. Satisfaction. A Behavioral Perspective on the Consumer. – New York : McGraw-Hill Inc., 1997. – 214 p.
8. Райхельд Ф., Тил Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Фредерик Ф. Райхельд, Томас Тил. – Издательский дом "Вильямс", 2005. – 342 с.
9. Griffin J. Customer Loyalty: how to Earn it, how to keep it. – new and rev. ed. Jossey-Bass. A Wiley Imprint, 2002.
10. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing / Hofmeyr J., Rice B. – Chichester: John Wiley & Sons Ltd., 2000. – 299p.
11. Длгаач А. Почему уходят клиенты и как их остановить // *PR в России*. – 2005. – №2. – С.17-24.
12. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: определения, методы измерения, способы управления // *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. – 2002. – 5 (41). – С. 55-61.
13. Дымшиц М. Н. Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки. – М.: Вершина, 2007. – 196 с.
14. Jones, T., Sasser, E., 1995. Why Satisfied Customers Defect // *Harvard Business Review* (November-December), pp. 88-99.
15. Smith, R.E., Wright, W.F., 2004. Determinants of Customer Loyalty and Financial Performance // *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 16, No. 1 (December), pp. 183-205. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/jmar.2004.16.1.183>.
16. Bloemer, J., Ruyter, K., Peeters, P. 1998. On the relationship between financial institutions image, quality, satisfaction and loyalty // *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 16, No. 7, pp. 276-286.
17. Kassim, N.M., Abdullah, N.A. Customer Loyalty in e-Commerce Settings: An Empirical Study // *Electronic Markets*, Vol. 18, (3), pp. 275-290. DOI: [10.1080/10196780802265843](http://dx.doi.org/10.1080/10196780802265843).
18. Hume, M., Mort, S. 2010. The consequences of appraisal emotion, service quality perceived value and customer satisfaction on repurchase intent in the performing arts // *The Journal of Services Marketing*, Vol. 24, Issue 2, pp. 170-182.
19. Cahill D. Customer loyalty in third party logistics relationships: findings from studies in Germany and the USA. – New York: Springer, 2007.
20. Verhoef, P.C., Langerak, F., Donkers, B. 2007. Understanding brand and dealer retention in the new car market: the moderating role of

brand tier // *Journal of Retailing*, 83, pp. 97-113. DOI: 10.1016/j.jretai.2006.10.007.

21. Ball, D., Coelho, P., Machas, A. 2004. The Role of Communication and Trust in Explaining Customer Loyalty: An Extension to the ECSI Model // *European Journal of Marketing*, Vol. 38, Issue 9/10, pp. 1272-1293.

22. Rai A. K., Srivastava M. Customer Loyalty: Concept, Context and Character / Alok Kumar Rai, Medha Srivastava. – Published by McGraw-Hill Education, 2014. – 320 p.

23. Schiffman L.G. Consumer Behavior / Leon G. Schiffman, Leslie Lazar Kanuk. – Pearson Prentice Hall, 2004. – 587 p.

Надійшла до редколегії 16.01.17

Date of editorial approval 20.01.17

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

В. Журило, канд. экон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

## СТРУКТУРИЗАЦИЯ ТИПОВ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ

В статье представлен авторский взгляд на определение понятия "лояльность потребителей к бренду". На основе обобщения существующих теоретических и практических подходов к определению детерминантов, влияющих на формирование лояльности на потребительском рынке, предложены такие группы детерминант: поведенческие, перцепционные, маркетинговые и индивидуальные детерминанты. По результатам маркетинговых исследований мотиваций потребителей на рынке высокотехнологичных товаров Украины предложено типологию покупательского поведения, в которой каждому типу поведения потребителей соответствует определенный тип потребительской лояльности: когнитивный, договорной, демонстрационный, активный, перцепционный, тип лояльности на основе удобства.

Ключевые слова: лояльность потребителей; детерминанты лояльности; поведение потребителей; тип лояльности; товары высоких технологий.

V. Zhurylo, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

## TYPES OF CONSUMER LOYALTY IN THE UKRAINIAN HIGH TECHNOLOGY PRODUCTS MARKET

The study addresses the problem of the formation of customer loyalty in the market of high-tech products. It examines existing approaches to defining the determinants that influence the formation of loyalty in the consumer market. On the basis of generalization of existing approaches it is proposed to divide the determinants of such groups: behavioral, perceptual, marketing and individual determinants of customers loyalty.

Marketing research was conducted to identify the features of the market behavior of Ukrainian consumers of high-tech products. As the result, the main trends of consumers behavior, external and individual factors of actualization and influence on the consumers motivation were determined. Ukrainian consumers' loyalty was sorted depending on the reasons to buying high-tech products and consumer involvement in this process. Each type of market behavior of consumers corresponds to a certain type of consumer loyalty. Cognitive, agreement, demonstrative loyalty are formed in the case of high consumer involvement in the buying process. Active, perceptual loyalty and loyalty of convenience are observed in the case of low involvement.

Keywords: customer loyalty; loyalty determinants; consumer behavior; type of loyalty; high-tech products.

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

- Rayheld, F. (2013). *Sincere loyalty. The key to winning customers*. M: Mann, Ivanov and Ferber, 304.
- Zinkevich, A. (2014). *Library of marketer. Customer conveyor: how to attract and retain*. From Marketing Encyclopedia [website]: [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/belt\\_system.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/belt_system.htm).
- Rafael, M. (2002). *How to win a customer*. S-Pb.: Publishing house "Peter", 352.
- Aaker, D. (2007). *Strategic Market Management*. S-Pb.: Publishing house "Peter", 496.
- Dik, A., Basu, K. (1994). *Customer Loyalty: Toward an integrated Conceptual Framework*. Journal of the Academy of Marketing science, 22 (2), 99-113.
- Oliver, R. (1993). Cognitive, affective and attribute bases of the satisfaction response. *Journal of Consumer Research*, 20 (3), 418–430. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/209358>.
- Oliver, R. (1997). *Satisfaction. A Behavioral Perspective on the Consumer*. New York : McGraw-Hill Inc, 214.
- Rayheld, F., Til, T. (2005). *Loyalty Effect: The driving forces of economic growth, profits and value*. M: Vilyams, 342.
- Griffin, J. (2002). *Customer Loyalty: how to Earn it, how to keep it*. Jossey-Bass. A Wiley Imprint.
- Hofmeyr, J., Rice, B. (2000). *Commitment-Led Marketing*. John Wiley & Sons Ltd, 299.
- Dligach, A. (2005). Why customers go away and how to stop them? *PR in Russia*, 2, 17-24.
- Tsisar, A. (2002). Customer Loyalty: definitions, measurement methods, methods of control. *Journal Marketing and marketing research in Russia*, 5 (41), 55-61.
- Dymshits, M. (2007). *Customer Loyalty: re-purchase mechanism*. M.: Vershina, 196.
- Jones, T., Sasser, E. (1995). Why Satisfied Customers Defect. *Harvard Business Review* (November-December ), 88-99.
- Smith, R.E., Wright, W.F., (2004). Determinants of Customer Loyalty and Financial Performance. *Journal of Management Accounting Research*, 16 (1), 183-205. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/jmar.2004.16.1.183>.
- Bloemer, J., Ruyter, K., Peeters, P. (1998). On the relationship between financial institutions image, quality, satisfaction and loyalty. *International Journal of Bank Marketing*, 16 (7), 276-286.
- Kassim, N.M., Abdullah, N.A. (2010). Customer Loyalty in e-Commerce Settings: An Empirical Study. *Electronic Markets*, 18 (3), 275-290. DOI: 10.1080/10196780802265843.
- Hume, M., Mort, S. (2010). The consequences of appraisal emotion, service quality perceived value and customer satisfaction on repurchase intent in the performing arts. *The Journal of Services Marketing*, 24 (2), 170-182.
- Cahill, D. (2007). *Customer loyalty in third party logistics relationships: findings from studies in Germany and the USA*. New York: Springer.
- Verhoef, P.C., Langerak, F., Donkers, B. (2007). Understanding brand and dealer retention in the new car market: the moderating role of brand tier. *Journal of Retailing*, 83, 97-113. DOI: 10.1016/j.jretai.2006.10.007.
- Ball, D., Coelho, P., Machas, A. (2004). The Role of Communication and Trust in Explaining Customer Loyalty: An Extension to the ECSI Model. *European Journal of Marketing*, 38 (9/10), 1272-1293.
- Rai, A., Srivastava, M. (2014). *Customer Loyalty: Concept, Context and Character*. McGraw-Hill Education, 320.
- Schiffman, L., Kanuk, L. (2004). *Consumer Behavior*. (8th ed.). Pearson Prentice Hall, 587.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 13-20

УДК 330.101

JEL Classification: E26

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/2>

I. Мазур, д-р екон. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ,

А. Шишак, асп.

Національна академія державного управління при Президентові України, Київ

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПРИЧИНИ ЇЇ РОЗВИТКУ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

*Розкрито соціально-економічну природу тіньової економіки, причини її розвитку та умови поширення в підприємстві. Доведено, що корупція є складовою частиною тіньової економіки, а не самостійним явищем, тому їх слід досліджувати комплексно й системно. Запропоновано не долати тіньову економіку та її складову – корупцію, а створювати сприятливе підприємницьке середовище для невигідного їх існування, тобто проводити детінізацію економіки.*

**Ключові слова:** тіньова економіка, корупція, неформальна економіка, втеча капіталу, детінізація економіки, підприємство.

**Вступ.** Сьогодні такі проблеми як тіньова економіка і корупція вкотре стають актуальними для України. Здавалось ще три роки тому зазначена тема вичерпала себе: начебто з'ясовані причини виникнення, умови розповсюдження та соціально-економічні наслідки тіньової економіки в підприємстві. Наразі виявилось, що не все так просто, а навіть – гірше. Існує ряд причин такого стану. Старі істини вже не спрацьовують, навіть моральні імперативи в сучасних умовах також зовсім по-іншому сприймаються.

Цьогорічний ВЕФ у м. Давос пройшов під лозунгом "Відповідальне лідерство" на фоні збільшення розриву між багатими і бідними у світі, що говорить про зростаюче відчуження еліт від суспільства, а також втрати довіри до інститутів влади. За даними доповіді, представленої у Давосі в 2017 р. Організацією по боротьбі з бідністю Oxfam, вісім чоловік у світі мають такі статки, як і половина населення планети. Сумарні статки найбагатших людей світу за даними агентства Bloomberg становлять \$4,4 трлн." [1].

Аналітики агентства Bloomberg ще у 2015 р. поставили Україну на 2-ге місце в рейтингу Індекс бідності країн світу, який складається на основі показників рівня інфляції та безробіття [2]. Насамперед, має місце погіршення макроекономічних показників в Україні. Інфляція, за оцінкою фінансових аналітиків Bloomberg, у 2017 році сягне позначки в 10%, що є індикатором високого ризику. Із 82 країн світу гірший показник інфляції є тільки в Аргентині, Ганні, Нігерії, Єгипту та Венесуелі. Рівень безробіття на рівні 8,8% на 2017 рік прогнозує агентство Bloomberg у своєму огляді Global Risk Briefing, яке відносить Україну так само до країн "високого ризику", що дає негативний сигнал для інвесторів [1].

Про що це говорить у контексті обраної проблеми? Прямого зв'язку між зубожілістю населення і зростанням тіньової економіки немає, але для населення України за таких умов нічого іншого не залишається як виживати через самозайнятність або створення невеликих сімейних підприємств, що стають причиною збільшення такого явища як неформальна зайнятність.

За таких обставин тіньова економіка стає не лише амортизатором, який дає можливість виживати населенню, підприємцям малих і середніх форм, пом'якшувати соціально-економічні потрясіння, а також сприяє процвітанню корупції в різних її проявах: побутова, економічна, політична тощо, яка деструктивно впливає на соціально-економічний розвиток в Україні.

У глобалізованому світі, де пануючими стають інфляція та ускладнення технології, динамізм розвитку внаслідок утискання простору й часу, тінізація підприємницької діяльності також набуває відповідних змін, це потрібно усвідомлювати.

Знову слід розпочинати спочатку, з виявлення соціально-економічної природи тіньової економіки для розуміння, що не можна, по-перше, її подолати, бо вона носить об'єктивний характер, тому й слід зменшувати її масштаби всіма доступними методами, а, по-друге, що детінізація підприємницької діяльності не дає підстав для лінійного збільшення коштів у бюджетах будь-якого рівня. Саме тому обрана тема є актуальною й потребує всебічного її обговорення.

**Метою дослідження** є виявлення системно-комплексних теоретичних і практичних основ соціально-економічної природи тіньової економіки та її складової – корупції, а також визначення концептуальних засад її розвитку та умов поширення на основі критичного аналізу праць науковців-теоретиків та емпіричних досліджень, пропозиції щодо шляхів та способів детінізації економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Тіньова економіка як економічна категорія та об'єкт оцінювання змістовно проаналізована у статті А. Ходжаян і Т. Шиптенко [3, с. 74-81]. Чинникам тінізації бюджетних відносин приділено увагу З. Варналієм та І. Савичем [4, с. 6-12]. Нарешті з'являються праці, в яких автори усвідомлюють, що тіньова економіка не має лінійної залежності від офіційної економіки [5]. Іноді автори [6] (А. Уманець) прямо пишуть, що корупція це – "не ворог, а спасіння" для сучасного зубожілого економічного стану українського суспільства. Натомість А. Волошенко у своїй статті "Корупція як деструктивний фактор економічної безпеки" на с. 10 у рубриці дискусії говорить про те, що "корупція є економічним феноменом" [7, с. 6-11] з чим ми не погоджуємось, оскільки у тлумачному словнику "феномен" трактується як рідкісне, незвичайне явище, а з точки зору філософії І. Канта "феномен – явище, що досягається досвідом і протиставляється номену як "речі в собі", нібито недоступній людському пізнанню" [8, с. 575]. А враховуючи те, що корупцію досліджували ще в Давньому Китаї й до сьогодні, вона не може бути феноменом. На нашу думку, корупція з'явилася разом із появою чиновників.

Серед зарубіжних авторів слід назвати Ф. Шнайде-ра, відомого австрійського дослідника тіньової економіки, П. Гутманна, Е. Фейга, Е. де Сото та багато інших, які досліджували сутність, методи і масштаби оцінювання тіньової економіки, а також причини виходу в тінь і шляхи детінізації.

Серед українських науковців основні проблеми тіньової економіки висвітлюють В. Базилевич, З. Варналій, О. Засанська, Н. Краус, В. Мандибур, С. Огреба, Т. Тищук, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі, О. Халковський та інші.

Проте проблема тінізації підприємницької діяльності стала вкрай популярною й нею переймаються не лише фахівці науковці та практики, але й інші дослідники.

© Мазур І., Шишак А., 2017

Часто не розуміючи, якою є соціально-економічна природа тіньової економіки, плутаючи причини із наслідками, відриваючи корупцію від тіньової економіки тощо. Усе це спонукало до написання цієї статті.

**Методологія дослідження.** Методологічною й теоретичною основою дослідження є наукове й творче осмислення досягнень зарубіжних та вітчизняних учених у галузі теорії й практики економічних відносин, теорії тіньової економіки. Методика дослідження ґрунтується на системному підході до теорії тіньової економіки, структурно-трансформаційних змін в економічній діяльності, глобалізаційних процесах щодо шляхів та способів детінізації економіки. Для досягнення поставленої мети використані загальнонаукові і спеціальні методи пізнання явищ і процесів у сфері тіньових економічних відносин.

*Системний підхід* дав можливість розглядати тіньову економіку як емерджентність ринкового господарства. На основі *синергетичного методу* обґрунтовано самовідтворення і самоорганізацію тіньової економіки. Завдяки *методу аналізу й синтезу* зроблені висновки щодо необхідності регламентації та можливості практичного обмеження тіньової економіки.

**Результати.** Історія введення категорії "тіньова економіка" у науковий обіг починається з середини ХХ ст. З метою дослідити можливості використання на ринку праці, країн, що розвиваються, концепції безробіття, яка

використовувалась на Заході для розробки програми допомоги, МОП разом із Всесвітнім банком провели емпіричні дослідження структури зайнятості в Африці. Результатом яких стало виявлення феномену неформальної зайнятості та введення в науковий обіг терміну "неформальна економіка" Кітом Хартом (K.Hart, 1973). Змістом неформальної економіки за висловом Р. Бромлі була "підтримка бідних без суттєвої загрози багатим" (R. Bromley, 1978). Неформальність розглядалась як елемент соціальної теорії, як характер економічних відносин, а не як нелегальність. Наукове дослідження почалося з неформальної зайнятості, потім неформальної економіки і врешті – тіньової економіки.

За офіційними даними Державної служби статистики України у 2015 році в тіні знаходилось від 16 до 19% від офіційного ВВП, а за даними МЕРТУ (Міністерства економічного розвитку та торгівлі України) – 42-47% [9]. Це свідчить про те, що навіть державні інституції порізно оцінюють масштаби та обсяги тінізації української економіки. А видатний дослідник тіньової економіки в Європі професор Лінцького університету (Австрія) Ф. Шнайдер взагалі оцінює тіньову складову вітчизняної економіки на рівні – 46-53%. Отже, в Україні відсутній системний і комплексний підхід до розуміння соціально-економічної природи такого явища як тіньова економіка. Слід зазначити, що таке притаманне не лише практикам, але й науковцям.

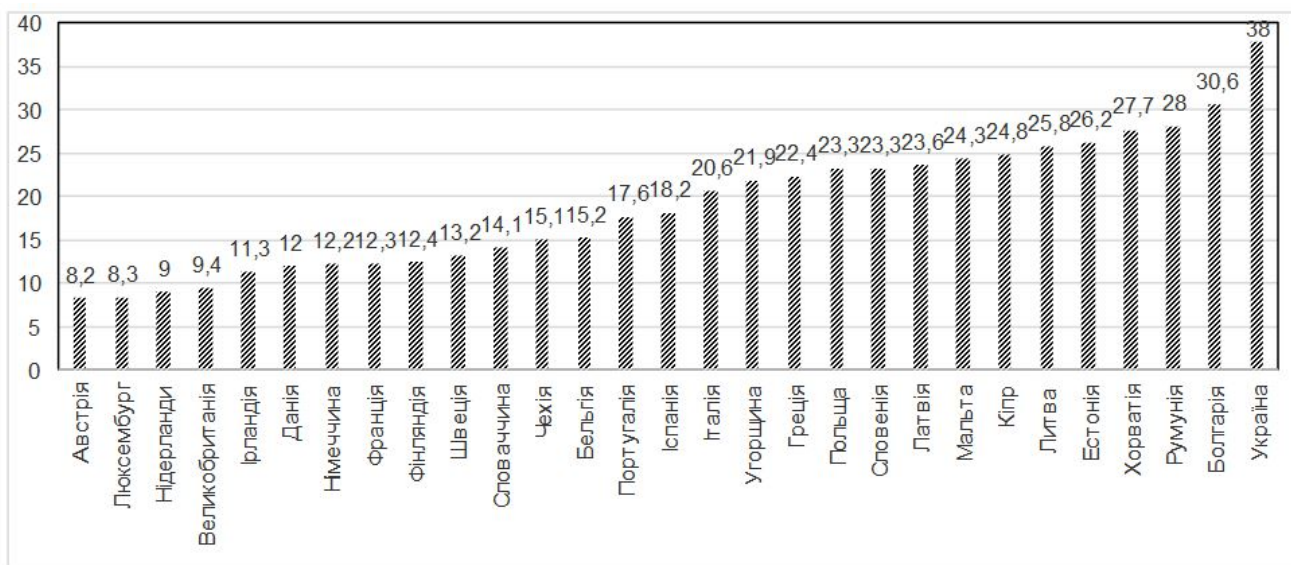


Рис.1. Рівень тіньової економіки країн ЄС-28 і України, у % ВВП за даними Ф. Шнайдера і МЕРТУ в 2015-2016 рр.

Джерело: складено авторами за даними:

Danylyshyn, B. (2015). Tinova ekonomika: chym keruye uriad? Hromadska spilka "Ekonomichniy diskusiiiny klub". URL: <http://edclub.com.ua/blog/tinova-ekonomika-chym-keruye-uryad>; Schneider, F. (2015).

Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments. Mimeo. Linz, AUT: Department of Economics, Johannes Kepler University.

URL: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>; <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

Поясненням розбіжностей у показниках рівня тіньової економіки у ВВП України є: по-перше, різна методологія та методика обчислення; по-друге, різне трактування поняття "тіньова економіка", по-третє, всі методики обчислення масштабів і обсягів тіньової економіки спрямовані на використання їх у індустріальному суспільстві, що не дає можливості об'єктивно оцінювати надані тіньові послуги. У вітчизняних державних інститутах використовуються різні підходи до обчислення рівня тіньової економіки (див. [5]). Західні

дослідники тіньової економіки, зокрема Ф. Шнайдер взагалі не розглядають поділ тіньової економіки на інші складові, крім кримінальної. Вони є прихильниками операційного підходу (тобто через її вимір) до тіньової економіки. У нашому розумінні найбільший рівень тінізації якраз належить не кримінальним складовим тіньової економіки. Така ситуація пояснюється складним соціально-економічним становищем в Україні, про що свідчать макроекономічні показники [1-2].

В Україні немає єдиного підходу не тільки до категоріального апарату (іллегальна; невидима; нелегальна; кольорова – на кшталт сіра, чорна тощо; андеграундна; прихована і т. ін), але й до трактування змісту тіньової економіки, що призводить до деструктивного підходу в розумінні тіньової економіки й відтак методів обчислення її обсягів і масштабів та шляхів їх обмеження. А чому все ж таки "тіньова" економіка? Тому що світло дає тінь, й виходить, що тіньова економіка є віддзеркаленням легальної економіки. Тому й економічні закони діють не лише у легальній, а й у тіньовій економіці, а також, що на нашу думку є принциповим, – тіньова економіка не є ні сектором, ні певною частиною легальної економіки, вона може існувати в будь-якому секторі легальної економіки тісно переплітаючись з ним. Тому й неможливо чітко виділити (визначити) її межі в економіці. Тим більше неможливо визначити тіньову економіку в умовах інформаційного суспільства, коли вона разом з легаль-

ною переходить в мережевість і, пронизуючи всі сектори економіки, може бути названа як комунікаційна тінь. *Комунікаційна тінь* – економічна діяльність, зумовлена новітніми технологічними досягненнями інформаційного суспільства, яка не підпадає під дію чинного законодавства та обліку офіційною статистикою, оскільки є віртуальною, але й подібно до факторів виробництва третьої хвилі, не може бути оцінена за якимось вже знаним механізмом ціноутворення, а отже, і податкові надходження з такої діяльності складно визначити, а також проконтролювати їх надходження.

Тіньова економіка – це складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності з приводу отримання прибутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [10, с. 50].

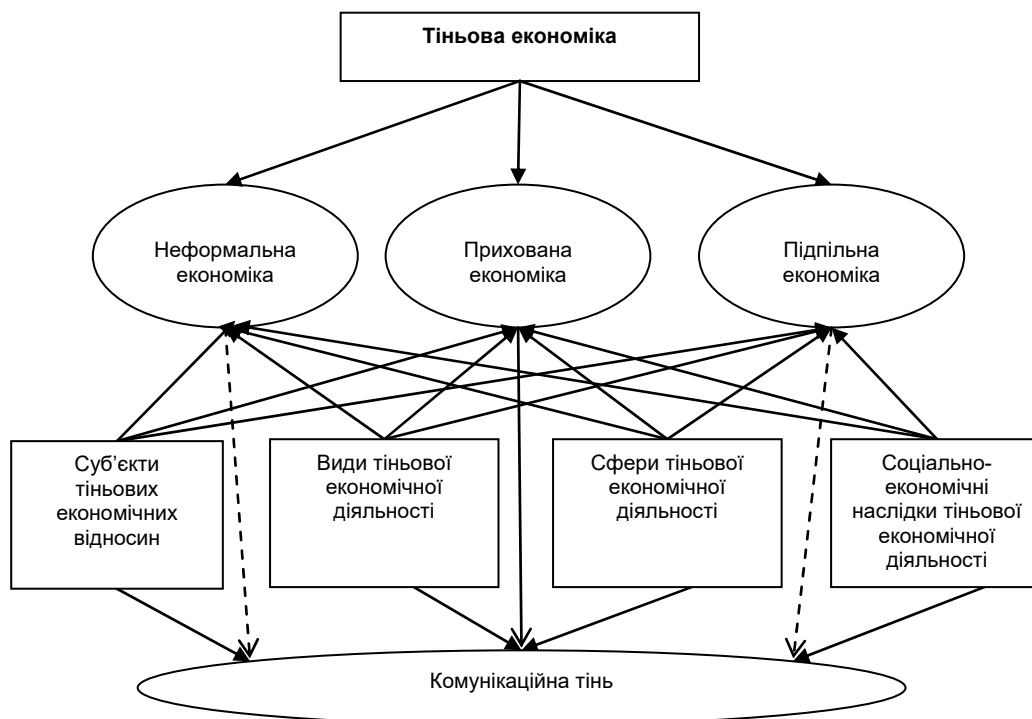


Рис. 2. Структура тіньової економіки

Джерело: Mazur, I. (2006). *Detinizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoriia ta praktyka*: [monohrafiia]. K.: VPTs "Kyivskiy universytet", 239 s.

Тіньова економіка має три складові: неформальну економіку; приховану економіку і кримінальну економіку. Де *неформальна* економіка представлена нерегламентованим виробництвом товарів і наданням послуг; *прихована* економіка – це легальне виробництво і продаж не облікованих товарів і послуг; *підпільна* (кримінальна) економіка – заборонені види діяльності – корупція, наркотовілля тощо.

Якщо перші два структурних елементи тіньової економіки притаманні в більшій мірі постсоціалістичним країнам, то кримінальна економіка – всім країнам світу. Неформальна і прихована економіка дають можливість виживати населенню за умов економічної кризи, зменшуючи транзакційні витрати. Тому з ними неможливо боротись, їх обсяги і масштаби слід зменшувати, створюючи сприятливі умови в легальному секторі економіки. На противагу цьому корупція як складова кримінальної частини тіньової економіки повинна долатись, але знову ж таки створенням невидігдних умов для її існування.

Причини появи тіньової економіки слід поділити на: загальні та часткові. До загальних відносять – заборони і обмеження, а до часткових – високе податкове навантаження та неефективну систему його адміністрування; чисельні бюрократичні процедури; недовіра до інститутів влади та судової системи; корумпованість всіх ешелонів чиновництва тощо і врешті взаємодія тіньової економіки з тіньовою політикою.

Історичні корені останнього можна побачити у офіційних даних початку ХХ ст. Так, Ю. Ларін (псевдонім М. Лур'є) у книзі "Частный капитал в СССР", виданій у 1927 році, пише, що за НЕПу представники державного апарату створювали фірми на ім'я родичів, з метою перекачування й розпорядження ресурсами, забезпечення пільгових цін для них. Тому власники на державну власність призначались, щоб контролювати конкуренцію використовувались зв'язки з владними структурами [11]. Усе це спонукало до створення механізму співволодіння "чиновник-підприємець" державною власністю. Виходить, що *тіньова політика* – це комерціаліза-

ція адміністративних можливостей і обмеження конкуренції з метою задоволення економічних інтересів окремих груп всупереч суспільним інтересам. Цією інформацією підтверджується той факт, що наше суспільство рухається заданою траєкторією й сьогодні.

Взаємодія тіньової економіки з тіньовою політикою здійснюється у формі фінансового донорства для купівлі бізнесом адміністративних послуг і посадових місць тощо. А взаємодія тіньової політики з тіньовою економікою відбувається через розподіл державних замовлень для своїх; через тіньові схеми *чиновник* задовольняє економічні інтереси, тіньова економіка створює умови для самозбереження чиновника тіньової політики тощо. Таку взаємодію між тіньовою економікою та тіньовою політикою сьогодні в Україні можна назвати тіньовим державно-приватним партнерством.

Наслідками тіньового державно-приватного партнерства стають безкарність для *підприємця* при порушенні ним чинного законодавства; різні привілеї та податкові пільги; порушення конкурсних умов, щоб позбутись конкуренції; вільне використання фінансових, економічних, інтелектуальних, правових та інших державних ресурсів; врахування економічних інтересів "своїх" фірм при розробці законодавчих і нормативних актів тощо. Тому тіньова політика створює умови для вигідного існування в тіні підприємцю. У той же час вихід у тінь тягне за собою жорсткішого регулювання з боку держави.

Виникає банальне питання: що робити? Відповідь на яке теж банальна: проводити реформи! Що й робить уряд України у різні часи. На початку 90-х рр. XX ст. розумні західні закони переводились і адаптувались вітчизняними юристами до українських реалій. Але краще жити не стало. Чинне законодавство України діє подвійно: з одного боку, воно захищає інтереси владних структур (чиновників), а, з іншого – перешкоджає населенню капіталізувати свої статки (доступ до капіталу). Зрозуміло, що реформи мають вплинути на засади влади бюрократичного апарату за таких умов.

Сьогодні вихід з кризи владними структурами вбачається у "детінізації економіки" та боротьбі з тіньовою економікою, не розуміючи ні змісту понять, ні об'єктивності існування цих явищ у суспільстві. Справа у тім, що реформи, які в дійсності зможуть дати можливість вийти підприємцям з тіні, повинні виходити із вивчення логіки і принципів "народного права" (Ернандо де Сото) для створення діючої правової системи в країні.

В умовах кризи українські підприємці не можуть працювати легально, оскільки "ціна легальності" набагато вища за "позалегалю ціну". Тобто легальна підприємницька діяльність має високі витрати й стає недоступною для багатьох підприємців, тому вони обирають позалегалю, тіньову діяльність. Дбаючи про своє майбутнє підприємці створюють свої "правила гри" у вигляді "народного права", яким керуються в реальному житті.

Цікавим є той факт, що історія розвинених країн Заходу дає нам відповідь на питання: що робити слабозвиненим і пострадянським країнам світу? "Така ж ситуація була і в США, у 1783 р. "бандитами" були скватери та незаконні дрібні підприємці, які самовільно захоплювали землі, які їм не належали. Протягом 100 років вони боролися за узаконення права на ці земельні ділянки, тому, що в кожному місті і в кожному містечку діяли свої закони про власність" [12, с. 21]. У підсумку Конгрес США прийняв більше 500 законів, спрямованих на реформування земельної власності, тому виникли складнощі у реалізації цих законів, а ще вони перш за все дбали про інтереси багатих землевласників. Результатом стало існування 2-х паралельно існуючих правових систем: кодифікованих прав власності

та "народних". Серед народних прав власності: "право томагавка", "право хижини", "право посівів" тощо.

У своїй праці Е. де Сото "Загадка капіталу", яка вийшла у світ ще в 2000 р., пише: "сучасна людина оточена невидимими радіохвилями, джерелом яких є бразильське, китайське або українське телебачення. Але ми так само оточені речами, в яких невидимо існує капітал. Як телебачення дає нам картинку через радіохвилі, які людина не здатна сприймати, так і невидимий капітал, може бути виділений зі своїх активів". Іншими словами, автор говорить про те, що тільки західні країни володіють механізмом перетворення невидимого у видиме, тобто породженням (джерелом) капіталу, сприймаючи свою систему породження капіталу як дане, незважаючи на її історію [12, с. 20]. Далі, Е. де Сото робить висновок, що капітал виник на Заході дякуючи здатності використовувати легальні системи власності як механізм віртуального відображення ресурсів [12, с. 220].

Відсутність достатніх гарантій захищеності підприємницької діяльності, зокрема прав власності є сьогодні однією з причин "втечі капіталу" з України. Іншими причинами цього явища можуть бути як прагнення до мінімізації оподаткування, так і спроба замаскувати дійсні джерела коштів. Останнє притаманне олігархічним угрупованням.

Вивчення проблеми вивезення капіталу з країни передбачає глибоке розуміння сутності цього явища. У світовій практиці існує ряд понять, які характеризують процес переміщення капіталу із економік одних країн у господарські системи інших: "вивезення капіталу", "відтік капіталу", "експорт капіталу", "відплив капіталу", "втеча капіталу". Більшість досліджень даної проблематики характеризується використанням вищезазначених понять у якості синонімів, що призводить до термінологічної плутанини, некоректного тлумачення категорій та викривлення результатів аналізу вивезення капіталу з країни.

Таким чином, з метою удосконалення теоретичного підґрунтя досліджень, направлених на виявлення причин, оцінку масштабів та вивчення наслідків вивезення капіталу з країни потрібно сформулювати понятійний апарат цих досліджень шляхом розмежування вище перерахованих термінів. Поняття "вивезення капіталу" охоплює два процеси. Перший – це зменшення обсягів іноземних інвестицій в національну економіку. Другий – збільшення активів, які належать громадянам певної країни, у зарубіжних господарських системах.

Економічна сутність вивезення капіталу з країни передбачає використання саме другого процесу для характеристики даної категорії. У тому ж значенні слід застосовувати поняття "відтік капіталу" та "експорт капіталу". "Відплив капіталу" та "втеча капіталу" можна визначити як кримінальну складову його експорту, тобто нелегальне вивезення. Не дивлячись на схожість двох останніх понять, між ними також існує різниця.

Найбільш розповсюдженим тлумаченням втечі капіталу є його швидке переміщення поза межі вітчизняної економічної системи, пов'язане з ситуацією фінансової паніки – швидким розпродажем національних активів та вилученням ресурсів з національної фінансової системи з метою рекапіталізації коштів за кордоном.

Визначення "відплив капіталу" слід використовувати у тому випадку, коли міграція активів має достатньо стабільний характер. Але, так як дуже складно провести чітку межу між втечею та відпливом капіталу, буде прийнятним застосування цих понять у якості синонімів.

Отже, існують дві базових категорії, які характеризують процес переміщення капіталу із економіки країни до зарубіжних господарських систем: вивезення (експорт, відтік) та втеча (відплив) капіталу.



Вивезення капіталу – це об'єктивний економічний процес, який не несе прямої загрози економічній безпеці держави та може бути охарактеризований як збільшення національних активів за кордоном.

Втеча (відплив) капіталу – це процес незаконного переміщення капіталу із вітчизняної економіки, що свідчить про загрозливий стан фінансової системи країни, безперспективність внутрішнього інвестування, та який призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку держави [13, с. 89].

До причин "втечі капіталу" з України можна віднести: низький соціально-економічний рівень життя населення, вузьку базу для нагромадження та інвестування,

темпи інфляції, реальний обмінний курс національної валюти, несприятливий інвестиційний клімат, непередбачуваність законодавства тощо.

Для підприємця, котрий приймає рішення про вкладення капіталу у власній країні чи вивезення його за кордон, найважливішу роль відіграють два чинники: можливість нагромадження вкладеного капіталу (наприклад, за кордоном, де відносно більша норма прибутку) та гарантії охорони капіталу (чи є такі у власній країні?), щоб не втратити вже існуюче. Та як показує практика, втеча капіталу має місце як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються [14, с. 60].



Діаграма 1. Порівняння припливів/відпливів валюти в Україні (млрд, доларів) за класичною та альтернативною методологією

Джерело: Національний банк України, Грошово-кредитна та фінансова статистика. – URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#1](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1); <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1410814-skilki-valyuti-naspravdi-zalishaetsya-v-ukrayini>.

У перших числах лютого 2016 р НБУ опублікував звіт про платіжний баланс, в якому вказано, що 2015 року в Україні був позитивний приплив валюти обсягом \$849 млн, на відміну від попереднього року, коли офіційний відплив сягав \$13,3 млрд. Чи справді все так добре і чи відповідають ці цифри реальності? (див. Діаграму 1.)

Відповісти на це запитання можна, використовуючи альтернативну методологію розрахунку рухів валютних коштів. Найточнішим способом буде знайти різницю між кількістю валюти, що належить резидентам країни, на початок і кінець року. Ця різниця скрадатиметься з динаміки чотирьох своїх складових: суми готівкової валюти в населення, валютних депозитів, зовнішніх активів банківської та парабанківської систем, крім НБУ і золотовалютних резервів країни. Чим ця формула відрізняється від платіжного балансу? У платіжному балансі збільшення резидентами своїх валютних запасів позначається знаком "мінус" і означає відплив капіталу з країни, хоча насправді валюта не виходить за її межі. Водночас зменшення резидентами своїх валютних запасів позначається знаком "плюс" і виглядає як приплив капіталу в країну. Хоча реально це негативний процес, який показує або відплив валютних депозитів із банківської системи, або плюсове сальдо продажу готівкової валюти населенням, що найчастіше викликано спробами підтримати попередній рівень життя в умовах зниження доходів. Наприклад, 2015 року середнє сальдо продажу валюти населенням становило \$130 млн на місяць [19], [20].

Представники МВФ у Давосі на всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) ще у 2016 році виступили з невтішними прогнозами щодо росту світової економіки, темпи якої зменшаться до 3,4% у 2016 р., а в 2017 р. – до 3,1%. Пояснюється це не лише падінням цін на сировинних ринках, але й тим, що світова економіка ще

не готова до втілення технологій "індустрії-4,0". Наслідком такого – на думку засновника давоського форуму (ВЕФ) Клауса Шваба, – може збільшитись розрив між доходом від капіталу та доходом від праці, що найбільше вплине на підприємницький сектор [2].

"Інтелектуалізація праці, – зазначає Ю. Латов, – дозволить створювати такі споживчі блага, корисний ефект яких перебільшить корисність "природних" товарів" [15, с. 113–114]. Саме такі товари користуються популярністю у світі віртуальної реальності, пронизаному комп'ютерними мережами. Ці товари щонайменше контролюватимуться державою з метою їхнього оподаткування. І не лише тому, що їх неможливо облікувати, а тому, що навіть про їх існування не мають гадки. Йдеться про комунікаційну тінь.

Як зазначає М. Кастельс, "нові економічні форми будуються навколо глобальних мережових структур капіталу, управління та інформації, а здійснюваний через такі мережі доступ до технологічних умінь і знань становить у наш час основу продуктивності і конкурентоспроможності" [16, с. 496]. У такому контексті Україна сьогодні на третьому місці в світі після США та Ізраїлю по технологіям для безпілотників (по інноваційному підприємництву), що дає надію на позитивні зрушення в українській економіці. Внутрішній ринок ІТ-технологій в Україні набирає серйозних обертів (табл. 1), що пояснюється активним набуттям українською молоддю вмінь, навичок і компетентностей у галузі ІТ-технологій, тому й іноземний інвестор охоче приїде в українську економіку, але за умов зменшення країнових ризиків.

Таблиця 1. Внутрішній ринок України ІТ-технологій (у \$)

РОКИ	ПОКАЗНИКИ								
	Обладнання	Динаміка, %	Програмне забезпечення	Динаміка, %	ІТ-послуги	Динаміка, %	Всього ІТ	Динаміка, %	\$
2014	1127	- 51	199	- 35	193	- 41	1519	- 48	16
2015	607	- 46	135	- 32	138	- 29	879	- 42	25
2016	752	24	150	12	161	17	1063	21	30
2017	934	24	178	19	193	20	1305	23	30

Джерело: складено авторами за прогнозними даними компанії українського офісу IDC без урахування телефонів, смартфонів, офшорного програмування [17].

"У той же час, – за словами В. Позднякова, голови українського офісу IDC, – за рівнем внутрішніх витрат ІТ на душу населення Україна є аутсайдером в регіоні. У 2014 р. цей показник складав \$34 на людину, а в 2015 р. – лише \$20. Такий результат є наслідком певних чинників: непрозорості економіки, тотальної корупції, відсутності реформ і геополітики в інноваційній сфері" [17]. Інструментом зменшення впливу цих чинників може стати на нашу думку податкове стимулювання у галузі ІТ-технологій.

У світі є багато прикладів податкового стимулювання ІТ-технологій, що дають підстави для ефективного R&D (Research & Development – науково-дослідницької діяльності). Відповідно звіту Deloitte, у 2015-му Global Survey of R&D Incentives існують наступні податкові стимули:

- зменшення податкової бази на величину витрат на R&D;
- зменшення податку на величину інвестицій у R&D;
- прискорення амортизації основних засобів, задіяних у R&D;
- гранти;
- пільгові ставки податку на ПДВ, на прибуток, мито тощо.

Підтвердженням розвитку ІТ-технологій на підставі ефективного використання податкових стимулів є приклад Індії. З перерахованих податкових стимулів в Україні заплановано використання лише звільнення від ПДВ на програмне забезпечення.

"У 2015 році Україна експортувала продукції ІТ-індустрії на 2,5 мільярди доларів, зазначила директор департаменту інновацій та інтелектуальної власності Міністерства економічного розвитку та торгівлі України О. Мініч, – ІТ посідає третє місце після агросектору та металургії. Тому Україна має великі шанси стати софтвер-хабом (важливим центром виробництва програмного забезпечення) для всієї Європи" [18].

Феномен виходу українських ІТ-технологій (підприємців) на світовий ринок полягає, на нашу думку, поперше, у їх високому рівні освіти, фаховості, компетентностях, а, по-друге, в тому, що вони виявилися поза межами інтересів бюрократів, які змогли вчасно забюрократизувати процес розвитку цього явища.

На нашу думку є всі підстави, щоб розвивати цю галузь в Україні без тіньової складової. Маючи такий потенціал в Україні, слід враховувати досвід розвинених країн Заходу щодо перетворення власності у капітал.

#### Висновки.

Тіньова економіка має соціальну природу, пов'язану з психологічним розвитком людини. В Україні поширилась не лише тінізація економіки, підприємницької діяльності, а й тінізація соціального сектора, що негативно впливає на формування суспільно-політичної системи.

Тіньова економіка і тіньова політика – це дві сторони одного процесу – тіньового державно-приватного партнерства в Україні,

де тіньова політика:

- створює сприятливе інституційне середовище (вигідні умови) для існування тіньової економіки;

- демонструє активну "боротьбу" з тіньовою економікою (корупцією);
- курує тіньові потоки з метою їх контролю та використання для "державних інтересів" тощо;
- де тіньова економіка стає:
  - джерелом фінансування тіньової політики;
  - суб'єктом використання державних ресурсів задля конкурентоспроможності на ринку,
  - суб'єктом безкарності, мобільності, високої інформованості суб'єктів;
  - покупцем адміністративних послуг і посадових місць тощо.

Потрібно детінізація як підприємництва, так і соціально-економічної системи в цілому. Детінізація означає не виведення коштів з тіні, не легалізація вкраденого, а створення несприятливого інституційного середовища (невигідних умов) для функціонування в тіні підприємця (господарюючим суб'єктам).

**Дискусія.** В Україні взято курс на європейську інтеграцію. Але стратегічно не визначено якими засобами це може бути здійснено. Якщо обираємо задану траєкторію, про яку йшлося у статті, то лише зміною чинних інститутів система не зміниться. Тому потрібна зміна самої траєкторії руху.

#### Список використаних джерел

1. Bloomberg Billionaires Index. – Global Risk Briefing. – February 2, 2017. – URL: <https://www.bloomberg.com/billionaires/2017-02-02/cya>
2. Bloomberg. – Украина останется в пятерке самых "несчастливых" экономик мира. – УНІАН: <https://economics.unian.net/finance/1256008-ukraina-ostanetsya-v-pyaterke-samyih-neschastnyih-ekonomik-mira-bloomberg.html>
3. Ходжаян А. Тіньова економіка як економічна категорія та об'єкт оцінювання. / А. Ходжаян, Т. Шиптенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – № 164. – 2014. – С. 74-81. URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=1963> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>
4. Варналіш З. Сучасний стан та чинники тінізації бюджетних відносин в Україні / З. Варналіш, І. Савиц // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – № 164. – 2014. – С. 6-12. URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=1966> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/1>
5. Давиденко Б, Тыщук Т. Серая зона: 5 мифов теневой экономики. – Информационное агентство ЛІГАБізнесІнформ. – 2015. – [lenta@liga.net](mailto:lenta@liga.net) – URL: [http://www.liga.net/projects/shadow\\_economy/](http://www.liga.net/projects/shadow_economy/)
6. Уманец А. Коррупция спасёт Украину / А. Уманец // Экономические известия. – 01.02.2016. – URL: <http://politika.eizvestia.com/full/773-korruptsiya-spasyot-ukrainu>
7. Волошенко В. Корупція як деструктивний фактор економічної безпеки. / В. Волошенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – № 178. – 2016. – С. 6-11. URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=7553> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2016/178-1/1>
8. Словник української мови: в 11 томах. – Київ : Наукова думка, 1970-1980. – Том 10, 1979. – С. 575.
9. Данилишин Богдан. Тіньова економіка: чим керує уряд? – Громадська спілка "Економічний дискусійний клуб". – 28.12.2015. – URL: <http://edclub.com.ua/blog/tinova-ekonomika-chym-keruye-uryad>
10. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика: [монографія]. / І. І. Мазур – К.: ВПЦ "Київський університет", 2006. – 239 с. 11. <http://lib.rus.ec>
12. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. / Эрнандо де Сото. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 272 с.

13. Огреба С. В. Статистичне оцінювання обсягів втечі капіталу з України / С. В. Огреба // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. – Серія 18. – Економіка і право. – 2013. – Випуск 22. – С. 86 – 93.
14. Мазур І. І. "Втеча капіталу" з України у системі глобального перерозподілу фінансових ресурсів / І. І. Мазур // Банківська справ. – № 2(62). – 2005. – С. 56-63.
15. Латов Ю. В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. / Ю. В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 284 с.
16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. / М. Кастельс. – М., 2000. – 567 с.
17. <http://biz.liga.net/print/all/it/intervyu/3177037-absolyutnyy-rekord-2015-ukrainskie-startapy-podnyali-100-mln-.htm>
18. <http://www.radiosvoboda.org/content/news/27538248.html>
19. Національний банк України, Грошово-кредитна та фінансова статистика. – URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#)

20. <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1410814-skilki-valyuti-naspravdi-zalishaetsya-v-ukrayini>

21. Schneider, Friedrich. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments. Mimeo. Linz, AUT: Department of Economics, Johannes Kepler University. – January 20, 2015 – URL: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadowEurope31.pdf>

22. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiiEkonomiki>

Надійшла до редколегії 04.01.17  
Date of editorial approval 15.01.17

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

І. Мазур, д-р экон. наук, проф.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина,

А. Шишак, асп.

Национальная академия государственного управления при Президенте Украины, Киев, Украина

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРИЧИНЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

*В статье исследована социально-экономическая природа теневой экономики, которая обладает как позитивными, так и негативными признаками для общества; к позитивным признакам авторы относят возможность выживать населению в условиях экономического кризиса, а к негативным – деструктивное развитие экономики. Определены общие (запреты и ограничения) и частичные (высокое давление налогообложения и неэффективная система его администрирования; многочисленные бюрократические процедуры; недоверие к институтам власти и судебной системе; коррумпированность всех эшелонов чиновничества и др.) причины развития теневой экономики в предпринимательстве. Аргументировано, что теневая экономика не является ни сектором, ни определенной частью легальной экономики, она может существовать в любом секторе легальной экономики, тесно переплетаясь с ним, поэтому и невозможно четко выделить (определить) ее границы в легальной экономике. Тем более невозможно определить теневую экономику в условиях информационного общества. Предложен категориальный аппарат теневой экономики и ее структурирование. Исследованы исторические корни распространения теневой экономики в предпринимательстве, которые лежат в государственно-частном партнерстве, где реализуются интересы "чиновников-предпринимателей" благодаря возможности распоряжаться государственными ресурсами и контролю за конкуренцией на рынке. Поэтому теневая экономика создает условия для выгодного существования в тени предпринимателю. В то же время выход в тень тянет за собой более жесткого регулирования со стороны государства. Определено, что коррупция является составной частью теневой экономики, а не самостоятельным явлением, поэтому их необходимо исследовать комплексно и системно. Предложено не бороться с теневой экономикой и ее составляющей – коррупцией, а создавать благоприятную предпринимательскую среду для невыгодного их существования и гарантировать защиту прав собственности предпринимателя, то есть проводить детенизацию экономики.*

*Ключевые слова: теневая экономика, коррупция, неформальная экономика, бегство капитала, детенизация экономики, предпринимательство.*

I. Mazur, Doctor of Sciences (Economics), Professor,

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,

A. Shyshak, PhD student

National academy for public administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine

### SOCIO-ECONOMIC NATURE OF SHADOW ECONOMY AND CAUSES OF ITS DEVELOPMENT IN ENTREPRENEURSHIP

*The socio-economic nature of the shadow economy is revealed. The shadow economy has both positive and negative signs for the society; the possibility for the population to survive in conditions of economic crisis, reducing transaction costs authors refer to positive signs, and the destructive economic development to negative. The common (prohibitions and restrictions) and partial (high tax burden and inefficient system of its administration; numerous bureaucratic procedures; mistrust to the government institutions and the judiciary; corruption in all levels of the governance, etc.) causes of the shadow economy in entrepreneurship are disclosed. It is argued that the shadow economy is neither a sector nor a certain part of the legal economy, it can be in any sector of the legal economy closely interlaced with it, and therefore its limits cannot be clearly identified (determine) in the formal economy. The shadow economy is not possible to determine especially in the information society. The categories of the shadow economy and its structuring are suggested. It has been researched the historical roots of the shadow economy spread in entrepreneurship, and lie in the shadow of public-private partnership which carries interests of "civil servant-entrepreneurs" and allows to manage state resources and control market. Therefore, the shadow policy creates favorable conditions for the entrepreneurs to work in the shadow. At the same time, access to the shadow entails stricter regulation by the state. It is proved that corruption is a part of the shadow economy, not an independent phenomenon, so they should be research comprehensively and systematically. Instead of overcoming the shadow economy and its component – corruption has been suggested to establish favorable business environment for their unfavorable existence, that is to carry out de-shadowing of the economy.*

*Key words: shadow economy, corruption, informal economy, capital flight, de-shadowing of the economy, entrepreneurship.*

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

- Bloomberg Billionaires Index (2017). Global Risk Briefing. URL: <https://www.bloomber.com/billionaires/2017-02-02/cya>
- Bloomberg (2016) Ukraina ostanetsya v pyaterke samikh "neschastnykh" ekonomyk myra. UNIAN: <https://economics.unian.net/finance/1256008-ukraina-ostanetsya-v-pyaterke-samyih-neschastnyih-ekonomik-mira-bloomberg.html>
- Khodzhaian, A., Shyptenko, T. (2014) Tinova ekonomika yak ekonomichna katehoriia ta ob'ekt otsiniuvannia. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. № 164. (P. 74-81). URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=1963> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>
- Varnalii, Z., Savych, I. (2014) Suchasnyi stan ta chynnyky tinizatsii biudzhetykh vidnosyn v Ukraini. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. № 164. (P. 6-12). URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=1966> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/1>
- Davydenko, B., Tyshchuk, T. (2015) Seraia zona: 5 myfov tenevoi ekonomiki. Informatsyonnoe ahentstvo LIHABiznesInform. URL: [http://www.liga.net/projects/shadow\\_economy/](http://www.liga.net/projects/shadow_economy/)
- Umanets, A. (2016) Korruptsiya spasiot Ukrainu. Ekonomicheskie izvestia. URL: <http://politika.eizvestia.com/full/773-korruptsiya-spasiot-ukrainu>
- Voloshenko V. (2016) Korruptsiia yak destruktivnyi faktor ekonomichnoi bezpeky. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. № 178. (C. 6-11). URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=7553> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2016/178-1/1>
- Slovnyk ukraïnskoi movy: v 11 tomakh (1979). Kyiv : Naukova dumka, 1970-1980. Tom 10, S. 575.
- Danylyshyn, B. (2015). Tinova ekonomika: chym keruie uriad? Hromadska spilka "Ekonomichnyi dyskusiyni klub". URL: <http://edclub.com.ua/blog/tinova-ekonomika-chym-keruye-uryad>

10. Mazur, I. (2006). Detinizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoriia ta praktyka: [monohrafiia]. K.: VPTs "Kyivskiy universytet", 239 s.
11. <http://lib.rus.ec>
12. Эрнандо де Сото (2004). Zahadka kapytala. Pochemu kapytalizm torzhestvuet na Zapade y terpyt porazhenye vo vsem ostalnom myre. M.: Olymp-Byznes, 272 s.
13. Ohreba, S. (2013) Statystychne otsiniuvannia obsiahiv vtechi kapitalu z Ukrainy. Naukovyi chasopys NPU imeni M.P. Drahomanova. Ekonomika i pravo. Vypusk 22. (S. 86 – 93).
14. Mazur, I. (2005). "Vtecha kapitalu" z Ukrainy u systemi hlobalnoho pererозpodilu finansovykh resursiv. Bankivska sprava. № 2(62). (S. 56-63).
15. Latov, Yu. (2001) Ekonomika vne zakona. Ocherki po teorii i istorii tenevoi ekonomiky. M.: Moskovskiy obshchestvennyi nauchnyi fond, 284 s.
16. Kastels, M. (2000) Informatsyonnaia epokha: ekonomyka, obshchestvo, kultura. M., 567 s.
17. <http://biz.liga.net/print/all/it/intervyyu/3177037-absolyutnyy-rekord-2015-ukrainskie-startapy-podnyali-100-mln-hm>
18. <http://www.radiosvoboda.org/content/news/27538248.html>
19. Natsionalnyi bank Ukrainy, Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#)
20. <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1410814-skilki-valyuti-naspravdi-zalishaetsya-v-ukrayini>
21. Schneider, F. (2015). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments. Mimeo. Linz, AUT: Department of Economics, Johannes Kepler University. URL: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>
22. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiInovoiEkonomiki>

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 20-27

УДК 330.341.1

JEL Classification: O32

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/3>

I. Новікова, канд. екон. наук, ст. наук. співроб.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ЧИ ЗДАТНА УКРАЇНЬСЬКА НАУКОВА СПІЛЬНОТА УСПІШНО ІНТЕГРУВАТИ В СИСТЕМУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ТРАНСФЕРУ ЗНАТЬ?

*У статті висвітлено значення науки у світі, а також її місце та роль в Україні в сучасних умовах кризових потрясінь та геополітичних викликів і загалом протягом періоду незалежності. Зокрема, розкривається питання можливості та необхідності переведення української науки у площину самоокупності та прибутковості. Наголошується, що основним інструментом якісного зростання прибутковості інноваційного процесу є трансфер технологій, що передбачає комерціалізацію комерційно-привабливих досліджень. Тому розвиток ефективної системи університетського трансферу технологій й посилення взаємодії наукової та виробничої сфер має стати важливим фактором інноваційного зростання в Україні. Нині над посіданням науки і бізнесу вже починають активно працювати у провідних дослідницьких університетах держави, зокрема у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка. Адже саме успішний розвиток приуніверситетської мережі трансферу технологій в Україні визначатиме умови інтеграції української науки у світовий та загальноєвропейський знаннєвий простір, що має відбуватися на засадах рівноправного науково-технічного співробітництва.*

*Ключові слова: Україна, інновації, університети, трансфер технологій, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, академічний капіталізм.*

**Постановка проблеми.** Двигуном світового прогресу є наука та передові наукові досягнення. Цей світовий тренд й по нині не втратив своєї актуальності, а навпаки нарощує масштаби, про що свідчить "Доповідь з науки: на шляху до 2030 року", яку опублікувало ЮНЕСКО наприкінці 2015 року [1]. Європейська стратегія інтелектуального, стабільного і продуктивного зростання "Європа 2020", прийнята Європейським союзом у 2010 році після кризи 2008-2009 рр. пріоритетним фактором соціально-економічного, геополітичного та промислово-технологічного зростання також визначає розвиток інновацій, у зв'язку з чим пропонується суттєво збільшувати інвестиції у наукові дослідження та розробки (зокрема у сферу пошуку альтернативних джерел енергії) [2]. У доповіді Єврокомісії "Європа у мінливому світі – інтегруючі, інноваційні та мислячі суспільства" [3] у контексті виконання програми "Горизонт 2020" акцентується увага й на величезному антикризовому потенціалі інноваційної продукції та нових інноваційних форм управління в університетах.

З огляду на світові тенденції Україна, в межах реалізації Стратегії сталого розвитку "Україна-2020", теж задекларувала свій намір в інноваційному зростанні [4]. Адже складний історичний період реформації соціально-економічних та геополітичних відносин, який наразі переживає українське суспільство зумовив обставини за яких наша держава змушена шукати шляхи достойних відповідей на сучасні глобальні виклики. Необхідність зміни суспільно-політичного курсу порушила рівновагу державних інституційних основ, зокрема спри-

чинила нестабільність господарської системи, виявила суперечливості чинної правової бази, що регулює ділові форми співпраці, а також інституційну невідповідність господарської реальності, у якій відбувається імплементація європейських принципів і методів державного управління. У цьому зв'язку інноваційний розвиток України перетворюється на критично-необхідний імператив соціально-економічного зростання. Проте, переклад економіки на інноваційний шлях розвитку вимагає істотного перегляду цільових установок, механізмів та правил розподілу ресурсів, залучення інвестицій, а також налагодження ефективного використання творчого потенціалу людини. Наслідком цього стало підвищена увага до процесу інституціалізації ланцюжка "винахід-ринок-продукт", де особливу актуальність має момент передачі технології від наукової сфери до виробництва.

**Метою** статті є висвітлення значення науки у світі, а також її місце та роль в Україні в сучасних умовах кризових потрясінь та геополітичних викликів і загалом протягом періоду незалежності, а також аналіз процесу розвитку передачі технологій в українських університетах у контексті інтеграції української наукової спільноти в систему європейського трансферу знань.

**Аналіз досліджень та публікацій** показав, що проблема створення університетської інноваційної продукції та її технологічного трансферу цікавить вітчизняних та зарубіжних науковців досить давно. Серед українських дослідників маємо напрацювання таких видатних теоретиків як А.А. Мазаракі та Ю.М. Капіца, а також окремі праці О.Ф. Андросова, С.В. Корсунського, О.А. Мо-

кля, Ю.В. Полякової, О.І. Чоботюк та інших. Закордоном особливий внесок у розвиток трансферу технологій зробили такі вчені, як С. Бредлі, К. Хайтер, А. Лінк, які об'єднали свої наукові дослідження у праці "Моделі та методи трансферу технологій університету" [5]. Науковці наголошують на недоліках традиційної лінійної моделі трансферу технологій та акцентують увагу на необхідності запровадження динамічної моделі. Протиріччя, що виникають у процесі капіталізації послуг провідних університетів світу, у тому числі США висвітлює у своїх працях Шейла Слотер – професор Інституту вищої освіти штату Джорджія (США). Зокрема у її останній книзі "Академічний капіталізм в епоху глобалізації" підтверджується теза про те, що глобалізація економіки наприкінці ХХ ст. дестабілізувала традиційну модель університетської професійної діяльності й зумовила встановлення нових – ринкових правил [6].

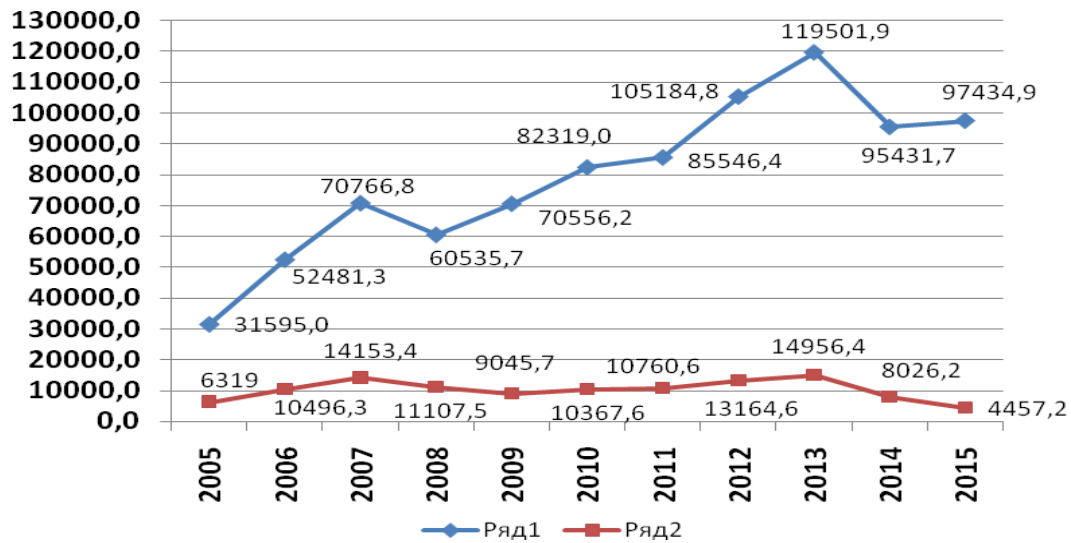
**Методологія дослідження.** Теоретичною базою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії та стратегічного управління, наукові праці вітчизняних та іноземних учених з досліджуваної проблематики. Методологічною основою є загальнонаукові методи пізнання, а саме: методи аналізу та синтезу, метод порівняння, аналогії, теоретичного узагальнення, а також історичний метод. Зокрема, на основі історичного методу досліджено історичні особливості економічного розвитку науки у провідних країнах Європи та світу, а також в Україні Шляхом застосування методу порівняння визначено обсяги та співвідношення середньо- і високотехнологічної продукції в країнах ЄС та в Україні. За допомогою методів аналізу та синтезу здійснено аналіз законодавчо-нормативної бази у сфері державного регулювання системи трансферу технологій в Україні. Метод аналогії використано для виявлення розбіжностей при описі одного з основних бар'єрів у процесі активізації комерціалізації результатів наукових досліджень в Україні – пасивно-сформованої ментальності, а також при висвітленні процесу становлення української системи трансферу технологій. За допомогою методу узагальнення визначено проблеми, що виникають у процесі інтеграції української наукової спільноти в систему європейського трансферу знань, а також запропоновано рекомендації щодо подолання бар'єрів на цьому шляху.

**Основні результати.** Процвітання інноваційної сфери у світі уможливується завдяки зростаючій тенденції нарощення вкладу дослідницьких університетів. При цьому однією із ключових характеристик рівня інноваційності в країні вважається загальний рівень фінансування університетської науки. Світові експерти у галузі інновацій стверджують, що успішній інноваційній економіці необхідно тримати обсяги фінансування науки на рівні не менше 3 % від ВВП [7]. Тому, на фінансування науки в розвинених країнах світу виділяться значні кошти. Так, у 2010 році лідером з витрат на дослідження і розробки була Фінляндія – 3,87 % до ВВП, у США – 2,85 %, в Японії – 3,41 %, в Німеччині – 2,82 %, а в Україні – 0,83 %. Протягом останнього десятиліття витрати на науку у світі (попри кризи 2007-2013 рр.) зросли на 30,7%, випередивши зростання глобального ВВП (20%). Найбільш ініціативними у питанні нарощення фінансування науки є країни Південно-Східної Азії –

з 29% у 2007р. до 37% у 2013 р. Південно-Східної Європи та СНД. Їх сумарна частка в глобальних витратах та поданих патентних заявках зросла за останні 10-15 років щонайменше вдвічі і наближається до рівня 10 % та 20 % відповідно [4]. Найбільшу частку своїх доходів у науку вкладає Ізраїль – 4,21 % ВВП. Навіть країни Африки дедалі частіше роблять ставку на дослідження та інновації, намагаючись вибратися з пастки бідності. Наприклад, Кенія збільшила витрати на науку з 0,36 % ВВП у 2007 р. до 0,79 % у 2010-му. В Україні ж, навпаки, останніми роками відбувається систематичне зменшення фінансування науки – з 3 % ВВП у 1991 р. до 0,23 % ВВП у 2016 р. [8]. У 2015 р. всесвітній рейтинг найінноваційніших економік світу – Bloomberg Innovation Index, свідчив про те, що за розміром витрат частки ВВП на високотехнологічне виробництво лідирує Південна Корея, друге місце належить Німеччині, третє – Швеції, четверте – Японії, а п'яте – Швейцарії. Сполучені Штати займають всього лише 8-е місце у списку, а Китай, який більшість технологій просто копіює – 21-ше, Україна ж посіла лише 41 місце [9].

Результатом хронічного недофінансування науки протягом останніх 20-ти років стали антирейтингові місця України у світових глобальних показниках рівня соціально-економічного розвитку. Так, у рейтингу промислової конкурентоспроможності за 2013 р. серед 140 країн Україна займає лише – 55 позицію (у 1990 р. – 42 [10]), далеко попереду неї такі пострадянські країни як Литва – 38 місце (у 1990 р. – 56), Білорусь – 37 (у 1990 р. – 46) та Росія – 32 (у 1990 р. – 26), тоді як 1-ше місце належить Німеччині, 2-ге – Японії, 3-тє – Південній Кореї (у 1990 р. – 17), 4-тє – США, 5-тє – Китаю (у 1990 р. – 32), сусідня Польща знаходиться на 21-му місці (у 1990 р. – 51), Словаччина на 25-му (у 1990 р. – 37), Туреччина на 30-му [11] (у 1990 р. – 39). Суттєво відстає Україна і за рівнем складності виробничих процесів. Частка її середньо- і високотехнологічних виробництв становить близько 16,3% (відповідно до класифікації виробничих структур ЄС-27 частка високотехнологічних структур має складати не менше 20% для сталого розвитку економіки). Для порівняння, у окремих країнах ЄС частка середньо- і високо-технологічної продукції становить у Швейцарії – 62,2%, Німеччині – 58,8%, Австрії – 44,3 %, Словенії – 45,1%, Чехії – 35,7%. В той час, як в Україні такий рівень займає саме виробництво з використанням технологій середньонизького та низького рівня (у випуску – 57,1%, у експорті – 59,7%) [12].

Навіть провідні наукові та дослідницькі установи країни потерпали від невиваженого підходу до розвитку науки та нарощення інноваційної продуктивності. Рисунок 1 наглядно демонструє хвилеподібне фінансування науки у головному дослідницькому університеті країни. На рисунку продемонстровано також і те, що рівень фінансування у 2015 році у валютному вираженні значно нижчий за рівень десятирічної давності (2005 р.). Звісно, що на перерозподіл бюджетних коштів в Україні у 2014-2015 рр. впливали серйозні геополітичні виклики, а саме проведення на сході країни антитерористичної операції та напружені відносини з Російською Федерацією, однак це не може повністю виправдати невтішний нинішній фінансовий стан пріоритетної для держави галузі.



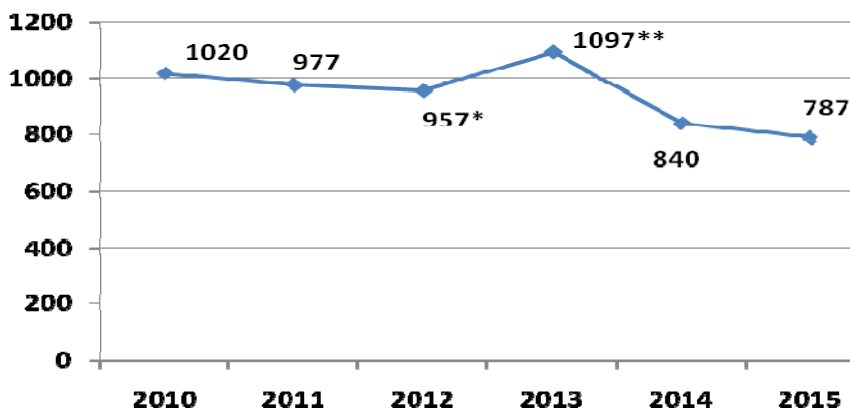
Ряд 1 – Обсяг фінансування НДР в Університеті, тис. грн.  
Ряд 2 – Обсяг фінансування НДР в Університеті, тис. дол.

Рис. 1. Загальний обсяг фінансування НДР в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка

Джерело: складено автором за [13].

Обмежене фінансування наукової сфери зумовило нестабільність у працевлаштуванні науковців. Адже таке несерйозне ставлення викликає у вчених невпевненість у майбутньому та бажання змінити сферу чи

місце діяльності. Про це свідчить і тенденція до скорочення штату працівників науково-дослідної частини у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка – рисунок 2.



\*Кількість посад – 838,15 (на 31.12.2012 р.)

\*\*Кількість посад – 868,6 (на 31.12.2013 р.)

Рис. 2. Динаміка кількості наукових працівників в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка протягом 2010-2015 рр.

Джерело: складено автором за [13].

Всього з 1990 р. кількість наукових працівників в Україні зменшилася майже у 5 разів, а саме з 313 тис. чол. (1990 р.) до 64 тис. чол. (2015 р.) [14]. Збереження негативної динаміки кількісного складу працівників наукової сфери обумовлює формування загрози подальшого поглиблення масштабів деформації її секторальної структури.

Престижність дослідницької праці і матеріально-технічного забезпечення наукових досліджень знизилася, а разом з тим знизилася й ефективність віддачі від проваджуваної роботи, а це у свою чергу спричи-

няє появу феномену інноваційної неліквідності наукової складової національної економічної системи. Хронічне недофінансування перетворило науку в Україні на затратну сферу, у той час, коли вона має виконувати роль головного джерела економічного зростання. Наразі керівництво держави ставить питання про те, щоб створити відповідні фінансові та організаційні умови для відновлення розвитку української науки та переведення її у площину самоокупності та прибутковості. Тепер науковці українських університетів вчать-ся самі заробляти на себе. З кожним роком сума кош-

тів, зароблених за рахунок надання платних послуг зростає (рисунок 3). Тільки за 2015 р. за виконані договірні науково-дослідні роботи, проведені науково-технічні експертизи та інші наукові послуги Київський

національний університет імені Тараса Шевченка отримав 97 млн. 434,92 тис. грн. [15]. Однак ці ресурси ще не можуть якісно впливати на ситуацію.

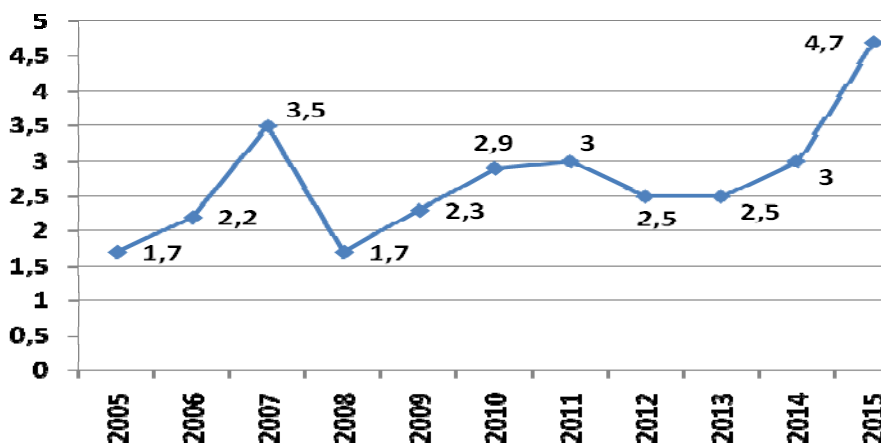


Рис. 3. Кошти, зароблені за рахунок надання платних послуг, % до загального фінансування науки в Університеті

Джерело: складено автором за [13]

Аналітики довели, що наука залишається витратною галуззю до певного рівня наукоємності ВВП і на низькому рівні фінансування вона може реалізувати лише ті свої функції, які не пов'язані з забезпеченням економічного зростання, зокрема соціокультурну, освітню й загальнопознавальну. Економічна віддача починається після досягнення критичного рівня наукоємності ВВП, що, зокрема для такої країни, як Україна, становить не менше 1,7-2,0 % від ВВП. Саме тому цей рівень видатків на науку закладено в Концепцію науково-технологічного й інноваційного розвитку України, а також у Закон "Про наукову й науково-технічну діяльність". Однак, задекларовані державою показники фінансування залишаються лише бажаними для науковців.

Разом з тим науково-технічний потенціал України, що являє собою сукупність усіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів наприкінці 2015 р. включав: матеріально-технічну наукову базу, що складалася з 978 організацій (зі спеціальним науково-дослідницьким обладнанням, установками, лабораторіями, експериментальними структурними підрозділами), які виконують наукові дослідження й розробки<sup>1</sup>; висококваліфіковане кадрове забезпечення у загальній кількості 64 тис осіб [15] (вчені, дослідники, конструктори, експериментатори та науково-технічний персонал); інформаційну систему, (наукові прогнози, банк патентів, авторських свідоцтв, банк відомостей про світові досягнення в галузі конкретних наук тощо); інституційну систему (планування, управління та фінансування НДДКР).

Позбутися негативних тенденцій у науково-дослідній галузі можна завдяки збільшенню обсягів доволі обмеженого державного фінансування наукових досліджень та розробок, а також шляхом ефективного налагодження процесу комерціалізації університетських технологій. Адже незважаючи на значну кількість теоретичних вітчизняних наукових досліджень та накопиченого за останні роки практичного досвіду, ефективно формування засад академічного підприємництва вимагає

прийняття важливих рішень, які б забезпечили єдині підходи до вдосконалення механізму "від ідеї до практичного результату". У цьому зв'язку варто розширювати напрями, межі та ступені міжнародного технологічного співробітництва, зокрема створити розгалужену інфраструктуру інституцій, що займатимуться фаховим просуванням інноваційно-технологічної продукції на ринок. В цивілізованому світі основними інституційними одиницями, що пов'язують науку і бізнес та професійно здійснюють комерціалізацію винаходів та розробок є центри трансферу технологій. Ці структурні підрозділи по передачі технологій виробництву діють при кожному потужному університеті в США, Європі та Азії. Наразі відповідні центри починають створюватися й при провідних наукових (Національній академії наук України) та освітніх (Національному технічному університеті України "Київський політехнічний інститут", Київському національному університеті технологій та дизайну, Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана, Національному Транспортному університеті, Одеському національному політехнічному університеті та інших) установах в Україні. Поштовхом до їх створення став прийнятий у 2006 р. Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" [16], що визначив правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій. Дія цього закону спрямована, насамперед, на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на новостворені в Україні технології на території держав, де планується або здійснюється їх використання, а також на розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері. Проте закон містить чимало прогалин, які гальмують процеси трансферу технологій в Україні та комерціалізації українських наукових досягнень. Зокрема, у зазначеному законі відсутнє визначення інфраструктури трансферу технологій в Україні, через що поза увагою залишилася діяльність у сфері трансферу технологій суб'єктів, які безпосередньо продукують інноваційні технології, а саме: вищих навчаль-

<sup>1</sup> Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

них закладів, технологічних та наукових парків, технополісів, бізнес-інкубаторів та інших інноваційних структур, а також суб'єктів, які обслуговують процес купівлі-продажу технологій: центрів трансферу технологій, мереж трансферу технологій, інноваційних центрів, експертно-консалтингових фірм тощо [17]. Що суттєво ускладнює процес формування підприємницьких структур у сфері передачі наукоємних технологій та інновацій.

Однак, перехід на комерційну основу розвитку української науки ускладнюється не лише недосконалістю нормативно-правової бази, а й ментальною інертністю українців (властивістю соціуму, що проявляється в уповільненій активності та у позбавленні ініціативи діяльності, зокрема у процесі виконання науково-дослідних робіт з метою отримання комерційного прибутку\*\*), на яку наклала свій відбиток радянська доба, коли мала місце планова економіка.

Першопрохідцем у налагодженні процесу трансферу технологій стала Національна академія наук України, де у 2008 р. було прийнято розпорядження, що регулює питання трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності [18]. Згідно з цим розпорядженням постала необхідність у створенні структурних підрозділів, основні завдання яких полягають у наступному: 1) проведенні досліджень з метою виявлення об'єктів права інтелектуальної власності, забезпеченні набуття відповідних прав та одержанні охоронних документів; 2) інноваційній діяльності, проведенні маркетингових та патентно-кон'юнктурних досліджень; 3) трансфері технологій та ліцензійній діяльності.

У 2009 році створено Відділ інтелектуальної власності та трансферу технологій у Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана. Наразі він здійснює: аналіз результатів науково-дослідних і навчально-методичних робіт структурних підрозділів цього університету з метою виявлення комерційно значущих об'єктів та об'єктів, права на які доцільно охороняти; правову охорону об'єктів інтелектуальної власності, створених у процесі навчальної та наукової діяльності, шляхом підготовки, оформлення та подання заявок з метою отримання охоронних документів (патентів та свідоцтв), а також здійснення дій для підтримання їх чинності; правове регулювання відносин між авторами науково-технічної продукції та університетом; заходи, спрямовані на комерціалізацію об'єктів права інтелектуальної власності даного університету; розробку ліцензійних договорів та інших договорів на розпорядження майновими правами інтелектуальної власності; надання співробітникам університету – творцям об'єктів права інтелектуальної власності консультативно-правової допомоги в реалізації належних їм особистих немайнових та майнових прав інтелектуальної власності [19].

Центр трансферу технологій Одеського національного політехнічного університету діє з 2011 року. Метою його діяльності є: комерціалізація результатів наукових досліджень університету; сприяння розвитку інноваційної діяльності в університеті; створення умов ефективної взаємодії науки з промисловістю [20].

З 2011 р. надають послуги й співробітники Відділу інформаційного забезпечення та трансферу технологій Київського національного університету технологій та дизайну, що пов'язані із: просуванням інноваційних продуктів/технологій та пошуком партнерів для подальшої комерціалізації розробок; пошуком інноваційних продуктів, технологій або послуг для розвитку бізнесу або для за-

доволення конкретних потреб; пошуком бізнес-партнерів за конкретними напрямками; пошуком партнерів для спільної участі в науково-дослідних проектах ЄС (Horizon, Eureka, Eurostars, Erasmus+ тощо) [21].

У 2016 р. засновано Відділ з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності у Національному транспортному університеті [22]. Основними завданнями цього відділу є: участь у межах своєї компетенції в реалізації державної політики у сфері трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності; проведення та організація досліджень з метою виявлення об'єктів права інтелектуальної власності, що створюються в результаті освітньої та наукової діяльності Університету; виявлення (ідентифікація) конкурентоспроможної науково-технічної продукції Університету для подальшої комерціалізації; визначення технологій та їх складових за результатами ідентифікації конкурентоспроможних наукових і науково-технічних розробок Університету; методичне забезпечення, охорона прав на винаходи, корисні моделі, комерційні таємниці, комп'ютерні програми, бази даних та інші об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), що створюються в Університеті; проведення та організація маркетингових, патентно-кон'юнктурних досліджень; здійснення заходів з використання результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), об'єктів права інтелектуальної власності наукоємної продукції Університету, підтримка ліцензійної діяльності Університету та трансферу технологій; аналіз результатів науково-технічної, науково-дослідної діяльності Університету щодо можливості внесення пропозицій в базу даних Системи трансферу енерго- та ресурсозберігаючих технологій для розвитку дорожньо-транспортного комплексу України, експонування, передачі третім особам.

Розвитком мережі трансферу технологій переймаються й провідному університеті держави – Київському національному університеті імені Тараса Шевченка (далі – Університет). Завершення вступу в Національну мережу трансферу технологій відбулося у 2011 р. З метою налагодження ефективної роботи з зовнішніми, перш за все Європейським, ринками технологій. У 2011 р. Університет став членом Консорціуму EEN-Ukraine. В рамках цієї співпраці він представляє кращі українські інноваційні розробки в Мережі європейських підприємств (EEN), яка є одним з ключових Європейських інструментів по встановленню контактів між наукою та бізнесом. Наразі університет розмістив 32 пропозиції (21 власну та 11 від інших НВЗ та НАН України), що становить близько 50% проектів, представлених в мережі EEN [23].

Інтелектуальна власність є головною складовою інноваційного продукту і тому створенню та охороні об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) в Університеті приділяється особлива увага. На початок 2016 року Університет став власником майже 160 охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності, з яких більше 90 патентів на винаходи, що складає – 58,8 %, 50 патентів на корисні моделі – 32,7 %, 1 патент на промисловий зразок – 0,7 %, 2 патенти на сорти рослин – 1,3 %, 2 свідоцтва торгові марки – 1,3 %, 8 свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір – 5,2 % від загальної кількості ОПІВ [23].

\*\* Авторське визначення.



Таблиця 1. Показники винахідницької роботи дослідників в Університеті

Роки	Отримано охоронних документів / подано заявок			
	разом	Свідчення (наукові твори, комп'ютерні програми та ін.)	винаходи	корисні моделі
2007	18/12	-	-	-
2008	28/18	-	-	-
2009	12/17	-	-	-
2010	16/26	-	8/16	8/10
2011	27/25	7/8	17/7	13/10
2012	16/24	-	-	-
2013	36/23	4/4	26/13	6/6
2014	29/16	-	22/20	14/9
2015	20/33	4/6	8/20	8/7

Джерело: складено автором за даними [23].

Посилення економічної ролі фактору знань у цивілізаційному розвитку світу визначає необхідність перегляду продуктивності науково-дослідних напрацювань та визначення областей, в яких необхідно провести роботу для того, щоб гарантувати комерційні досягнення очікуваних результатів наукових досліджень. Адже кількість здійснених в Україні винаходів є значно меншою за кількість заявок на корисні моделі, які є простішими в оформленні та виконанні, але й значно нижчими в плані комерційної віддачі. Так, за 2011-2015 рр. усіма вітчизняними навчальними закладами було отримано зверх 36 тис патентів на винаходи та корисні моделі, однак винаходи складають тільки 5,5 тис. Лідером є Національний університет харчових технологій за останні 5 років 462 винаходи, друге місце належить Національному університету біоресурсів і природокористування України 249 винаходи [24, с. 47].

3 метою підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості науково-дослідної роботи та підвищення індивідуальної активності працівників, у тому числі керівників тем та керівників структурних підрозділів Київського національного університету імені Тараса Шевченка в інноваційно-інвестиційній діяльності здійснюються наступні заходи:

1. Налагоджується інституційний процес передачі технологій на рівні Університету, України, Європи та світу.

2. Активізується науково-технічне співробітництво в сфері трансферу технологій з бізнесом (проведення переговорів та укладання відповідних угод).

3. Організуються конференції, круглі столи, семінари, презентації, виставки, ярмарки з метою: 1) пошуку партнерів по: проведенню спільних науково-дослідних робіт; науково-дослідних робіт на замовлення; впровадженню розробок Університету; 2) пошуку клієнтів щодо придбання об'єктів інтелектуальної власності Університету.

Однак, у процесі комерціалізації інтелектуальних здобутків університетських дослідників виникає дилема про те, як правильно розподілити інтелектуальну власність між усіма суб'єктами господарювання, що приймають участь у процесі її створення та про те хто повинен зберегти право власності на винахід – установи, в яких працюють науковці, уряд чи комерційна організація, які профінансували той чи інший науковий проект, чи ті, хто безпосередньо проводив дослідження (дослідники). У цьому зв'язку американська модель, яка створена відповідно до Закону Бея-Доула 1980 р., дозволяє установі, що виконує наукові дослідження за державної фінансової підтримки, а саме університетам, отримувати права на інтелектуальну власність та, відповідно, вільно розпоряджатися нею, тобто подавати заявки на патенти за результатами досліджень й видавати ліцензії третім особам. Ця модель поширилася у багатьох промислово розвинених країнах, однак, у деяких країнах, таких як

Фінляндія та Італія можливість отримати право на інтелектуальну власність надається й винахідникам.

Право власності та розподіл доходів, отриманих від передачі технології дві різні речі. У той час як право власності може належати університету, політика в галузі інтелектуальної власності університетів в цілому різниться. Як стверджують фахівці, доходи від комерціалізації цієї власності повинні бути розподілені між усіма зацікавленими сторонами. Ця проблема, як правило, залишається в окремих установах і в межах однієї країни застосовуються різні схеми для її вирішення. У Сінгапурі, Національний університет Сінгапуру (NUS) ділить чистий прибуток (за вирахування витрат – до 15 % доходу) у такий спосіб: 50% на винахідника (ів), 30 % – на відділ і 20 % – на університет. З іншого боку, в Наньянському технічному університеті, доходи від ліцензійних платежів розподілені наступним чином: 75 % надходить винахіднику, а залишок – університету. Махідол – провідний університет Таїланду має більш менш таку ж систему розподілу, як NUS: 50% від чистого доходу належить винахіднику, 30% – університету, а останні 20 % рівномірно розподіляються між іншими викладачами та кафедрами. У Кореї, Корейський провідний науково-технологічний інститут (KAIST) – 70 % коштів, що надходять від реалізації проекту перераховує винахіднику. Сеульський національний університет у разі комерціалізації невеликих проектів, які передбачають менше 20 млн вон доходу, 100% коштів направляє винахіднику, та коли проект є масштабнішим, то це співвідношення знижується до 60%. На Філіппінах, згідно з Правилами реалізації і регулювання Великої жартівольностей для вчених, інженерів, дослідників та іншого науково-технічного персоналу (Закон Республіки 8439), дослідник зазвичай отримує 40 % від загального обсягу фінансування проекту, і відповідна урядова установа має прийняти баланс таких витрат. У Китаї, дохід, отриманий від комерціалізації дослідницького проекту коливається між 50 % та 80 %, і спрямовується до команди дослідників, 10-25 % отримує університет, останні 10-25 % – відповідний Департамент [25].

Схема винагороди дослідників є одним із визначальних стимулюючих факторів генерації інновацій у провідних університетах світу, а відповідно й росту економічної віддачі від капіталовкладень у людський інтелектуальний ресурс та на даний час вона знаходиться у стадії дискусії, у тому числі й в Україні.

**Висновки та пропозиції.** Отже, стан розвитку науки в Україні наразі є незадовільним, фінансування вкрай низьке, інституційні основи функціонування неефективні, однак враховуючи те, що держава має значний науково-технологічний потенціал, залишений їй у спадок з радянських часів, а також те, що наразі в Україні активно починає формуватися система трансферу технологій і в провідних університетах вже діють відповідні

структурні підрозділи по передачі технологій, українська наукова спільнота, здатна повноправно та повноцінно інтегрувати в систему європейського трансферу знань. Звісно задля цього потрібно ще працювати і визначитися з багатьма важливими проблемами у цьому зв'язку, зокрема навчитися професійно комерціалізувати власні наукові здобутки та максимально справедливо розподіляти доходи, отримані від передачі технологій.

Автори переконані, що задля прискорення інтеграції української наукової спільноти в систему європейського трансферу знань урядовцями, керівними особами ВНЗ та відповідних структурних підрозділів, а також дослідницькими колективами мають бути здійснені наступні важливі кроки:

- налагоджено взаємодію науки з підприємницьким сектором, зокрема завдяки розширенню мережі трансферу технологій та збільшення спектру її функціонального навантаження;
- розроблено та впроваджено в практику ефективні методи комерціалізації науково-дослідної продукції;
- забезпечено фінансування всього циклу інноваційного процесу, від фундаментальних досліджень до реалізації інновацій у виробництві на економічно-доцільному рівні, зокрема шляхом пошуку інвесторів та партнерів у бізнес структурах;
- визначено пріоритетні галузі науки з цільовим бюджетним фінансуванням та розроблено національну стратегію з орієнтацією на розвиток технологій новітнього шостого укладу (еко-, нано-, біотехнології);
- поширено на увесь інноваційний процес стимулюючі пільги: податкові, митні, кредитні тощо;
- створено привабливі умови для прояву національного інтелекту з метою його збереження та збільшення;
- сформовано інформаційне поле з метою популяризації винахідницької діяльності серед молодих спеціалістів;
- збільшено кількість продуктивних угод з європейськими партнерами тощо.

**Дискусія.** Тривалий час геополітична невизначеність України та ментальна відчуженість українців були перешкодою у процесі приєднання нашої держави до європейської родини, однак зараз закріплюються позитивні геополітичні зрушення у цьому напрямі, що дає можливість влитися у європейський науково-підприємницький простір, подолати технологічну відсталість, створити нові робочі місця і, в результаті, суттєво підвищити власні соціальні стандарти. У цьому зв'язку пріоритетним завданням для України є: розширення мережі трансферу технологій та збільшення спектру її функціонального навантаження; подолання стереотипу фінансової другорядності у науково-дослідній сфері на державному рівні; а також викорінення пасивності сформованої ментальності у питаннях необхідності комерціалізації науково-дослідної продукції та налагодження тісних партнерських зв'язків з європейськими представниками науки та бізнесу.

#### Список використаних джерел

1. Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407r.pdf>
2. Європейська "Європа 2020. Стратегія інтелектуального, стабільного і продуктивного зростання". – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm)
3. Європа у мінливому світі – інтегруючи, інноваційні та мислячі суспільства "Горизонт 2020". – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/europe-changing-world-inclusive-innovative-and-reflective-societies>
4. Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020" / Указ Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015 Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020". – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Bradley S. Models and Methods of University Technology Transfer [Електронний ресурс] / Bradley Samantha R., Hayter Christopher S., Link

Albert N. – 2013. – 73 p. – Режим доступу: <http://bae.uncg.edu/assets/research/econwp/2013/13-10.pdf>

6. Slaughter S. Academic Capitalism in the Age of Globalization Paperback / Slaughter S. – Baltimore, 2014. – 296 p.

7. Цілі Європейської Стратегії інтелектуального, стабільного і продуктивного зростання. – Режим доступу: "Європа 2020" [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm)

8. Шадура В. Чи потрібен Україні Академічний університет? / Віталій Шадура, Анатолій Загородній, Олександр Кордюк // Дзеркало тижня. Україна. – №21. – 11 червня. – 2016. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/science/chi-potriben-ukrayini-akademichniy-universitet-kau-mozhe-zaklasti-pidvalini-odnogo-zi-shlyahiv-reformuvannya-nan-ukrayini\\_.html](http://gazeta.dt.ua/science/chi-potriben-ukrayini-akademichniy-universitet-kau-mozhe-zaklasti-pidvalini-odnogo-zi-shlyahiv-reformuvannya-nan-ukrayini_.html);

9. Jamrisko M. These Are the World's Most Innovative Economies [Електронний ресурс] / Michelle Jamrisko // Benchmark. – January 19. – 2016. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>

10. Competitive Industrial Performance Report 2014 / United Nations Industrial Development Organization, Vienna. – 2015. – 93 P., p.12.

11. Industrial Development Report 2016: The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development / United Nations Industrial Development Organization, Vienna. – 2016. – 262 P., p. 200. – Режим доступу: [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/Resources/Publications/EBOOK\\_IDR2016\\_FULLREPORT.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf)

12. Данилишин Б. Час модернізації: де українська наука? / Богдан Данилишин // LB.ua. – 26 лютого 2016. – Режим доступу: [http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971\\_chas\\_modernizatsii\\_de\\_ukrainska.html](http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971_chas_modernizatsii_de_ukrainska.html)

13. Річні звіти НДЧ (2005-2015 рр.) / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Режим доступу: <http://science.univ.kiev.ua/research/report/>

14. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2015) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)

15. Науково-дослідницька робота в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка: підсумки за 2015 рік і завдання на 2016 р. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2016. – 235 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT\\_SCIENCE\\_2015.pdf](http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT_SCIENCE_2015.pdf)

16. Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" від 14.09.2006 №143-V [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

17. Жураковська М.Б. Проблеми нормативного забезпечення трансферу технологій в Україні [Електронний ресурс] / М.Б. Жураковська // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 3. – С.63-70. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>

18. Розпорядження "Про підрозділи з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності" [Електронний ресурс] // Національна академія наук України. – Режим доступу: <http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2008/directions/OpenDocs/15.pdf>

19. Відділ інтелектуальної власності та трансферу технологій [Електронний ресурс] // Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Режим доступу: [http://kneu.edu.ua/ua/science\\_kneu/csi/ctr\\_iv/](http://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/csi/ctr_iv/)

20. Центр трансфера технологій (ЦТТ) [Електронний ресурс] // Одеський національний політехнічний університет (ОНПУ). – Режим доступу: <http://citt.oru.ua/?q=uk>

21. Мережі трансферу технологій [Електронний ресурс] // Київський національний університет технологій та дизайну. – Режим доступу: [http://knuidd.com.ua/transfer/trans\\_ua/](http://knuidd.com.ua/transfer/trans_ua/)

22. Відділ з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності [Електронний ресурс] // Національний транспортний університет. – Режим доступу: <http://www.ntu.edu.ua/ nauka/intelektualna-vlasnist/>

23. Науково-дослідницька робота в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка: підсумки за 2015 рік і завдання на 2016 р. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2016. – 235 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT\\_SCIENCE\\_2015.pdf](http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT_SCIENCE_2015.pdf)

24. Промислова власність у цифрах: показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства "Український інститут інтелектуальної власності" за 2015 рік. – Київ, 2016. – 47 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/promvlasnist2015.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/promvlasnist2015.pdf)

25. Risaburo Nezu Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships [Електронний ресурс] / Risaburo Nezu / Economic Research Center, Fujitsu Research Institute, Japan, 2007 – 48 p. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo\\_pub\\_928.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo_pub_928.pdf)

26. Жилінська О. Комплементарні ефекти в активізації розвитку науково-технічної діяльності в інформаційному суспільстві / О. Жилінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: серія "Економіка". – 2016. – 9 (186). – С. 54-60. <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/186-9/1>

**Надійшла до редколегії 21.12.16  
Date of editorial approval 20.01.17**

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

И. Новикова, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

## СПОСОБНО ЛИ УКРАИНСКОЕ НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО УСПЕШНО ИНТЕГРИРОВАТЬ В СИСТЕМУ ЕВРОПЕЙСКОГО ТРАНСФЕРА ЗНАНИЙ?

В статье освещено значение науки в мире, а также ее место и роль в Украине в современных условиях кризисных потрясений и геополитических вызовов и в целом за период независимости. В частности, раскрывается вопрос о возможности и необходимости перевода украинской науки в плоскость самокупаемости и прибыльности. Отмечается, что основным инструментом качественного роста доходности инновационного процесса является трансфер технологий, который предусматривает коммерциализацию коммерчески-привлекательных исследований. Поэтому развитие эффективной системы университетского трансфера технологий и усиление взаимодействия научной и производственной сфер должна стать важным фактором инновационного развития в Украине. В настоящее время над сочетанием науки и бизнеса уже начинают активно работать в ведущих исследовательских университетах страны, в частности в Киевском национальном университете имени Тараса Шевченко. Ведь именно развитие приуниверситетской сети трансфера технологий в Украине будет определять условия интеграции украинской науки в мировое и общеевропейское знание пространство, что должно происходить на основе равноправного научно-технического сотрудничества.

**Ключевые слова:** Украина, инновации, институты, трансфер технологий, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности, академический капитализм.

I. Novikova, PhD in Economics, Senior Researcher  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

## CAN THE UKRAINIAN SCIENTIFIC SOCIETY SUCCESSFULLY INTEGRATE INTO EUROPEAN KNOWLEDGE TRANSFER?

The current phase of global economic development is characterized by technological breakthroughs. However, the implementation of innovation and technological break through requires adequate scientific and technical potential that calls for funding of science at the appropriate level, which is at least of 3% of GDP. In Ukraine, the funding level of research and development sphere is very low – about 0.23% in 2016. This chronic underfunding has transformed the science in Ukraine into the spending area, at a time when it should serve as the major source of economic growth. Currently, the State's government broaches a point of establishing adequate financial and organizational conditions in order to restore the Ukrainian science and cause its self-repayment and profitability. The universities are the major source of technology all around the world and in Ukraine in particular, and technology transfer is the main tool of the innovation process, which implies commercialization of commercially attractive researches. Given the fact that Ukraine has strong scientific and technological potential, the development of an effective system of university-based technology transfer and strengthening of interaction between scientific and production spheres are to become important factors for innovation-driven growth in the State. The corresponding organization departments of Ukrainian universities are just starting to form, particularly in the Taras Shevchenko National University of Kyiv. The prospect of successful development of the network of university-based technology transfer in Ukraine will determine the conditions of integration of Ukrainian science into global and Common European scholastic environment; the latter should be carried out through equitable scientific and technical cooperation.

**Keywords:** Ukraine, innovation, universities, technology transfer, commercialization of intellectual property.

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

1. UNESCO science report Towards 2030 (2015), <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf#235440>
2. Europe 2020. Priorities (2010), [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm)
3. Europe in a changing world – Inclusive, innovative and reflective societies. <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/europe-changing-world-inclusive-innovative-and-reflective-societies>
4. Stratehiya staloho rozvytku "Ukrayina – 2020" (2015). *Ukaz Prezydenta Ukrayiny vid 12 sichnya 2015 roku No 5/2015 Pro Stratehiyu staloho rozvytku "Ukrayina – 2020"*, <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Bradley Samantha R., Hayter Christopher S., Link Albert N. (2013). Models and Methods of University Technology Transfer, 73 p., <http://bae.uncg.edu/assets/research/econwp/2013/13-10.pdf>
6. Slaughter S. (2014) Academic Capitalism in the Age of Globalization Paperback. Baltimore, 296 p.
7. Europe 2020 targets (2010), [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm)
8. Shadura V., Zahorodnyy A., Kordyuk O. (2016) Chy potriben Ukrayini Akademichnyy universytet? *Dzerkalo tyzhnya. Ukrayina, No 21, 11 chervnya*, [http://gazeta.dt.ua/science/chi-potriben-ukrayini-akademichnyy-universitet-ka-u-mozhe-zaklasti-pidvalini-odnogo-zi-shlyahiv-reformuvannya-nan-ukrayini\\_.html](http://gazeta.dt.ua/science/chi-potriben-ukrayini-akademichnyy-universitet-ka-u-mozhe-zaklasti-pidvalini-odnogo-zi-shlyahiv-reformuvannya-nan-ukrayini_.html)
9. Jamrisko M. (2016) These Are the World's Most Innovative Economies. Benchmark, January 19, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>
10. Competitive Industrial Performance Report 2014 / United Nations Industrial Development Organization (2015), Vienna, 93 P., p. 12
11. Industrial Development Report 2016: The Role of Technology and innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development (2016). United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 262 P., p. 200, [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/Resources/Publications/EBOOK\\_IDR2016\\_FULLREPORT.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf)
12. Danylyshyn B. (2016) Chas modernizatsiyi: de ukrayins'ka nauka? *LB.ua*, 26 lyutoho, [http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971\\_chas\\_modernizatsii\\_de\\_ukrainska.html](http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971_chas_modernizatsii_de_ukrainska.html)
13. Richni zvit naukovo-doslidnoyi chastyny (2005-2015 rr.) *Kyyivs'kyi natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka*, <http://science.univ.kiev.ua/research/report/>
14. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' (1990-2015). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny*, [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)
15. Naukovo-doslidnyts'ka robota v Kyyivs'komu natsional'nomu universyteti imeni Tarasa Shevchenka: pidsumky za 2015 rik i zavdannya na 2016 r. (2016). *Kyyivs'kyi natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka*, K., 235 P., [http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT\\_SCIENCE\\_2015.pdf](http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT_SCIENCE_2015.pdf)
16. Zakon Ukrayiny "Pro derzhavne rehulyuvannya diyal'nosti u sferi transferu tekhnolohiy" vid 14.09.2006, No 143-V. *Sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
17. Zhurakovs'ka M. (2012) Problemy normatyvnoho zabezpechennya transferu tekhnolohiy v Ukrayini. *Ekonomichnyy visnyk NHU*, No 3, pp.63-70, <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>
18. Rozporyadzhennya "Pro pidrozdily z pytan' transferu tekhnolohiy, innovatsiyanoi diyal'nosti ta intelektual'noyi vlasnosti". *Natsional'na akademiya nauk Ukrayiny*, <http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2008/directions/OpenDocs/15.pdf>
19. Viddil intelektual'noyi vlasnosti ta transferu tekhnolohiy. *Kyyivs'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana*, [http://kneu.edu.ua/ua/science\\_kneu/csi/ctr\\_ivl/](http://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/csi/ctr_ivl/)
20. Tsentr transfera tekhnolohiy (TsTT). *Odes'kyi natsional'nyy politekhnichnyy Universytet* (ONPU), <http://ctt.opu.ua/?q=uk>
21. Merezhi transferu tekhnolohiy. *Kyyivs'kyi natsional'nyy universytet tekhnolohiy ta dyzaynu*, [http://knud.com.ua/transfer/trans\\_ua/](http://knud.com.ua/transfer/trans_ua/)
22. Viddil z pytan' transferu tekhnolohiy, innovatsiyanoi diyal'nosti ta intelektual'noyi vlasnosti. *Natsional'nyy transportnyy universytet*, <http://www.ntu.edu.ua/nauka/intelektualna-vlasnist/>
23. Naukovo-doslidnyts'ka robota v Kyyivs'komu natsional'nomu universyteti imeni Tarasa Shevchenka: pidsumky za 2015 rik i zavdannya na 2016 r. (2016). *Kyyivs'kyi natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka*, K., 235 P., [http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT\\_SCIENCE\\_2015.pdf](http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT_SCIENCE_2015.pdf)
24. Promyslova vlasnist' u tsyfrakh: pokaznyky diyal'nosti Derzhavnoyi sluzhby intelektual'noyi vlasnosti Ukrayiny ta Derzhavnoho pidpryyemstva "Ukrayins'kyi instytut intelektual'noyi vlasnosti" za 2015 rik (2016), K., p. 47, [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/promvlasnist2015.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/promvlasnist2015.pdf)
25. Risaburo Nezu (2007) Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships. Economic Research Center, Fujitsu Research Institute, Japan, 48 P., [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo\\_pub\\_928.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo_pub_928.pdf)
26. Zhylyns'ka O. (2016) Komplementarni efekty v aktyvizatsiyi rozvytku naukovo-tekhnichnoyi diyal'nosti v informatsiyomu suspil'stvi. *Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka: seriya "Ekonomika"*. No 9 (186), pp. 6-16. <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/186-9/1>

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 28-35

УДК 336.1

331.108.2:331.101.32

JEL Classification: H3, N1

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/4>

Ю. Петленко, канд. екон. наук, доц.,

Є. Милованова, економіст

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

*В статті досліджено походження та сутність фіскальної політики держави, розглянуто її види та механізм реалізації на різних стадіях економічного циклу. Охарактеризовано основні типи фіскальної політики України протягом 1991-2015 років на різних фазах економічного циклу.*

*Ключові слова: фіскальна політика, податки, витрати бюджету, трансферти, економічний цикл.*

**Постановка проблеми.** В умовах тривалої трансформації економіки України проблема формування та реалізації ефективної фіскальної політики набуває особливого значення. Ефективна фіскальна політика держави, з одного боку, покликана визначити оптимальний податковий тиск на платників податків, при цьому забезпечити максимальну дохідність бюджетів усіх рівнів, а з іншого – формування ефективної фіскальної політики повинно стати дієвим важелем зниження негативних проявів циклічних коливань та економічних криз. У цьому зв'язку виникає потреба теоретичного обґрунтування концептуальних засад фіскальної політики для виокремлення факторів, які безпосередньо впливають на фіскальну політику держави, і дозволяють своєчасно здійснювати оцінку її ефективності, як на сучасному етапі розвитку так і при прогнозуванні середньострокових перспектив розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До числа основоположних робіт, присвячених проблемам фіскальної політики, варто віднести праці таких економістів як: Дж.М. Кейнса [1], П.А. Самуельсона [2], А.Лаффера і Дж. Сеймура [3], М.Фрідмена [4], Дж.Б'юкенена [5], Дж.Стігліца [6]. Серед найбільш цитованих останніх робіт, за версією Google Scholar, що відносяться до досліджуваного у даній роботі питання, виділимо праці професора Каліфорнійського університету Берклі – Алана Дж. Ауербаха, у спів авторстві з Лоуренс Котлікофф [7] де розглядаються динамічні аспекти фіскальної політики, як-то вплив фіскального тиску на: фіскальну консолідацію; економічне зростання, довгострокові очікування і поточні результати; рівномірність розподілу відповідальності між різними поколіннями тощо. Також, помітною є праця Алана Дж. Ауербаха у співавторстві з відомим економістом українського походження Юрієм Городніченко [8], де представлені результати тестування фінансових мультиплікаторів для економіки у стані рецесії.

Дослідженню проблем фіскальної політики присвячено низку праць українських дослідників, а саме В. Д. Базиловича [9], В. Д. Лагутіна [10], М. І. Карліна [11], А.І. Крисоватого [12], І.О. Лютого [13], О. В. Отрошка [14] та інших. Аналіз праць зазначених авторів свідчить про достатньо глибоке та комплексне опрацювання даної проблеми. Здебільшого фіскальна політика розглядається як інструмент або як механізм державного регулювання ринкової економіки, що створює, за визначенням В. М. Мельника [15, с.11] "ефект маніпулювання державним бюджетом, його доходами і видатками".

**Постановка завдання.** Дана робота присвячена визначенню ролі і місця фіскальної політики у розвитку економіки України та обґрунтуванню заходів щодо її ефективності на різних етапах розвитку протягом 1990-2015 років.

**Виклад основного матеріалу.** Питання сутності фіскальної політики держави є центральним у дослідженнях теорії державних фінансів, а тому постійно перебуває в полі зору представників різних наукових шкіл. Успіх зростання економіки України в значній мірі залежить від умілого поєднання стратегії і тактики використання інструментарію фіскальної політики на різних стадіях економічного циклу. Під економічним циклом (інші назви – цикл ділової активності, бізнес цикл) розумітимемо підйоми і спади в економіці, що супроводжуються зміною ділової активності [16, с.173]. В економічному циклі виділяють наступні стадії – криза, депресія, поживлення, підйом.

Дослідження теоретичних аспектів фіскальної політики розпочнемо із ознайомлення з основними сентенціями самого терміну "фіскальна політика", які домінують в сучасній економічній літературі. У цьому зв'язку зауважимо, що до теперішнього часу ведеться гостра дискусія, щодо змісту категорії "фіскальна політика", хоча, ще до початку 90-х років дане питання активно не дискутувалося серед радянських економістів, а зводилося до поняття "фінансова політика" [17, т.3, с.374]. Разом з тим, дослідження даної проблеми започатковано основоположником меркантилістичної доктрини Томасом Маном у праці "Збагачення Англії за допомогою міжнародної торгівлі" [18].

Сам термін "фіскальна політика" (англійською – fiscal policy) вперше вжито у праці "The General Theory of Employment, Interest, and Money" Дж. М. Кейнсом, для характеристики одного з об'єктивних факторів, що впливають на загальне споживання і використовується в якості інструменту більш справедливого розподілу суспільних доходів.

Для аналізу етимологічне походження цього терміну звернемось до Словника української мови. Так, прикметник "фіскальний" походить від латинського слова "fiscus", що означає – корзина, каса, казна корзина [19, Т.10, С.601], а за часів Римської імперії даний термін використовували для позначення державної казни [19, Т.10, С.601], яку формували за рахунок встановлення та збору податкових платежів. Першоджерелом слова "політика" є грецьке слово "politikos", що означає напрямок діяльності держави або політичної партії у тій чи іншій галузі у певний період [19, Т.8, С.80]. Тож узагальнено даний вислів можемо трактувати як діяльність держави з управління казною, або у сучасному розумінні – діяльність держави з управління доходами і видатками бюджету. Для введення в сентенцію "фіскальна політика" якісних ознак, розглянемо коротке узагальнення еволюції підходів, що типологізують характеристики самої суті такої діяльності (таблиця 1).

Таблиця 1. Еволюція підходів до визначення терміну "фіскальна політика"

Автор	Назва праці	Підходи і квінтесенція поняття
Меркантилізм		
Т. Ман	"Про багатство Англії в зовнішній торгівлі" (рукопис 1630 р., надруковано після смерті – 1664 р.)	Одним з перших дослідив суперечності від запровадження державного регулювання зовнішньо-торгівельних операцій, показав окремі прорахунки у наповненні державної скарбниці через запровадження ринкових бар'єрів у вигляді мита на експортно-імпорتنі товари [18, с.4-5] та обмеження вивезення капіталу [18, с.11-14].
Класична школа політичної економії		
У. Петті	"Трактат про податки і збори" (1662 р.)	Фіскальну політику розглядав як інструмент впливу на заможність країни. Вважав, що податки не впливають на кількість грошей, а тому і не збільшують багатство держави [20, с.15], податки на споживання повинні бути горизонтально справедливими, регулярними і відповідати принципу пропорційності [8, с.48]. Надмірне зловживання акцизами спричиняє надлишкове оподаткування бідного населення [20, с.55].
Д. Рікардо	"Принципи політичної економії та оподаткування" (1817 р.)	Фіскальну політику трактував через фіскальний тиск, у вигляді державних податків і зборів, що стримують процес отримання і акумулювання капіталу [21, с.189]. Пропонував прогресивну шкалу оподаткування доходів [21, с.226], відстоював перевагу в оподаткуванні предметів розкоші над товарами повсякденного вжитку [21, с.231].
Кейнсіанство		
Дж. Кейнс	"Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936 р.)	Аналізував фіскальну політику як інструмент державного регулювання. Вважав, що державний бюджет, має безумовний вплив на економічне зростання, стимулює споживання та збільшує зайнятість населення [1, с.65]. У свою чергу, здійснення державних витрат відбувається за рахунок коштів державного бюджету, основним джерелом формування і поповнення якого виступають податки. На думку Дж. Кейнса, податки є найважливішим важелем регулювання ринкової економіки
Теорія економіки пропозиції		
А. Лаффер	"Теорія стимулювання зростання виробництва за рахунок зниження податків" (1981 р.)	Фіскальну політику розглядав як інструмент в діяльності уряду, що впливає на економічну поведінку ринкових суб'єктів, їх доходи та стимули до праці [3, с.29].
Монетаристська школа економіки		
М. Фрідмен	"Монетарна та фіскальна основа для економічної стабільності" (1948 р.)	Доводив нерозривність взаємозв'язку між грошовою масою та "фіскальною політикою", а саме – приріст грошової маси в обігу, зумовлений фіскальною політикою, породжує економічну нестабільність. Вважав, що для забезпечення економічного зростання необхідно знижувати податки [22, с.262-263], завдяки чому зростає ділова активність, зайнятість
Дж. Стігліц	"Економіка державного сектору" (1988 р.)	Досліджував фіскальну політику через податковий тиск та оптимальну структуру системи оподаткування, яка має на меті підвищити добробут населення [6, с. 27-28]
Дж. Б'юкенен	"Фіскальна теорія і політична економія" (1960 р.)	Розглядає фіскальну політику як політику, що спрямована на забезпечення збалансованого бюджету шляхом маневрування державними витратами і податками [5, с.4].
Вітчизняні вчені		
В. Суторміна, В. Федосов, В. Андрущенко	"Держава – податки – бізнес" (1992)	Фіскальна політика пов'язується з податками, як інструментом втручання у відтворення сукупного суспільного продукту, регулювання економічних процесів [23, с.45]
С. Юрій, А. Крисоватий	"Фіскальна політика та податкове регулювання в країнах Європейського Союзу" (2001 р.)	Акцентують увагу на тому, що фінансова політика є мірою участі держави у забезпеченні ефективності економіки, регулювання доходів населення та зайнятості, умов для формування соціально вагомих потреб населення [24, с.88]
В. Базилевич, Л. Баластрик	"Фіскальна політика держави : Державний бюджет, державний борг" (2002 р.)	Під фіскальною політикою розуміють особливий вид діяльності держави щодо вилучення за допомогою податків та інших джерел, які носять допоміжний характер доходів економічних суб'єктів для забезпечення тих видів діяльності, які не мають власних джерел доходів, або мають недостатні для забезпечення належного рівня розвитку джерела фінансування [16, с.172].
О. Василик	"Бюджетний механізм в управлінні економікою" (1999 р.)	Фіскальну політику розглядав у широкому її розумінні, ототожнюючи з фінансовою політикою, і, вважав, що основними індикаторами її успішності є два показники – рівень дефіциту бюджету та стабільність національної валюти. Дефіцит бюджету, регулюється заходами фіскальної консолідації. Автор зазначає [25, с.23], що у будь-якому випадку виникає інфляція, хоча її природа буде різною, відповідно і фіскальний тиск здійснюватиметься через грошово-кредитні, а не бюджетно податкові інструменти.

Джерело: авторська розробка на основі опрацювання [1,3,5,6,8,16,18,20-25]

Таким чином, на підставі результатів вибіркового аналізу найбільш авторитетних праць представників різних наукових шкіл можемо зробити деякі узагальнені еволюційні підходи до визначення терміну "фіскальна політика":

1) найважливішим інструментом фіскальної політики є бюджетний дефіцит, як результат фінансової діяльності держави відповідно до можливостей її економічного та соціального розвитку;

2) фінансова діяльність держави щодо регулювання бюджетного дефіциту проявляється у втручаннях в економіку, з одного боку завдяки реалізації політики формування доходів бюджету, а з іншого, як механізм стимулювання діяльності економічних суб'єктів;

3) втручання держави в економіку позначається на макроекономічній рівновазі – сукупному попиті і пропозиції,

а також спрямоване на зниження негативного впливу економічних циклів на стабільність ділової активності;

4) економічні відносини, які виникають між економічними суб'єктами у ході реалізації фіскальної політики з приводу присвоєння і відчуження валової доданої вартості визначають ефективність фіскальної політики.

Отже, фіскальна політика – це складова фінансової діяльності держави, що представляє собою керовану систему і на різних стадіях розвитку економіки сприяє досягненню поставлених цілей – забезпечення сталого економічного зростання; зниження впливу циклічності економіки на добробут населення; стимулювання високо рівня зайнятості населення; забезпечення помірних темпів інфляції, вирівнювання економічного розвитку регіонів тощо. Загалом, фіскальна політика вирішує не стільки завдання поточного фінансового життєзабезпечення держави, як виступає важливим інструментом

збалансування макроекономічної ситуації та забезпечення економічного розвитку, що відповідає загальній стратегії соціально-економічного розвитку держави.

Залежно від інструментів, які використовує держава у своїй фінансовій діяльності для реагування на зміни в економіці, фінансову політику визначають, як дискреційну (держава визначає заходи адекватні для кожного випадку) або недискреційну (політику автоматичних стабілізаторів – держава послідовно дотримується напрацьованих норм і нормативів).

При дискреційній політиці (дискреція – від латинського *discretus* – *окремиий, віддалений, або абстрактний*, – суб'єктивне розв'язання проблем) держава свідомо вживає заходів щодо зміни державних видатків (*E*), податків (*T*), трансфертів приватному сектору (*F*), обслуговування державного боргу (*D*), спрямовані на зростання обсягів виробництва, забезпечення повної зайнятості, внутрішньої та зовнішньої стабільності, підтримки помірних темпів інфляції та стабільності національної валюти.

Формалізовано систему таких заходів можна подати у спрощеному вигляді, наступним рівнянням:

$$BD = E + F + D - T \quad (1),$$

де *BD* – дефіцит державного бюджету.

Якщо джерелами фінансування бюджетного дефіциту є монетарне (*MF*) і боргове фінансування (*DF*), то:

$$BD = MF + DF \quad (2).$$

Тоді справедлива рівність:

$$E + F + D - T = MF + DF \quad (3),$$

або

$$E + F + D = MF + DF + T \quad (4).$$

Рівність, що представлена формулою (3), відображає взаємозв'язок між монетарною та фінансовою полі-

тикою держави, а також дозволяє аналізувати зміну загальної фінансової політики держави на різних стадіях економічного циклу. Очевидно, що для економіки відкритого типу рівняння (4) необхідно скоригувати на величину чистого експорту (*NE*) (експорт мінус імпорт):

$$E + F + D + NE = T + MF + DF \quad (5).$$

Таким чином рівняння (5) має надзвичайно важливе значення для розуміння природи фінансової політики держави. Так, податки і монетарне фінансування відносяться до власних джерел фінансового забезпечення держави, тоді як боргове фінансування – зовнішні джерела акумулювання коштів для вирішення завдань соціально-економічного розвитку.

То ж, якщо імпорт товарів та послуг переважає експорт, і відсутнє боргове фінансування, тоді обсяг податків скорочується відбувається імпортозаміщення не тільки товарів, а й внутрішніх фінансових джерел, зростає безробіття, очевидно, що за таких умов відбувається проїдання валового національного доходу, держава стає біднішою. І навпаки, коли зростає експорт і при відсутності боргового фінансування, держава отримує додаткові доходи від експорту, то й обсяг податків зростає, держава стає багатшою і може збільшувати видатки на соціально-економічний розвиток.

Відповідно на різних стадіях економічного циклу застосовуються і різні підходи до державного регулювання економіки. Так, Дорнбуш Р. і Фішер С., опонуючи до кейнсіанських підходів фінансової політики [26, с.429-430], пропонують розрізнати дискреційну стимулюючу (експансійну) та стримуючу (рестриктивну) фінансову політику (Таблиця 2).

Таблиця 2. Інструменти реалізації фінансової політики

Вид політики	Дискреційна фінансова політика	Недискреційна фінансова політика
Стан економіки		
Спад, депресія	<b>Стимулююча</b> Збільшення видатків і трансфертів, зниження податків	<b>Автоматичне</b> збільшення соціальних трансфертів, зниження податків
	<b>Наслідки:</b> подолання циклічного спаду, зростання бюджетного дефіциту	
Підйом, поживлення	<b>Стримуюча</b> Скорочення видатків і трансфертів, зростання податків	<b>Автоматичне</b> скорочення соціальних трансфертів, оподаткування додаткових доходів за підвищеними ставками
	<b>Наслідки:</b> стримування підйому, створення бюджетного профіциту	

Джерело: авторська розробка на основі опрацювання [1, 6, 26]

Дискреційна стимулююча фінансова політика застосовується під час кризи, що супроводжується зростанням дефіциту державного бюджету (*BD*) через зростання державних видатків (*E*) і трансфертів (*F*), при одночасному скороченні податків (*T*), що стимулює зростання сукупного попиту. Реалізація такої політики має на меті зниження негативних наслідків від фази спаду та депресії в економіці.

При зростанні економіки, що супроводжується підвищенням інфляції, держава застосовує заходи дискреційної стримуючої фінансової політики – стримує ділову активність (скорочує держані видатки (*E*) і трансферти (*F*), підвищує податки (*T*)), у результаті таких заходів досягається профіцит державного бюджету і у короткостроковій перспективі вдається скоротити інфляцію попиту.

Заходи стимулюючої фінансової політики не спроможні повністю стабілізувати рівень ВВП, проте можуть викликати зворотну реакцію, – дестабілізувати економіку [26, с. 442], через невизначеність прогнозів щодо затягування кризи у часі. Так, досить часто адміністративно-організаційні заходи реалізуються не-

вчасно, вони або випереджають, або запізнюються у часі, створюючи часові лаги.

Традиційно часові лаги прийнято поділяти на внутрішні та зовнішні. Внутрішні часові лаги – фактичне відставанням політичних рішень про скорочення податків чи зміну бюджетних видатків від безпосередньої реалізації таких рішень.

Застосування дискреційної стимулюючої (експансивної) чи стримуючої (рестриктивної) фінансової політики визначається пріоритетами та завданнями відповідного етапу реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави, як-то боротьба з інфляцією попиту, забезпечення високого рівня зайнятості, антикризове регулювання тощо.

У сучасному світі, дискреційна стимулююча (експансивна) фінансова політика більш типова для країн з низьким рівнем економічного розвитку. Зазвичай в таких країнах вдаються до стимулювання імпортозаміщення у поєднанні зі стримуванням інфляції. Тоді як у розвинених країнах, навпаки, вдаються до стримування перевиробництва або надмірного інвестування в окре-

мих галузях економіки, застосовуючи заходи стримуючої (рестриктивної) фіскальної політики.

Що стосується недискреційної фіскальної політики, то така політика передбачає використання автоматичних стабілізаторів, які представляють собою інструменти впливу на зниження амплітуди циклічних коливань обсягу виробництва без використання заходів щодо зміни економічної політики уряду. Автоматичні стабілізатори можуть бути представлені – прогресивною шкалою оподаткування прибутку (доходів), допомогою по безробіттю, системою державних трансфертів тощо.

У період підйому, дія автоматичних стабілізаторів проявляється в оподаткуванні за підвищеними ставками додатково отриманого доходу і скороченні соціальних виплат, такі заходи позначаються на відставанні темпу росту наявного доходу від темпу росту валового національного доходу, таким чином дотягатиється стримування зростання споживчого попиту.

В кризові періоди, автоматичні стабілізатори дозволяють стимулювати споживчий попит. Так, через систему державних трансфертів забезпечується зростання

соціальної допомоги при одночасному зниженні податків, що дозволяє пом'якшити наслідки кризи та стримати падіння виробництва. Зокрема, скорочення інвестицій неодмінно позначиться на скороченні обсягів виробництва, а відповідно і доходів, проте застосування пониженої ставки оподаткування частково нівелюватиме загальний обсяг втрат.

Перевагою застосування автоматичних стабілізаторів є нульовий часовий лаг. Разом з тим, необхідно зауважити, що система автоматичних стабілізаторів може зменшити амплітуду циклічних коливань, утім вона не спроможна забезпечити реального зростання національного доходу і зайнятості. Для цього необхідно запроваджувати систему додаткових урядових заходів. Однак, деякі контрзаходи можна також вживати автоматично. Для цього може застосовуватися чергування зміни розміру податків і видатків на соціальний захист, для цього застосовують систему індикаторів. Так, якщо значення індикативного показника зростає чи падає, автоматично починають діяти спеціально передбачені зміни у механізмі податків та державних витрат.

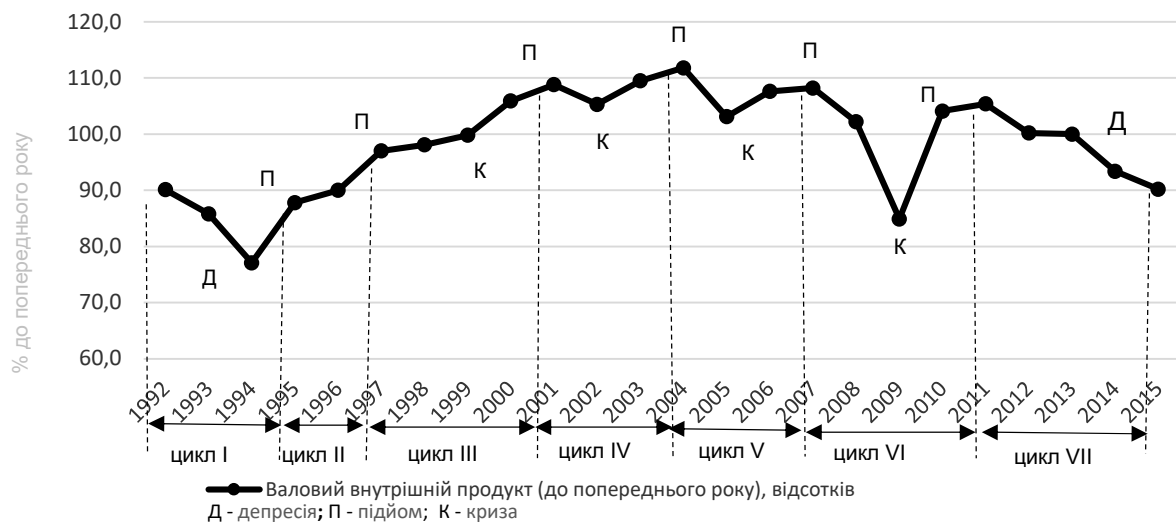


Рис.1. Економічні цикли України за період 1991-2015 роки

Джерело: Державна служба статистики України, <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 3. Характеристика основних типів фіскальної політики України протягом 1991-2015 років

Тип фіскальної політики	Економічний цикл	Структура циклу	Характеристика основних індикативних показників	Характеристика фіскальної політики
1 тип	1991-1995 рр.	1991-1992 рр. початок кризи; 1993-1994 рр. поглиблення кризи, переростання в затяжну депресію 1995 поживлення	Даний економічний цикл найскладніший для порівняння, через відсутність порівнянних статистичних показників. Падіння ВВП у 1090 раз, гіперінфляція у 10256,0% на рік, зниження податків на 6,3%, зростання видатків бюджету на 6,5%, скорочення дефіциту бюджету відносно ВВП у 1,9 рази. У продовж 1992-1995 років відбулася зміна ролі бюджету у перерозподілі ВВП.	Слабо виражена дискреційна із застосуванням інструментів стимулювання у 1992-1993 роках, а потім, у 1994 році – інструментів стримування.
2 тип	1996-1997 рр.	1996-1997 рр. поживлення	Скорочення ВВП на 10%, значне зниження інфляції до 16% на рік, зростання видатків бюджету на 4%, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП на 2%	Застосування дискреційної стримуючої політики
3 тип	1998-2001 рр.	1998р. стагнація; 1999-2001 рр. підйом	Скорочення ВВП в 1,6 разів, зростання інфляції у 2,5 рази, податкові надходження до бюджету відносно ВВП залишаються 12%, скорочення видатків бюджету на 3%, скорочення дефіциту бюджету відносно ВВП, у 2000 році зафіксовано профіцит бюджету	Дискреційна стримуюча політика
4 тип	2002-2004 рр.	2002 р. – спад, 2003-2004 рр. поживлення	Зростання ВВП у 1,5 рази, зростання інфляції у 9 разів до 10%, податкові надходження до бюджету відносно ВВП залишаються стабільними, зростання видатків бюджету на 3%, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП у 6 разів	Слабо виражена дискреційна стимулююча політика

Закінчення табл. 3

Тип фіскальної політики	Економічний цикл	Структура циклу	Характеристика основних індикативних показників	Характеристика фіскальної політики
5 тип	2005-2007 рр.	2005 р. стагнація, незначний спад, 2006-2007 рр. відновлення	Зростання ВВП у 2 рази, рівень інфляції залишався стабільним, податкові надходження до бюджету відносно ВВП збільшуються на 20%, скорочення видатків бюджету на 7%, скорочення дефіциту бюджету відносно ВВП у 1,4 рази	Застосування стримуючої дискреційної політики
6 тип	2008-2011 рр.	у 2007-2008 рр. спад, початок депресії, 2009 р. – депресія, криза 2010 р. поживлення; 2011р. – спад	Скорочення ВВП на 10%, зростання інфляції у 2 рази, податкові надходження до бюджету відносно ВВП залишаються стабільними, видатки бюджету залишаються на однаковому рівні, збільшення дефіциту бюджету відносно ВВП у 4,5 рази	2008-2009 рр. поєднання дискреційної стимулюючої політики із застосуванням недискреційної, у 2010-2011 рр. застосування інструментів стримуючої фіскальної політики
7 тип	2012-2015 рр.	2012-2013 рр. Спад з переростанням у затяжну депресію. 2014-2015 рр. затяжна депресія	Скорочення ВВП у 2 рази, стрімке зростання інфляції, податкові надходження до бюджету відносно ВВП залишаються стабільними на рівні 22 %, зростання видатків бюджету на 2%, дефіцит бюджету відносно ВВП збільшився в 1,3 рази і залишається стабільним	Слабо виражена дискреційна політики із застосуванням у 2015 р. інструментів стимулюючої політики

Джерело: авторська розробка

До основних індикативних показників, що характеризують фіскальну політику на різних стадіях економічного циклу відносять:

Проциклічні – показники, які зростають на стадіях поживлення та підйому й знижуються на стадіях кризи та депресії. До них відносять: валовий національний дохід, реальний ВВП, рівень зайнятості, податки на виробництво та імпорт.

Контрциклічні – показники, які зростають на стадіях кризи та депресії й знижуються на стадіях поживлення та підйому. Це – обсяг міжбюджетних трансфертів, величина соціальних трансфертів, дефіцит державного бюджету, чистий експорт, зміна запасів матеріальних оборотних коштів, рівень безробіття.

Ациклічні – показники, що не залежать від циклічності економіки і не пов'язані з фазами циклу: обсяги імпорту та експорту, фактичний обсяг державних запозичень.

Протягом 1991-2015 років в економіці України відбулася поетапна еволюція фіскальної політики, зумовлена проходженням різних стадій економічного циклу (Рис.1).

Для згладжування наслідків циклічних коливань на різних стадіях економічного циклу застосовувались відповідні індикативні показники: рівень ВВП, рівень індексу споживчих цін, рівень індексу виробництва базових галузей, рівень зайнятості, рівень безробіття, рівень індексу реальної заробітної плати, рівень боргованості із виплати заробітної плати, рівень податкових надходжень до бюджету (для зведеного та державного бюджетів), рівень державних видатків (для зведеного та державного бюджетів), рівень державних трансфертів (для зведеного та державного бюджетів), рівень дефіциту та профіциту державного бюджету, рівень показників платіжного балансу.

Для ідентифікації стадії економічного циклу використовують темп приросту ВВП, у відсотках до попереднього періоду. Якщо економіка знаходиться на стадіях кризи та депресії економіки значення темпу приросту ВВП – від'ємне, а на стадіях поживлення та підйому – позитивне.

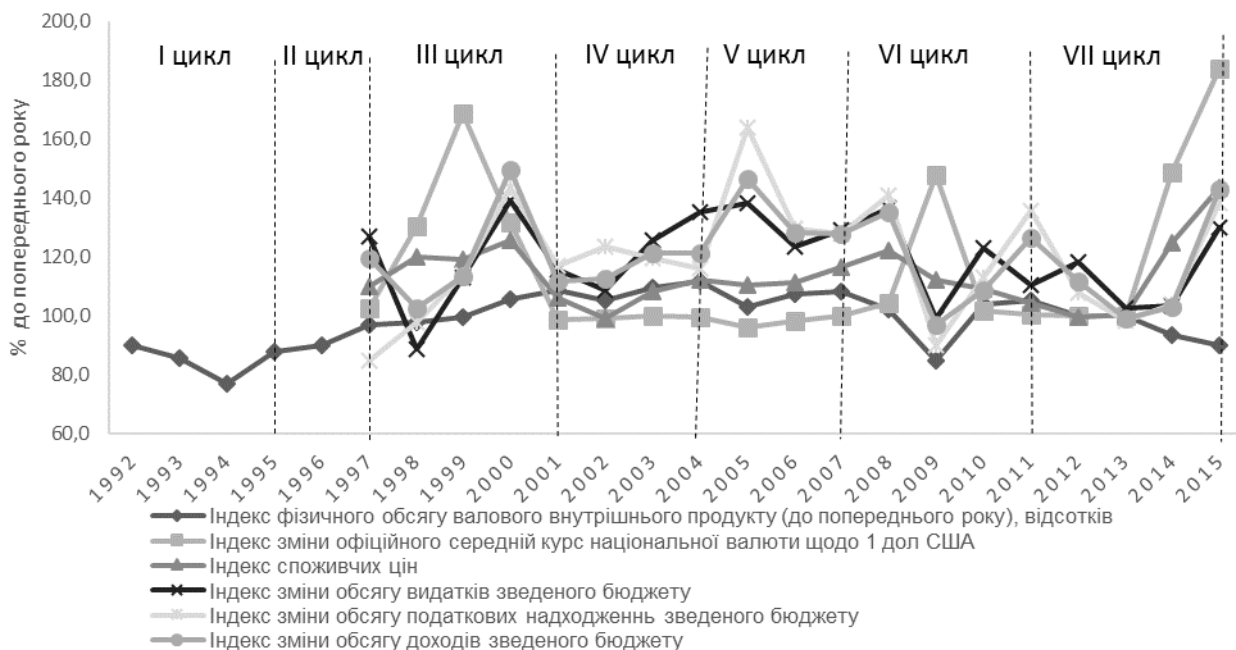


Рис.2. Динаміка основних інструментів фіскальної політики України за період 1991-2015 роки

Джерело: Державна служба статистики України, <http://www.ukrstat.gov.ua>



Для ідентифікації стадії економічного циклу використовують темп приросту ВВП, у відсотках до попереднього періоду. Якщо економіка знаходиться на стадіях кризи та депресії економіки значення темпу приросту ВВП – від'ємне, а на стадіях поживлення та підйому – позитивне. На основі даних рис.1. можна виділити 7 економічних циклів ділової активності України, кожному з яких відповідає своєрідний тип фінансової політики, з властивими їй заходами та інструментами. Результати проведеного нами дослідження представлені у таблиці 2. Аналіз ефективності реалізованої фінансової політики на різних етапах економічного циклу в Україні дає можливість зробити висновки про відсутність єдиного підходу до вирішення системних проблем. Це стосується відсутності єдиного та послідовного бачення механізму фінансової експансії, у різних політичних сил, при прийнятті важливих рішень щодо застосування фінансових інструментів. Так, динаміка основних інструментів реалізації фінансової політики в Україні представлена на рис.2, доводить, що їхня розбалансованість змушувала фінансистів вдаватися не до чистих кейнсіанських чи неокласичних підходів, а до симбіозу модифікації посткейнсіанських та монетаристських заходів. Разом з тим відзначимо, що лише короткий проміжок часу з 2001 по 2004 рік проводилися заходи по стимулюванню споживчого попиту, проте такі заходи стали можливими не завдяки протекціоністській політиці виконавчої та законодавчої влади, а завдяки сприятливій кон'юктурі міжнародних ринків щодо експортованої продукції з України: чорного та кольорового металу, продукції машинобудування, продовольчого зерна, молочної продукції.

Варто відзначити, що Україна наслідуючи кращим традиціям радянської економічної школи по боротьбі з безробіттям, протягом 1997-2001рр зуміла досить швидко приборкати безробіття та стимулювати попит в регіонах завдяки – розширенню масштабів адміністративно-бюрократичного апарату, збереження відносно низького рівня заробітної плати та помірних ціни на ринках монопольних товарів та послуг (хліб, молоко, комунальні послуги тощо).

Саме ці інструменти, на ряду із монетарними заходами (обмеження щодо дострокового закриття рахунків у банку, спрощення процедури ре-капіталізації банків за рахунок державних коштів, заборону односторонньої зміни умов договорів по вкладах та кредитах банків та докапіталізації державних банків і т.д.) дозволили втримати ситуацію і після кризи 2008 року. Разом з тим, у кризових ситуаціях, таких заходів було не достатньо, задля підтримання фінансової стабільності, застосовувалися контрпродуктивні методи щодо перекаладання збитків від зовнішньо-економічної діяльності монополістів на середній і малий бізнес, а також населення шляхом підвищення податків (див. рис.2) та стимулювання попиту на іноземну валюту. Серед заходів що пропонувалися у період 2009-2014 років були лише ті, що орієнтувалися на перерозподіл внутрішніх ресурсів через бюджет. Зокрема розвиток великих інфраструктурних проектів, що забезпечували поточне маніпулювання видатками та податками державного бюджету на користь монополістів у енергетиці, металургії, транспорті та за окремими видами продукції сільського господарства. Разом з тим, жодних протекціоністських заходів щодо стимулювання експорту та витоків національного багатства за кордон не було реалізовано. Поглиблення економічного спаду в економіці у 2014-2016 роках посилюється анексією Криму та військовим конфліктом на Сході України, що призвело до зростання видатків на оборону та забезпечення потреб армії.

## Висновки.

Поглиблення спаду в економіці України у 2016 році вимагає активізації заходів фінансової політики спрямованих на стримування негативних економічних процесів та забезпечення фінансової і довгострокової перспективи. Вирішення поставленої проблеми потребує значних зусиль не тільки при формуванні заходів з реформування податково-бюджетної системи, а й у пропагуванні їх цілей та завдань. Вибір інструментів фінансової політики визначає методи впливу на економічні процеси, що відбуваються внаслідок циклічного розвитку економіки. Сучасні тенденції формування та реалізації фінансової політики нерозривно пов'язані з необхідністю визначення впливу фінансових факторів на подолання наслідків циклічних коливань.

Методологічний підхід, покладений в основу цього дослідження, відображає взаємозв'язок фінансової політики з певними етапами розвитку економіки України, що дозволило виділити 7 типів модифікації фінансової політики, відповідних економічним циклам, які пройшла економіка України за період 1992-2015 років. Ефективність фінансової політики пропонуємо визначати через дієвість застосованих фінансових інструментів на кожному етапі економічного циклу.

Найбільш дієвим методом фінансової політики є метод прямого впливу через видатки державного бюджету. Протягом 1992-2015 році через зведений бюджет України перерозподілялось 33-38 % від ВВП, з них близько половини складали трансферти – соціальні та міжбюджетні. Одночасно, значний вплив на стабільність фінансової системи несуть видатки на обслуговування державного боргу, громадський порядок, безпеку та судову владу. Саме ці видатки замінили видатки на соціальні та соціально-культурні заходи, що переважали в бюджетах 1992-1997 років, а за умов зростання корупції та непрозорої суддівської влади сприяли посиленню нерівномірності розподілу доходів у суспільстві. Даний висновок зроблено на рівні гіпотези, що потребує додаткового дослідження. Разом з тим, при об'єктивно необхідному зростанні видатків на оборону, спостерігається скорочення видатків на охорону здоров'я, освіту, науку, культуру, спорт, при цьому соціальний негатив посилюється наслідками хаотичного реформування цих галузей та позначається на зниженні ефективності фінансової політики. У цьому зв'язку, підвищити ефективність фінансових заходів можливо шляхом впорядкування системи соціального захисту населення, визначення рівня соціальних гарантій для різних прошарків населення, визначення питання про їх прив'язку до заробітної плати та прожиткового мінімуму.

**Дискусія.** Непрямим методом реалізації фінансової політики є податки, які впливають на фінансові можливості господарських суб'єктів та споживчий попит. Тому, реформування податкової системи повинно відбуватися з урахуванням оптимізації фінансової та економічної функції податків, що реалізується з одного боку завдяки збільшенню надходжень до бюджету, а з іншого – створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності господарських суб'єктів.

## Список використаних джерел

1. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest, and Money / John Maynard Keynes. – London: Palgrave Macmillan, 1936. – 470 p. Переклад російською: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж.М. Кейнс. – М. : Гос. изд-во иностр. лит., 1948. – 399 с.
2. Самуэльсон П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон. – Москва : РИНОМ; Лаборатория базовых знаний, 1997. – 586 с.
3. Laffer A. B. Supply-Side Economics [Електронний ресурс] / Arthur B. Laffer. // Financial Analysts Journal. – 1981. – №37 (5). – С. 29–43. – Режим доступу до ресурсу : [www.jstor.org/stable/4478485](http://www.jstor.org/stable/4478485). DOI: <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v37.n5.29>

4. Фридмен М. Монетарная история Соединенных Штатов 1867-1960 [Текст] / М. Фридмен. – Москва, 2007. – 880 с.
5. Buchanan J. Fiscal Theory and Political Economy [Електронний ресурс] / J.M. Buchanan // University of North Carolina Press. – 1960. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.amazon.es/Fiscal-Theory-Political-Economy-Buchanan/dp/0807807958>
6. Stiglitz J. Economics of the public sector. Third edition [Електронний ресурс] / J. Stiglitz // W. W. Norton & Company. – 1999. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.twirpx.com/file/1892961/>
7. Auerbach A. Dynamic fiscal policy / A. J. Auerbach, L. J. Kotlikoff. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 224 p.
8. Auerbach A. Measuring the output responses to fiscal policy / A. J. Auerbach, Y. Gorodnichenko. // American Economic Journal: Economic Policy. – 2012. – №4. – pp. 1–27. DOI: 10.1257/pol.4.2.1.
9. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / В. Д. Базилевич. – Київ: Знання, 2014. – 710 с. – (9).
10. Лагутін В. Д. Монетарна і фискальна політика у стратегії економічного зростання / В. Д. Лагутін. // Фінанси України. – 2002. – №8. – С. 11–18.
11. Карлін, М. І. Фискальна політика і соціальні виплати в сучасній Україні [Текст] / М.І.Карлін // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1. – С. 70-76.
12. Крисоватий А. І. Фискальні засади соціально-орієнтованої економіки ринкового типу / Андрій Ігоревич Крисоватий. // Фінанси України. – 2000. – №12. – С. 46–51.
13. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13-20.
14. Отрошко О. В. Фискальна політика як засіб стабілізації економіки / О. В. Отрошко // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 69-75.
15. Мельник В. М. Фискальна політика держави в умовах фінансової кризи / В.М. Мельник. // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 11–17.
16. Базилевич В. Д. Фискальна політика держави: Державний бюджет, державний борг / В.Д. Базилевич // Макроекономіка : Навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – Київ : Атіка, 2002. – С.170-197.
17. Гарбузов В. Финансово-кредитный словарь : в 3-х т. / В. Ф. Гарбузов. – Москва: Финансы и статистика, 1984. – 511 с. – (Т. 3).
18. Mun T. England's Treasure by Forraign Trade, Or, The Ballance of Our Forraign Trade [Електронний ресурс] / Thomas Mun // McMaster

- University, Department of Economics, 1664. – Режим доступу до ресурсу: [https://books.google.com.ua/books?id=FNIAQAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=FNIAQAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
19. Білодід І. К. Словник української мови: в 11 тт / І. К. Білодід. – Київ: Наукова думка, 1970. – 601 с. – (Т. 10).
20. Petty W. A Treatise of Taxes & Contributions [Електронний ресурс] / William Petty // London, for N. Brooke, 1662. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty\\_taxescontributions.pdf](http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty_taxescontributions.pdf).
21. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation (1 ed.) [Електронний ресурс] / David Ricardo. // London: John Murray, 1817. – Режим доступу до ресурсу :
22. Friedman M. A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability [Електронний ресурс] / Milton Friedman. // The American Economic Review. – 1948. – №38 (3). –245–264 pp. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/1810624>
23. Суторміна В. М., Федосов В. М., Андрущенко В. Л. Держава — податки — бізнес (із світового досвіду фискального регулювання ринкової економіки). — К.: Либідь, 1992. — 328 с.
24. Юрій С. І. Фискальна політика та податкове регулювання в країнах Європейського Союзу / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – № 18, ч. 2. – С. 88-95.
25. Василик О. Д. Бюджетний механізм в управлінні економікою / О. Василик // Фінанси України. – 1999. – № 9. – С. 22–23.
26. Дорнбуш Р. Макроекономіка. пер. с англ. / Р. Дорнбуш, С. Фишер. – Москва: Изд-во МГУ, ИНФРА-М., 1997. – 784 с.
27. Петленко Ю.В. Квазіфискальні операції та ефективність фискальної консолідації в Україні / Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-практ. конференції, 29-30 жовтня 2015 р./ Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2015. –С.176-179.

Надійшла до редколегії 06.12.16  
Date of editorial approval 15.01.17

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

Ю. Петленко, канд. экон. наук, доц.,  
Е. Милованова, экономист

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

*В статье исследовано происхождение и сущность фискальной политики государства, рассмотрены её виды и механизм реализации на разных стадиях экономического цикла. Охарактеризованы основные типы фискальной политики Украины в течение 1991-2015 годов на различных фазах экономического цикла.*

*Ключевые слова: фискальная политика, налоги, расходы бюджета, трансферты, экономический цикл.*

Y. Petlenko, PhD in Economics, Associate Professor,  
K. Mylovanova, economist  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF GOVERNMENT FISCAL POLICY

*The question of an essence and types of the government fiscal policy on different stages of economic cycle are investigated in this article. The main types of fiscal policy in Ukraine during 1991-2015 years on the different phases of the economic cycle are described in the given research.*

*Key words: fiscal policy, taxes, budget expenditures, transfers, economic cycle.*

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

1. Keynes, J. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money. 1st ed. London: Palgrave Macmillan, p.470.
2. Samuelson, P. (1997). Economy. 1st ed. Moscow: RINOM, p.586.
3. Laffer, A. (1981). Supply-Side Economics. *Financial Analysts Journal*, [online] №37 (5), pp.29–43. Available at: <http://www.jstor.org/stable/4478485>. DOI: <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v37.n5.29>
4. Friedman, M. (2007). Monetary History of the United States 1867-1960. 1st ed. Moscow: Vakler, p.880.
5. Buchanan, J. (1960). *Fiscal Theory and Political Economy*. 1st ed. North Carolina: University of North Carolina Press. [online] Available at: <https://www.amazon.es/Fiscal-Theory-Political-Economy-Buchanan/dp/0807807958>
6. Stiglitz, J. (1999). *Economics of the public sector*. 3rd ed. New York: W. W. Norton & Company. Available at: <http://www.twirpx.com/file/1892961/>
7. Auerbach, A. and Kotlikoff, L. (1987). *Dynamic fiscal policy*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, p.224.
8. Auerbach, A. (2012). Economic Policy. *American Economic Journal*, 4, pp.1–27. DOI: 10.1257/pol.4.2.1.
9. Bazilevich, V. (2014). Economic theory and Political. 9th ed. Kyiv: Znannya, p.710.
10. Lagutin, V. (2002). Monetary and fiscal policy in the strategy of economic growth. *Finance of Ukraine*, 8, pp.11-18.
11. Karlin, M. (2012). Fiscal policy and social transfers in modern Ukraine. *Demography and social economy*, 1, pp.70-76.
12. Krisovaty, A. (2000). Fiscal principles of the socially oriented market economy. *Finance of Ukraine*, 12, pp.46-51.
13. Lyutyi, I. (2009). Theoretical and methodological principles of the fiscal policy. *Finance of Ukraine*, 12, pp.13-20.
14. Otroshko, O. (2005). Fiscal policy as a way of stabilizing the economy. *Finance of Ukraine*, 6, pp.69-75.
15. Melnik, V. (2008). The state fiscal policy in crisis. *Finance of Ukraine*, 11, pp.11-17.
16. Bazilevich, V. (2002). Fiscal policy: state budget, public debt. 1st ed. Kyiv: Atika.
17. Garbuzov, V. (1988). №3: P-Я. In: *Financial and credit dictionary*, 1st ed. Moscow: Finansi i statistika, p.511.
18. Mun, T. (1664). *England's Treasure by Forraign Trade, Or, The Ballance of Our Forraign Trade*. [online] Available at: [https://books.google.com.ua/books?id=FNIAQAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=FNIAQAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
19. Bilodid, I. (1970). In: *Ukrainian dictionary*, 1st ed. Kyiv: Naukova dumka, p.601.
20. Petty, W. (1662). *A Treatise of Taxes & Contribution*. 1st ed. London: for N. Brooke, p.55. [online] Available at: [http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty\\_taxescontributions.pdf](http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty_taxescontributions.pdf).
21. Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. [online] Available at: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/rpCover.html>
22. Friedman, M. (1948). A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability. *The American Economic Review*, [online] (38 (3), pp.245–264. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1810624>.
23. Sutormina, V., Fedosov, V. and Andruschenko, V. (1992). The state – taxes – business. 1st ed. Kyiv: Libid, p.328.
24. Yuriy, S. (2001). Fiscal policy and tax regulations in the European Union. *Ekonomiczna dumka*, 18, pp.88-95.

25. Vasilik, O. (1999). The budget mechanism of economic management. Finance of Ukraine, 9, pp.22-23.
26. Dornbush, R. (1997). Macroeconomics. 1st ed. Moscow: INFRA-M, p.784.
27. Petlenko, Y. (2015). Quasi-fiscal operations and the effectiveness of fiscal consolidation in Ukraine. In: Global trends and prospects of the financial system of Ukraine. Kyiv, pp.176-179.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 35-41

УДК 338.242

JEL Classification: O 170

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/5>

А. Ходжаян, д-р екон. наук, проф.

Київський національний торговельно-економічний університет, Київ,

Б. Ганжа, асп.

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, Київ

## ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Визначено тенденції функціонування неформального сектору економіки на основі запропонованого методичного підходу шляхом поєднання методу неформальної зайнятості (за матеріалами Державної служби статистики України) та методу доходів, отриманих у неформальному секторі економіки (за авторськими розрахунками з використанням експертного оцінювання). Проаналізовано динаміку неформального сектору економіки за ознаками місця проживання, вікових характеристик та рівня освіти населення; кількісні та якісні аспекти зайнятості населення у неформальному секторі економіки. Обґрунтовано необхідність створення передумов для запобігання процесам росту неформального сектору економіки.*

**Ключові слова:** неформальний сектор економіки (НСЕ); формальний сектор економіки (ФСЕ); вибіркоче обстеження; неформальна зайнятість; доходи населення.

**Постановка проблеми.** Актуальність виявлення тенденцій функціонування неформального сектору економіки (надалі НСЕ) зумовлена необхідністю вирішення сукупності заходів у контексті зниження рівня тінізації економіки. Попри відсутність вимог щодо офіційної реєстрації діяльності і доходів у неформальному секторі неформальна зайнятість супроводжується негативними наслідками як для держави, так і для працівника. Для подолання негативних наслідків зайнятого населення у НСЕ, значного зниження рівня неформальної зайнятості необхідно розробити та обґрунтувати заходи з легітимізації працюючих у НСЕ та доходів, отриманих від неформальної виробничої діяльності.

Наукове забезпечення цього процесу полягає у формуванні науково-методичного інструментарію виявлення чинників і масштабів неформального сектору та незареєстрованих доходів за допомогою синтезу різних підходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наслідків існування НСЕ, його впливу на стан національної економіки пред'явлені працями В. Бородюка [1], З. Варналія [2], І. Мазур [3], О. Панкратової [4], Т. Приходько [1], Ю. Харазішвілі [5, 6], А. Ходжаян [7], Ф. Шнайдера [8] та інших. Теоретико-практичні аспекти відносин у НСЕ висвітлюються у роботах Я. Кашуби [9], Е. Лібанової [10] та інших вчених.

**Мета дослідження** полягає у розробці методичного підходу до визначення масштабів та, на цій основі, аналізу тенденцій функціонування неформального сектору економіки.

**Методологія дослідження:** метод анкетного опитування за авторською методикою визначення масштабів та структури неформального сектору економіки за сукупністю ознак: місцем проживання, статеві-віковим складом та рівнем освіти зайнятого у ньому населення; компаративний аналіз отриманих даних на основі соціологічного опитування та інформації за матеріалами методу неформальної зайнятості Державної служби статистики України; методи логічного узагальнення – для забезпечення послідовності проведення наукового дослідження; економіко-статистичний, порівняння, табличний – для дослідження та наочного відображення тенденцій у НСЕ; системно-структурний – для систематизації результатів опитування щодо неформальної діяльності. **Джерела даних і емпірична база дослідження:** анкетне опиту-

вання респондентів щодо фактів отримання доходу у неформальному секторі економіки; матеріали Державної служби статистики України. **Структура діапазону даних:** залучення 450 осіб, які представляли різні верстви населення за такими ознаками: вік, стать, місце проживання, освіта. **Опис методів збору даних:** опитування на основі змісту анкети проведено в трьох регіонах, а саме: м. Чернігів та Чернігівська область, м. Львів та Львівська область, м. Вінниця та Вінницька область. Статистичну обробку отриманих результатів проведено з використанням загальноприйнятих методів.

### Основні результати дослідження.

Тінюву економіку слід розглядати як економічну діяльність, що не обліковується офіційною статистикою, частково не потрапляє до валового внутрішнього продукту і не оподатковується державою.

Неформальний сектор економіки – це частина сектору домашніх господарств, некорпоративних підприємств, тобто підприємств, які належать окремим особам або домашнім господарствам, що здійснюють виробництво товарів і послуг як для власного споживання, так і для продажу на ринку. Прикладом такої діяльності можуть бути: дрібні послуги викладачів (репетиторство); неофіційна зайнятість у торгівлі, у будівництві та у сільському господарстві [7].

Із сукупності економічних відносин особливий інтерес викликають неформальні економічні відносини, що виникають між домогосподарствами і державою, характерними рисами яких є відсутність вимог щодо офіційної реєстрації суб'єктів господарювання та (чи) працюючих на них, дрібний розмір підприємств, використання особистої праці власника чи його родини тощо. Класифікацію складових НСЕ доцільно провадити за такими критеріями: за розмірами підприємств та кількістю працюючих на них; за наявністю реєстрації; за потенційною можливістью перетворення неформальних відносин у формальні; за взаємообумовленістю відносин із іншими секторами економіки. Відповідно до розміру підприємств та кількістю працюючих на них до НСЕ віднесено: дрібні підприємства за чисельністю зайнятих (розмір може визначатися за чисельністю постійних найманих працівників, або за загальною чисельністю найманих працівників, або за загальною чисельністю працівників, включаючи самого підприємця, партнерів по бізнесу та

членів сім'ї, які беруть участь у виробництві, допомагають у власній справі). За критерієм "наявність реєстрації" до НСЕ відносять: дрібні підприємства з відсутньою реєстрацією, заниженням звітних даних при зареєстрованій діяльності, непередставленням звітності тощо; найманих працівників підприємства з відсутньою реєстрацією (відсутністю трудових угод, що передбачають сплату роботодавцем податків та внесків по соціальному страхуванню та захист з боку трудового законодавства). За потенційною можливістю перетворення неформальних відносин у формальні до НСЕ відносять: осіб, які займаються неформальною діяльністю нерегулярно (тимчасово), у незначних обсягах; суб'єктів господарювання, які не реєструють своєї діяльності через надмірне оподаткування. При знятті розмірів податків та зборів можуть формалізувати свої економічні відносини; осіб, які за будь-яких умов не схильні перетворювати свої неформальні економічні відносини у формальні. За взаємообумовленістю відносин із іншими секторами економіки до НСЕ варто віднести: установи державного сектору, яким притаманні дрібні порушення законодавства при наданні послуг, що не тягнуть за собою кримі-

нальної чи адміністративної відповідальності; сектор домогосподарств – особи, які працюють за власний рахунок при сільськогосподарському або іншому виробництві для власного кінцевого споживання та/або продажу на ринку; заняття репетиторством; чайові. [7].

Домінуючим методом визначення рівня неформального сектору економіки, є метод неформальної зайнятості. За даними Держстату у 2015 році зайнятість у НСЕ становила 4303,3 тис. осіб, або 26,1% від всього зайнятого населення України (у віці 15-70 років), тоді як у 2011 році аналогічний показник становив 23,1% (табл. 1).

У НСЕ зайнятість 2015 року є найбільшою за 2011-2015 роки. Спостерігається негативна тенденція на ринку трудових ресурсів, яка проявляється у перерозподілі зайнятості з формального сектору економіки (ФСЕ) на користь неформального сектору (НСЕ). Якщо у 2011 році співвідношення працюючих у НСЕ до працюючих у формальному було 23,1% до 76,9%, то у 2015 воно склало 26,1% до 73,9 %. Зростання частки працюючих у неформальному секторі є одним із проявів деструктивних процесів у економіці України.

Таблиця 1. Динаміка зайнятості населення за секторами економіки (формальним та неформальним)

	2011		2012		2013		2014		2015	
	усього, тис. осіб	у відсотках до підсумку	усього, тис. осіб	у відсотках до підсумку	усього, тис. осіб	у відсотках до підсумку	усього, тис. осіб	у відсотках до підсумку	усього, тис. осіб	у відсотках до підсумку
Усього, тис. осіб	20 324,2	100	20 354,3	100	20 404,1	100	18 073,3	100	16 443,2	100
працюючі у НСЕ	4 704,9	23,1	4 651,6	22,9	4 805,9	23,6	4 540,9	25,1	4 303,3	26,1
працюючі у ФСЕ	15619,3	76,9	15598,2	77,1	15598,2	1,0	13532,4	74,9	12139,9	73,9

Джерело: розраховано за даними [11, 12, 13, 14, 15]

Масштаб неформального сектору економіки за місцем проживання, особливості вікового складу зайнятих у ньому, рівень їх освіти пропонуємо визначати за результатами вибіркового обстеження. Особлива увага приділяється наступним складовим дослідження: мінімальний об'єм вибірки; репрезентативність вибірки; методи збору даних.

На основі розробленого протоколу анкетування та змісту анкети було проведено пілотне дослідження респондентів м. Чернігова з метою визначення мір варіабельності результатів опитування в групах за віком, освітою, статтю та місцем проживання. Результати пілотного дослідження представляють собою 10%-ве вибіркоче обстеження методом випадкового безповторного відбору. З метою визначення меж ценових складових дослідження, які б забезпечували достовірність отриманих результатів, за середніми значеннями та показниками варіації ознак пілотного дослідження були визначені із ймовірністю  $P=0,910$  (або значущістю  $\alpha=1-P=0,090$ ) довірчі інтервали, в яких знаходяться середні значення ознак "вік" (В) та "рівень доходів" (РД) респондентів в генеральній сукупності:

$$\Delta_B = t \sqrt{\frac{\sigma_B^2}{n}} = 1,7 \sqrt{\frac{5,269}{120}} = 0,357 \text{ років};$$

$$\Delta_{RD} = t \sqrt{\frac{\sigma_{RD}^2}{n}} = 1,7 \sqrt{\frac{123886,5}{120}} = 59,84 \text{ грн} \quad (1)$$

де  $\sigma_B^2, \sigma_{RD}^2$  дисперсії ознак "вік" та "рівень доходів" відповідно,  $n$ -об'єм вибірки пілотного опитування,  $t$  – коефіцієнт довіри для заданого рівня ймовірності  $P$ .

Таким чином з ймовірністю 0,910 можна стверджувати, що середнє значення віку опитаних в генеральній сукупності буде знаходитись в межах  $44,7 \pm 0,357$  років, тобто від 44,34 до 45,06 років. Аналогічно при цьому середнє значення рівня доходів опитаних в генеральній

сукупності буде знаходитись в межах  $2853 \pm 59,84$  грн., тобто від 2793 до 2912 грн. При цьому у вказаних межах буде знаходитись 910 опитаних із кожної 1000.

Необхідна чисельність вибірки пілотного дослідження для ознак дослідження становить:

$$n_B = \frac{t^2 \sigma_B^2}{\Delta_B^2} = \frac{1,7^2 \times 5,269}{0,357^2} = 119,47 \approx 120 \text{ осіб};$$

$$n_{RD} = \frac{t^2 \sigma_{RD}^2}{\Delta_{RD}^2} = \frac{1,7^2 \times 123886,5}{59,84^2} = 119,27 \approx 120 \text{ осіб} \quad (2)$$

Необхідна чисельність вибірки пілотного дослідження при підвищенні рівня значущості на 40% буде становити:

$$n_B' = \frac{t^2 \sigma^2}{(\Delta(1-0,4))^2} = \frac{1,7^2 \times 5,269}{(0,357(1-0,4))^2} = 331,9 \approx 332 \text{ осіб};$$

$$n_{RD}' = \frac{t^2 \sigma^2}{(\Delta(1-0,4))^2} = \frac{1,7^2 \times 123886,5}{(59,84(1-0,4))^2} = 277,7 \approx 278 \text{ осіб} \quad (3)$$

Як видно з проведеного пілотного дослідження, для досягнення заданого рівня достовірності отриманих результатів кількість респондентів, які будуть забезпечувати репрезентативність вибірки становить

$$n = \frac{N \cdot t^2 \cdot p \cdot q}{N \cdot \alpha^2 + t^2 \cdot p \cdot q}, \quad (4)$$

де  $n$  – обсяг вибірки;  $N$  – обсяг генеральної вибірки;  $p, q$  – ймовірність здійснення (нездійснення) події відповідно;  $\alpha$  – гранична похибка вибірки.

При рівні значущості  $\alpha = 0,05$  критичне значення розподілу Стюдента становить  $t = 1,96$ ; ймовірність здійснення і нездійснення події рівноможливі  $p = q = 0,5$  і

за заданих умов дослідження обсяг вибірки, яка буде репрезентативною, повинен бути не менше ніж:

$$n = \frac{42765000 \cdot 1,96^2 \cdot 0,25}{42765000 \cdot 0,05^2 + 1,96^2 \cdot 0,25} = 399,99 \approx 400.$$

Таким чином можна вважати, що результати дослідження будуть достовірними з ймовірністю 95%.

Для участі в опитування усього було залучено 450 осіб, які представляли різні верстви населення за такими ознаками: вік, стать, місце проживання, освіта. Опитування проведено в трьох регіонах, а саме: м. Чернігів та Чернігівська область, м. Львів та Львівська область, м. Вінниця та Вінницька область.

**Таблиця 2. Зайнятість населення України у НСЕ (за статтю та місцем проживання) у 2011-2015 роках**

	2011		2012		2013		2014		2015	
	усього, тис. осіб	у відсотках до загальної кількості зайнятих в економіці	усього, тис. осіб	у відсотках до загальної кількості зайнятих	усього, тис. осіб	у відсотках до загальної кількості зайнятих	усього, тис. осіб	у відсотках до загальної кількості зайнятих	усього, тис. осіб	у відсотках до загальної кількості зайнятих
Усе населення	4 704,9	23,1	4 651,6	22,9	4 805,9	23,6	4 540,9	25,1	4 303,3	26,1
Жінки	2 193,3	22,2	2 131,6	21,6	2 172,8	22,1	1 920,6	22,0	1 772,2	22,5
Чоловіки	2 511,6	24,1	2 520,0	24,0	2 633,1	24,9	2 620,3	28,0	2 531,1	29,5
Міські поселення	1 589,6	11,5	1 622,9	11,6	1 684,6	12,0	2 243,0	12,4	2 118,3	18,7
Сільська місцевість	3 115,3	48,3	3 028,7	47,5	3 121,3	48,7	2 297,9	43,4	2 185,0	42,6

Джерело: розраховано за даними [11, 12, 13, 14, 15]

При аналізі динаміки зайнятості населення України у 2011-2015 роках варто зазначити, що більше 40 %, зайнятих у НСЕ – це сільські жителі (таблиця 2). Цей показник у 2011 році становив 48,3%, у 2012 – 47,5, а у 2015 – 42,6%. Причинами особливого поширення неформальних відносин на селі є зменшення працюючих у сільському господарстві через зміну організаційно-правових форм підприємств у сільській місцевості, ліквідацію колективних форм господарювання. Наявність потужних, сучасних засобів праці у рослинництві та тваринництві сприяє вивільненню додаткової кількості

працюючих, тому сферою використання праці стала нелегальна робота в різних галузях, робота на присадибних ділянках та робота у фермерських господарствах, що є нелегальною або незареєстрованою.

При характеристиці зайнятого населення у НСЕ (за статусами) простежується така тенденція: в містах та селах переважають працюючі не за наймом (до них належать роботодавці, само зайняті, члени сім'ї, які працюють безкоштовно). У 2011 році у містах останні склали 43,0 %, у сільській місцевості – 96,3 % (таблиця 3). У 2015 році ситуація практично не змінилась.

**Таблиця 3. Зайнятість населення у НСЕ (за статусами зайнятості) у 2011-2015 рр.**

Рік	Місце проживання	Усього, тис. осіб	У % до загальної кількості зайнятих	У тому числі			
				працюючі за наймом, тис. осіб	працюючі за наймом, %	працюючі не за наймом, тис. осіб	працюючі не за наймом, %
2011	місто	1589,6	11,5	1063,9	8,4	525,7	43,0
	село	3115,3	48,3	522,9	13,9	2592,8	96,3
2012	місто	1622,9	11,6	1076,0	8,4	546,9	44,8
	село	3028,7	47,5	528,2	14,0	2500,5	96,2
2013	місто	1684,6	12,0	1105,9	8,7	578,7	47,6
	село	3121,3	48,7	543,0	14,6	2578,3	96,0
2014	місто	2243,0	17,6	1801,1	15,4	441,9	40,2
	село	2297,9	43,4	653,9	18,5	1644,0	93,0
2015	місто	2118,3	18,7	1697,8	16,5	420,5	42,1
	село	2185,0	42,6	687,4	19,6	1497,6	92,3

Джерело: розраховано за даними [11, 12, 13, 14, 15]

Також спостерігається висока частка осіб, які працюють не за наймом: у містах – 42,1%, а у сільській місцевості – 92,3%. Причиною є масове безробіття на селі у зв'язку з відсутністю промислових, переробних, соціальних об'єктів.

Хоча, НСЕ є домінуючим місцем прикладання праці зайнятих сільських мешканців, ситуація зі співвідношенням працюючих у НСЕ міських та сільських жителів за останні роки змінилась.

При проведенні власного дослідження рівня НСЕ за місцем проживання до середнього значення рівня доходів у неформальному секторі при аналізі за ознакою "місце проживання" був застосований алгоритм групування за параметром "рівень доходів у неформальному секторі". Основні етапи алгоритму та отримані результати: основний групувальний параметр – "рівень доходів у неформальному секторі"; кількість груп розбивки

за формулою Стерджеса  $m = 1 + 3.322 \lg(n)$ , де  $n=450$  становить  $m=9$  груп; ширина інтервалів розбивки масиви становить

$$h = \frac{R_{рД}}{m} = \frac{\max R_{рД, \%} - \min R_{рД, \%}}{m} = \frac{85 - 5}{9} = 8,93,$$

де  $R_{рД}$  – розмах варіації рівня доходів від неформального сектору;  $\max R_{рД}, \min R_{рД}$  – максимальне та мінімальне значення рівня доходів від неформального сектору відповідно. Результати групування приведені на рисунку 1.

За результатами дослідження встановлено, що максимальна питома вага опитаних має рівень доходів від неформального сектору у межах 23-32%, що характерно як для респондентів з сільської місцевості (30,39%) так і опитаних жителів міст (21,57%). Для цієї групи респондентів (204 особи та 245 осіб для сільської місце-

вості та міст відповідно) характерним є достатньо тісний кореляційний зв'язок із віком опитуваних

$$\left( r_{\frac{\text{СЕЛО}}{\text{ТД/ВІК}}} = 0,356; r_{\frac{\text{МІСТО}}{\text{ТД/ВІК}}} = -0,326 \right).$$

Біля 20% опитаних в сільській місцевості мають рівень доходів від неформального сектору у межах 14-23% та 32-40%. Кореляційна залежність рівня їх дохо-

дів у неформальному секторі опитаних у сільській місцевості і віку становить  $\left( r_{\frac{\text{СЕЛО}}{\text{ТД/ВІК}}} = 0,201 \right).$

На відміну, серед жителів міст значна доля рівня доходів від неформального сектору приходить на 32-40% (16,7% опитаних) та 40-49% (13,7% опитаних).

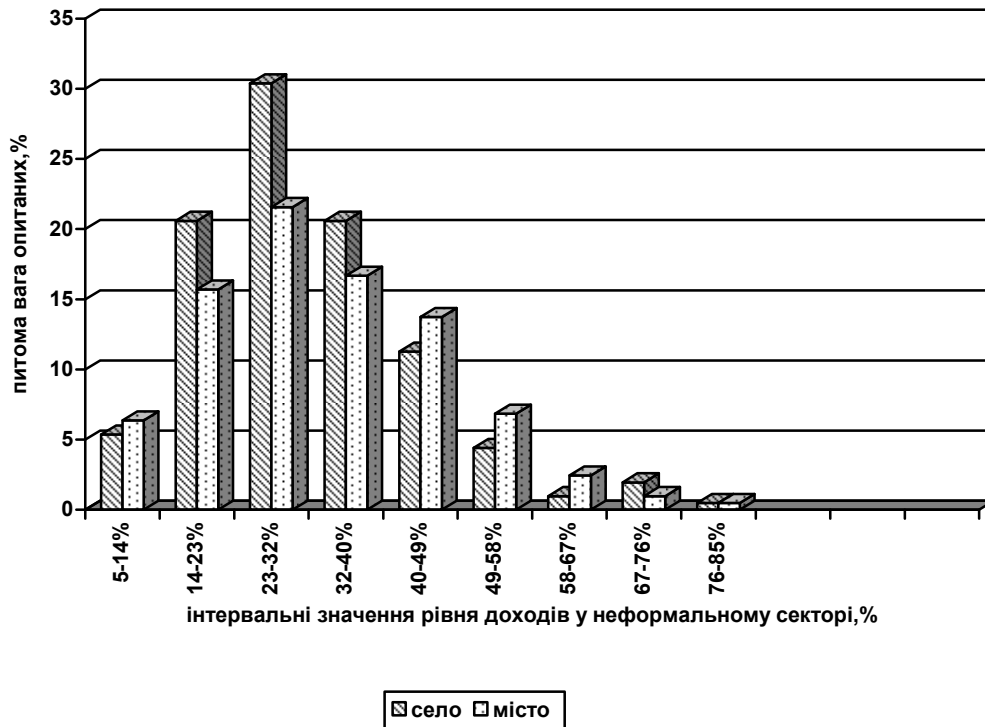


Рис. 1. Структура отриманих доходів за місцем проживання респондентів у неформальному секторі економіки

Джерело: розраховано за результатами власного дослідження

Для опитаних жителів міст характерний більш тісний кореляційний зв'язок рівня доходів від неформального сектору з віком опитаних, який становить  $r_{\frac{\text{МІСТО}}{\text{ТД/ВІК}}} = -0,346$  та  $r_{\frac{\text{МІСТО}}{\text{ТД/ВІК}}} = -0,387$  для відповідних груп.

Для інших груп доходів характерним є як мала доля опитаних (на рівні 1-5% так і статистична незначущість кореляційних зв'язків рівня доходів у НСЕ та віку опитуваних).

Базою для визначення числа груп розбивки за формулою Стерджеса є оцінка кількості подій з різними ймовірностями в схемі випробувань Бернуллі тривалістю етап за додатковими умовами апроксимації значень випадкової величини.

Розподіл величин, які при цьому отримують (розподіл Бернуллі) апроксимується при достатньо великих значеннях нормальним розподілом згідно теореми Муавра-Лапласа, що дає підстави при припущенні про близькість розподілу величини, яка досліджується, до нормального і, відповідно, до апроксимуючого до нього біноміального, використовувати оцінку кількості інтервалів розбивки відповідно кількості дискретних значень, які очікуються, для розподілу Бернуллі, що приводить до правила Стерджеса.

При аналізі динаміки зайнятого населення за даними Держстату за місцем проживання варто відмітити зменшення частки сільського населення, зайнятого у НСЕ. Якщо у 2011 році цей показник становив 48,3%, то

у 2015 році – 42,6%. Частка ж міського населення, яке зайняте у НСЕ, за аналогічний період зросла з 11,5% до 18,7%. Результати авторського дослідження свідчать, що у місті у 2015 році рівень неформального сектору становив 21,57% (проти 18,7% за офіційними даними), а в сільських поселеннях – 30,4% (проти 42,6% за офіційними даними). Результати власного дослідження підтверджують той факт, що розрив за рівнем неформальної зайнятості у міських та сільських поселеннях є, але не настільки великий як свідчать дані Держстату. Якщо раніше у містах неформальна зайнятість не набувала значного поширення у зв'язку з можливостями працевлаштування у формальному секторі економіки, то у 2011-2015 роках зменшення сільського населення за рахунок смертності та міграції, деструктивні процеси, що відбулися у промисловості України і зв'язку з воєнними діями, спричинили зростання більш швидкими темпами зайнятості у НСЕ міст [11-14].

При здійсненні якісної характеристики неформальної зайнятості населення, варто відмітити, що у розрізі вікових груп найбільш високий її рівень у 2015 році відмічався серед осіб у віці 15–24 роки (36,1% ) та у віці 60–70 років (37,2%). Це пояснюється низьким рівнем соціального захисту осіб цих вікових груп [9]. Один із найвищих рівнів неформальних відносин спостерігається у наймолодшій віковій групі населення (від 15 до 24 років). Це є свідченням наявності об'єктивних і суб'єктивних чинників, які перешкоджають працевлашту-

ванню молоді у формальному секторі економіки. Якщо у 2011 р. особи віком 15 – 24 років були учасниками неформальних відносин на 32,6 %, то у 2012 – 2013 роках цей показник зріс до 36,1% (таблиця 4).

Ускладнення щодо працевлаштування молоді у 2014 та 2015 роках позначилось на зростанні зайнятості осіб цієї вікової групи у неформальному секторі до 33,2% та 36,1% відповідно. Як наслідок зростаючого безробіття та зниження рівня реальних доходів активізується участь у НСЕ населення у найбільш продуктив-

ному віці (40-49 років) з 18,6 % у 2011 до 24 % у 2015 році. Негативна динаміка кількості зайнятих у НСЕ спостерігається лише у групі населення пенсійного віку, про що свідчить зниження показника зайнятості у НСЕ за 2011-2015 роки з 59,2 % до 37,2 %. Доведено, що у всіх вікових групах рівень неформальних доходів становить біля третини. Найвищий рівень (36%) має потенційно найбільш активна, мобільна та продуктивна вікова група – 35-39 років.

**Таблиця 4. Зайнятість населення у НСЕ (за віковими групами) у 2011-2015 роках (у відсотках до зайнятого населення відповідної вікової групи)**

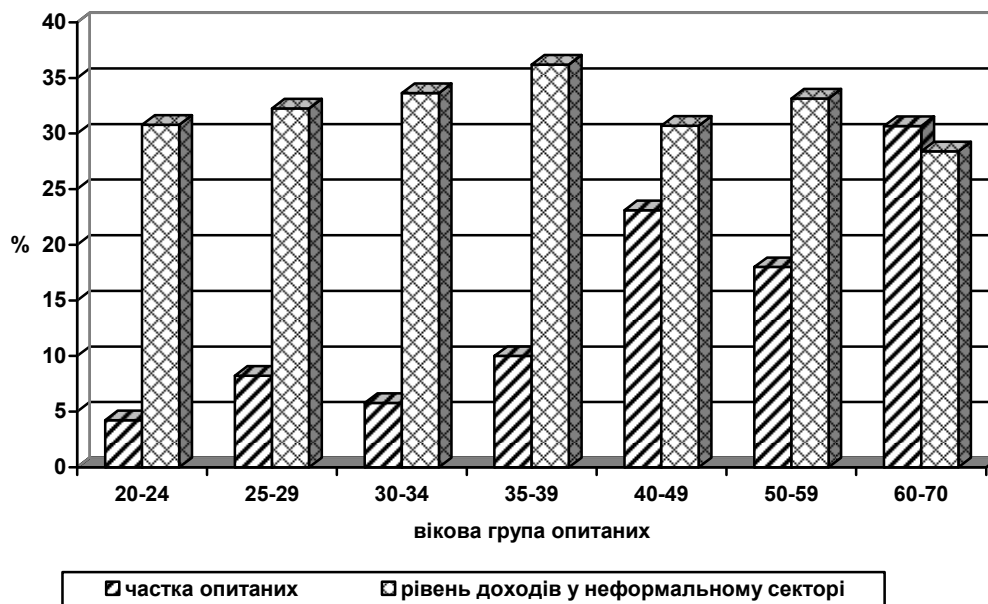
Усього у тому числі за віковими групами	За даними Держстату					За власним дослідженням
	2011	2012	2013	2014	2015	2015
15-24	32,6	31,3	31,1	33,2	36,1	31
25-29	19,8	20,0	20,3	25,4	26,8	32
30-34	18,4	18,1	18,8	23,1	24,5	34
35-39	18,4	18,9	19,7	23,9	25,6	36
40-49	18,6	18,5	19,2	23,3	24,0	31
50-59	22,1	22,3	23,6	23,0	24	33
60-70	59,2	56,0	58,7	41,0	37,2	28

Джерело: розраховано за даними [11, 12, 13, 14, 15] та за результатами власного дослідження

При проведенні власного дослідження результати щодо вікової структури працюючих у НСЕ дещо відрізняються від показників офіційної статистики. Основні розбіжності продемонстровано за двома віковими групами (15-24 років та 60-70 років). За результатами опитування населення цих вікових груп отримано нижчі показники (таблиця 4), за рештою вікових груп – вищі.

На неформальну зайнятість суттєвий вплив має освіта: чим нижчий рівень освіти, тим нижчі доходи і

потреба отримання додаткового доходу у неформальному секторі. Але на фоні великої частки осіб, зайнятих у НСЕ, з повною загальною середньою освітою (у 2015 році – 67,5%), намітилась досить неоднозначна тенденція зростання чисельності зайнятих з повною вищою освітою. З 2011 по 2015 рік частка таких осіб зросла з 7,2% до 12,2 %.



**Рис. 2. Структура неформального сектору економіки України за віковими групами респондентів**

Джерело: розраховано за результатами власного дослідження

При проведенні власного дослідження частки неформальної зайнятості населення економіки за ознакою рівня освіти сформовані масиви даних за рівнями осві-

ти "середня", "неповна вища", "вища". Загальна структура отриманих доходів у неформальному секторі респондентів за рівнем їх освіти приведена таблиці 5.

**Таблиця 5. Освітній рівень зайнятого населення у НСЕ  
(у % від загальної чисельності зайнятого населення у НСЕ)**

Рівні освіти	2015	
	За даними Держстату [15]	За результатами власного дослідження
Неповна вища та вища	27,5	30,41
Неповна загальна середня, базова загальна середня	72,5	69,36

*Джерело:* авторське групування

За результатами власного дослідження у найбільш однорідній та статистично значущій групі НСЕ з рівнем доходу від неформального сектору в межах на 2-го, 3-го та 4-го інтервалів розбивки рівня доходів від неформального сектору (25-29%, 30-34%, 35-39%) частка осіб із середньою освітою становить 69,36% від опитаних, із неповною вищою та вищою освітою становить сумарно 30,41%. Таким чином, результати власного дослідження підтверджують висновки офіційної статистики щодо переважання участі у неформальних видах діяльності осіб з неповною середньою та базовою середньою освітою. Рівень зайнятості осіб з вищою освітою у НСЕ за власним дослідженням є дещо вищий, ніж показники офіційної статистики – 30,41 проти 27,5 %.

У якості важливих напрямів підтримки переходу суб'єктів із неформального сектору економіки у формальний є формування сприятливого для цього економічного, інституційного та інфраструктурного середовища, обґрунтування суспільної доцільності та необхідності цього процесу та відповідна пропаганда серед населення.

**Висновки.** Запропонований методичний підхід щодо поєднання методу неформальної зайнятості Держстату та методу неформальних доходів із застосуванням експертних оцінок дозволить більш точно визначати масштаб НСЕ та динаміку притаманних йому пропорцій, відстежувати динаміку тіньової зайнятості з метою оцінювання дієвості заходів державної політики щодо детінізації економіки.

**Дискусійним**, а також таким, що потребує подальшого наукового дослідження і обґрунтування є: питання визначення суті, характерних рис неформального сектору економіки та напрямів його детінізації; формування науково-методичного інструментарію виявлення масштабів і чинників неформального сектору.

#### Список використаних джерел

1. Бородюк В. Оцінка масштабів тіньової економіки та її вплив на динаміку макроекономічних показників / Бородюк В., Турчинов О., Приходько Т. // Економіка України. – 1996. – №11. – С. 19–23.
2. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56 – 67.

**А. Ходжаян, д-р экон. наук, проф.**

Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев, Украина,

**Б. Ганжа, асп.**

Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, Киев, Украина

#### ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

*Определены тенденции функционирования неформального сектора экономики на основе предложенного методического подхода путем объединения метода неформальной занятости (по материалам Государственной службы статистики Украины) и метода доходов, полученных в неформальном секторе экономики (по собственным расчетам с использованием экспертных оценок). Проанализирована динамика неформального сектора экономики по признакам места проживания, возрастных характеристик и уровня образования населения. Исследованы количественные и качественные аспекты занятости населения в неформальном секторе экономики. Обоснована необходимость создания предпосылок для предотвращения процессов роста неформального сектора экономики.*

*Ключевые слова:* неформальный сектор экономики; формальный сектор экономики; выборочное обследование; неформальная занятость; доходы населения.

**A. Khodzhaian, Doctor of Science (Economics), Professor**  
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine,  
**B. Ganzha, PhD Student**

State Scientific Research Institute for Information and Economic Modeling, Kyiv, Ukraine

#### TRENDS OF FUNCTIONING OF THE INFORMAL SECTOR OF THE UKRAINE ECONOMY

*Abstract. Defined the tendencies of functioning of the informal economy on the basis of the proposed methodological approach by combining the method of informal employment (according to the materials of the State statistics service of Ukraine) and the method of income earned in the informal sector (own calculations with the use of expert evaluation). Analyzed the dynamics of the informal economy by signs of place of residence, age characteristics and education level of the population. Investigated the quantitative and qualitative aspects of employment in the informal sector of the economy, and grounded the necessity of creating preconditions for the prevention of processes of growth of the informal sector of the economy.*

*Key words:* informal sector of the economy; formal sector of the economy; sample survey; informal employment; income of the population.

3. Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет національної безпеки [Текст] / І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №3(8). – С. 76-83.

4. Панкратова Е. Н. Роль теневого сектора в национальной экономике Украины [Текст] / Е. Н. Панкратова // Вестник Нац. тех. университета "ХПИ" Сб. научных трудов. Тематический вып.: Технический прогресс и эффективность производства.- Харьков, НТИ "ХПИ". – 2011. – №7. – С. 66-72.

5. Харазішвілі Ю. М. Методичний підхід до оцінювання тіньової зайнятості в Україні / Харазішвілі Ю. М., Дмитренко Н. М. // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 16–28.

6. Харазішвілі Ю. М. Класична модель функції сукупної пропозиції в контексті кейнсіанської теорії / Харазішвілі Ю. М. // Статистика України. – 2006. – №1. – С. 42–48.

7. Ходжаян А., Шиптенко Т. Тіньова економіка як економічна категорія та об'єкт оцінювання [Текст] / А. Ходжаян, Т. Шиптенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – №11. – С. 74-80. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>

8. Schneider, Friedrich (2005): Shadow Economies around the World: what do we really know? // HYPERLINK "<http://econpapers.repec.org/article/eeepoleco/>" European Journal of Political Economy, 2005, vol. 21, issue 3, pages 598-642.

9. Кашуба Я. М. Тенденції зайнятості у неформальному секторі економіки України [Текст] / Я. М. Кашуба // Ефективна економіка. – 2015. – № 8. – С. 28-36.

10. Лібанова Е. М. Неформальний сектор ринку праці: визначення та методи оцінки [Текст] / Е. М. Лібанова, А. Л. Баланда // Зайнятість та ринок праці : Міжвідомчий наук. зб. – Вип. 6. – К. : РВПС України НАНУ, 1998. – С. 245–246.

11. Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2012/07\\_2012/zb\\_ean\\_2011.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/07_2012/zb_ean_2011.zip)

12. Економічна активність населення України 2012. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/sb/07\\_13/sb\\_ean\\_2012.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/sb_ean_2012.zip)

13. Економічна активність населення України 2013. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2014/zb/07/zb\\_ean\\_2013.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/07/zb_ean_2013.zip)

14. Економічна активність населення України 2014. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/zb/07/zb\\_ean\\_2014.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/07/zb_ean_2014.zip)

15. Економічна активність населення України 2015. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2016/zb/07/zb\\_ean\\_2015pdf.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_ean_2015pdf.zip)

**Надійшла до редколегії 06.01.17**

**Date of editorial approval 20.01.17**

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



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

1. Borodyuk, V., Turchinov, O., Prihodko, T. (1996). Otsinka masshtabiv tinovoyi ekonomiki ta yiyi vpliv na dinamiku makro ekonomichnih pokaznikov. *Ekonomika Ukrainy*, 11, 19–23.
2. Varnaliy, Z. (2007). Shlyahi detinizatsiyi ekonomiki Ukrainy tay iyi osoblivosti. *Bankivska sprava*, 2, 56 – 67.
3. Mazur, I. I. (2008). Detinizatsiya ekonomikiy ak prioritet natsionalnoy bezpeki. *Strategichni prioriteti*, 3(8), 76-83.
4. Pankratova, E. N. (2011). Rol tenevogo sektora v natsionalnoy ekonomike Ukrainy. *Vestnik Nats. teh. universiteta "HPI"*, 7.Sb. nauchnyh trudov. Tematicheskiy vyp.: Tehnicheskiy progress i effektivnost proizvodstva. (ss. 66-72).
5. Harazishvili, Yu. M., Dmitrenko, N. M. (2010). Metodichniy pidhid do otsinyuvannya tinovoyi zaynyatosti v Ukrainy. *Ekonomika Ukrainy*, 12, 16–28.
6. Harazishvili Yu. M. (2006) Klasichna model funktsiyi sukupnoyi propozitsiyi v konteksti keynsianskoyi teorii. *Statistika Ukrainy*, 1, 42–48.
7. Hodzhayan, A., Shiptenko, T. Tinova ekonomika yak ekonomichna kategoriya ta ob'ekt otsinyuvannya. *Visnik Kiyivskogo natsionalnogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka*, 11, 74–80. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>
8. Schneider, Friedrich (2005) Shadow Economies around the World: What do we really know? *European Journal of Political Economy*, vol. 21, issue 3, 598-642. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.10.002>
9. Kashuba, Ya. M. (2015). Tendentsiyi zaynyatosti u neformalnomu sektori ekonomiki Ukrainy. *Efektivna ekonomika*, 8, 28-36.
10. Libanova, E. M., Balanda, A. L. (1998) Neformalniy sektor rinku pratsi: viznachennya ta metodi. *Zaynyatist ta rinek pratsi : Mizhvidomchiy nauk. zb.*, 6, 245–246.
11. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. (2011). Ekonomichna aktivnist naselelnya Ukrainy 2011. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2012/07\\_2012/zb\\_ean\\_2011.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/07_2012/zb_ean_2011.zip)
12. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. (2012). Ekonomichna aktivnist naselelnya Ukrainy 2012. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/sb/07\\_13/sb\\_ean\\_2012.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/sb_ean_2012.zip)
13. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. (2013). Ekonomichna aktivnist naselelnya Ukrainy 2013. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2014/zb/07/zb\\_ean\\_2013.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/07/zb_ean_2013.zip)
14. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. (2014). Ekonomichna aktivnist naselelnya Ukrainy 2014. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/zb/07/zb\\_ean\\_2014.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/07/zb_ean_2014.zip)
15. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. (2015). Ekonomichna aktivnist naselelnya Ukrainy 2015. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2016/zb/07/zb\\_ean\\_2015pdf.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_ean_2015pdf.zip)

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 41-46

УДК 331.108.2:331.101.32

JEL Classification: J21; L14

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/6>

С. Цимбалюк, д-р екон. наук, доц.

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", Київ

## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ СЕРЕД ВНУТРІШНЬОЇ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ

*Сформульовано концептуальні положення, які розкривають сутність поняття "бренд роботодавця". Установлено наявність зв'язку між брендом роботодавця та рівнем задоволення працівників компенсаційним пакетом, умовами праці, наявністю умов для професійного і кар'єрного зростання та ставленням керівництва компанії до працівників. За результатами дослідження побудовано регресійну модель залежності бренду роботодавця від факторних ознак.*

**Ключові слова:** імідж; бренд роботодавця; цільова аудиторія; внутрішня цільова аудиторія..

**Вступ.** Для здобуття підприємством конкурентних переваг важливе значення має формування позитивного іміджу як у бізнес-середовищі, так і на ринку праці. Для характеристики іміджу підприємства на ринку праці використовується поняття "бренд роботодавця". Бренд роботодавця характеризує набір переваг (матеріальних і нематеріальних), які можуть одержати наймані працівники від підприємства, з яким вони перебувають у трудових відносинах.

Підприємства, які не дбають про бренд роботодавця, не приділяють уваги формуванню привабливих пропозицій для персоналу, не тільки не можуть залучити компетентних, мотивованих працівників, здатних результативно працювати та продукувати інновації, а й ризикують втратити наявних власників людського капіталу, що негативно впливатиме на результативність діяльності та конкурентоспроможність підприємства на ринку товарів (послуг). У зв'язку з цим формування позитивного бренду роботодавця стає одним із ключових завдань менеджменту багатьох провідних компаній. Зростання значущості бренду роботодавця для залучення та закріплення на підприємстві компетентних і кваліфікованих працівників, а також посилення їхньої лояльності до роботодавця та мотивації обумовлює необхідність опрацювання концептуальних засад, які розкривають сутність поняття "бренд роботодавця", виявлення факторів, що впливають на його формування, та розроблення інструментарію формування позитивного іміджу підприємства на ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Чимало іноземних науковців займалися дослідженням теоретич-

них і прикладних аспектів формування позитивного бренду роботодавця. З-поміж таких науковців треба виокремити праці С. Берроу [1; 2], М. Едвардса [3], Т. Емблера [1], Г. Мартіна [4], Б. Мінчінгтона [5], Р. Мослі [2], Л. Сартейна [6], С. Хетрік [4], М. Шуманна [6] та ін.

Т. Емблер та С. Берроу [1] вперше запропонували використовувати методи бренд-менеджменту у сфері управління людськими ресурсами. У праці [2] С. Берроу та Р. Мослі описують переваги розвитку компаніями свого бренду роботодавця, особливості формування ціннісних пропозицій для персоналу та інструменти посилення лояльності працівників. Г. Мартін і С. Хетрік [4] обґрунтовують взаємозв'язок між корпоративним брендом, репутацією компанії і брендом роботодавця. У праці [5] Б. Мінчінгтона розкрито роль лідерів у формуванні бренду роботодавця, прикладні аспекти підготовки стратегічного плану роботи над брендом роботодавця, а також методичні засади оцінювання рентабельності інвестицій у його формування. Л. Сартейн і М. Шуманн [6] описують зв'язок між брендом роботодавця та задоволеністю споживачів товарів і послуг через посилення лояльності та мотивації персоналу.

Разом з тим залишаються малодослідженими причини виникнення та поширення в теорії та практиці поняття "бренд роботодавця", відсутнє належне обґрунтування доцільності інвестування підприємствами коштів у його формування. Бракує системних досліджень практики формування позитивного бренду роботодавця на вітчизняних підприємствах, впливу бренду роботодавця на імідж підприємства на товарному ринку та визначення найбільш значущих факторів, які сприяють

позитивному його формуванню з урахуванням специфіки вітчизняних соціально-трудових відносин.

**Мета дослідження** полягає в обґрунтуванні найбільш значущих факторів, які сприяють формуванню позитивного бренду роботодавця серед внутрішньої цільової аудиторії.

**Методологія дослідження.** Ключовим поняттям дослідження є "бренд роботодавця". Оскільки це поняття є відносно новим у теорії управління, зокрема управління персоналом, то доцільно навести його змістові характеристики.

С. Берроу та Т. Емблер трактують бренд роботодавця як сукупність функціональних, економічних і психологічних переваг, які можна одержати в результаті роботи в певній компанії [1]. Б. Мінчінгтон визначає бренд роботодавця як імідж організації, що має "відмінне місце роботи" у свідомості співробітників і основних заінтересованих сторін [5]. Як зазначають Л. Сартейн і М. Шуманн, бренд роботодавця є обіцянкою співробітникам забезпечити такі емоції, які б своєю чергою мотивували б їх доносити до покупця споживчий бренд [6]. Окремі автори пропонують розглядати "бренд роботодавця" з таких позицій: образ компанії як хорошого місця роботи в очах усіх заінтересованих осіб; сукупність економічних, професійних і психологічних вигід, які одержує працівник; спосіб, у який власники формують ідентичність свого бізнесу, починаючи з базових цінностей, і, закінчуючи тим, як вони доносять її до всіх заінтересованих осіб [7, с. 9].

*На основі узагальнення дефініцій різних авторів, з урахуванням змісту поняття "бренд" та специфіки соціально-трудових відносин нами сформульовані концептуальні положення, які розкривають сутність поняття "бренд роботодавця":* 1) бренд роботодавця є певним образом підприємства як місця роботи, який існує у свідомості певних категорій людей або громадськості загалом; 2) бренд роботодавця як певний образ підприємства є стійким, сформованим на основі досвіду взаємодії людей з підприємством як наявним чи потенційним місцем роботи; 3) бренд роботодавця є емоційно забарвленим образом, що викликає певні емоції у працівників підприємства, наявних і потенційних кандидатів; 4) бренд роботодавця визначається набором характеристик, зокрема унікальних, що вирізняють підприємство з-поміж інших; 5) бренд роботодавця характеризує привабливість роботи для працівників та наявних і потенційних кандидатів, а також конкурентоспроможність підприємства на ринку праці.

Отже, *бренд роботодавця* є стійким, емоційно забарвленим образом підприємства, сформованим на основі досвіду взаємодії певних категорій людей з підприємством як наявним чи потенційним місцем роботи, який визначається набором характеристик (переваг роботи), зокрема унікальних, котрі вирізняють підприємство з-поміж інших, що характеризує привабливість роботи для працівників та наявних і потенційних кандидатів, а також конкурентоспроможність підприємства на ринку праці.

З метою аналізу практики формування позитивного бренду роботодавця на вітчизняних підприємствах та оцінки впливу на нього різних факторів автором проведено соціологічне дослідження (у формі анкетування). Опитування проводилося автором протягом 2016 р. Генеральна сукупність – наймані працівники, що обіймають посади, які належать до категорій керівників і професіоналів, мають повну вищу освіту й навчаються в системі післядипломної освіти, зокрема здобувають другу вищу освіту у вищих навчальних закладах IV рівня акредитації м. Києва. Вік респондентів – від 23 до

48 років. Підприємства, на яких працюють респонденти, належать до різних видів економічної діяльності, різних організаційно-правових форм.

Аналіз оцінки респондентами бренду роботодавця здійснено на основі статистичних показників: середніх (середньоарифметичної, медіани, моди), коефіцієнтів варіації та асиметрії, ексцесу та ін. Для встановлення стохастичного зв'язку між результативною та факторними ознаками використано таблиці взаємної спряженості. Підтвердження чи спростування гіпотези про наявність стохастичного зв'язку здійснено за критерієм Пірсона. Силу зв'язку визначено за допомогою коефіцієнта взаємної спряженості. Вимірювання цільності кореляційного зв'язку між результативною та факторними ознаками здійснено на основі кореляційного відношення.

Для обґрунтування механізму формування варіації результативної ознаки під впливом факторних ознак використано інструменти економіко-математичного моделювання. Для виявлення ознак мультиколінійності застосовано алгоритм Фаррара – Глобера. Аналіз моделі здійснено з використанням даних регресійної статистики. Коефіцієнт детермінації перевірено на статистичну значущість за критерієм Фішера.

**Основні результати.** Для визначення основних напрямів інвестування коштів та розроблення плану заходів щодо формування позитивного бренду роботодавця потрібно обрати цільову аудиторію та обґрунтувати найбільш значущі фактори, які сприяють формуванню позитивного бренду роботодавця серед відповідної цільової аудиторії.

У межах нашого дослідження вважаємо за доцільне трактувати цільову аудиторію як сформовану за певними ознаками (характеристиками) групу осіб, на яку спрямована маркетингова комунікація, зокрема заходи щодо формування позитивного бренду роботодавця. Пропонуємо скористатися традиційним підходом до виокремлення внутрішньої та зовнішньої цільових аудиторій. До внутрішньої цільової аудиторії формування позитивного бренду роботодавця належать працівники підприємства. До зовнішньої цільової аудиторії пропонуємо віднести такі групи осіб: особи, які навчаються; особи, які шукають роботу, у тому числі безробітні; особи, котрі працюють у компаніях – конкурентах, інших компаніях, і, які можуть бути потенційними кандидатами на вакантні посади, та ін.

Для обґрунтування найбільш значущих факторів, які сприяють формуванню позитивного бренду роботодавця, обрано внутрішню цільову аудиторію, оскільки соціологічне дослідження проводилося серед найманих працівників і запитання анкети побудовані таким чином, щоб респонденти могли дати оцінку бренду роботодавця компанії, у якій вони працюють, та різним аспектам роботи в ній.

У процесі соціологічного дослідження для оцінки бренду роботодавця та імовірних факторів впливу на нього використано числову шкалу (від 0 до 100 %), відповідно до якої респонденту потрібно було оцінити бренд роботодавця на ринку праці та різні аспекти роботи в компанії.

Респондентам було запропоновано оцінити аспекти роботи, які імовірно можуть впливати на сприйняття ними бренду роботодавця: рівень задоволення компенсаційним пакетом; рівень задоволення умовами праці; наявність умов для професійного та кар'єрного зростання; ставлення керівництва компанії до працівників.

Результати статистичного аналізу оцінки респондентами бренду роботодавця подано в табл. 1.

Таблиця 1. Статистичні показники щодо оцінки респондентами бренду роботодавця

Статистичний показник	Значення
Середнє	72,4
Стандартна помилка	2,4
Медіана	80
Мода	80
Стандартне відхилення	17,7
Дисперсія вибірки	314,7
Ексцес	-0,58
Асиметричність	-0,56
Інтервал	70
Мінімум	30
Максимум	100

Джерело: складено автором за результатами соціологічного дослідження.

За даними табл. 1 розрахуємо коефіцієнт варіації за формулою

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%, \quad 1$$

де  $\sigma$  – середнє квадратичне (стандартне) відхилення;  $\bar{x}$  – середнє арифметичне значення [8, с. 134].

Коефіцієнт варіації дорівнює 30,3%. Оскільки коефіцієнт варіації менше 33 %, то за даними [8, с. 140] це вказує на те, що за оцінками бренду роботодавця наймані працівники, які брали участь в дослідженні, є однорідними.

Коефіцієнт асиметрії має від'ємне значення (див. табл. 1) і перевищує (за модулем) 0,5 ( $|A| > 0,5$ ), що свідчить за даними [8, с. 140] про лівобічну високу асиметрію розподілу працівників за оцінкою бренду роботодавця компаній, в яких вони працюють. При цьому від'ємне значення ексцесу ( $E_k < 0$ ) вказує за даними [8, с. 142] на те, що розподіл є більш плосковершинним порівняно з нормальним.

Не зважаючи на високі середні статистичні показники (середньоарифметичне, медіанне та модальне значення) оцінок респондентами бренду роботодавця, майже

третина з них оцінила бренд роботодавця на 60 і менше відсотків. Це вказує на не достатню увагу з боку роботодавців, керівників, співробітників служб персоналу до питань формування позитивного бренду роботодавця.

З метою обґрунтування напрямів формування позитивного бренду роботодавця серед цільової аудиторії (найманих працівників) перевіряємо значущість вибраних нами факторів, які потенційно можуть впливати на бренд роботодавця.

Ознаку "бренд роботодавця" візьмемо за результативну й позначимо у. Факторні ознаки:  $x_1$  – рівень задоволення компенсаційним пакетом;  $x_2$  – рівень задоволення умовами праці;  $x_3$  – наявність умов для професійного та кар'єрного зростання;  $x_4$  – ставлення керівництва компанії до працівників.

Наявність стохастичного зв'язку між результативною (у) та факторними ознаками ( $x_1, x_2, x_3, x_4$ ) визначимо за допомогою таблиць взаємної спряженості. Таблицю взаємної спряженості для ознак "бренд роботодавця" та "рівень задоволення компенсаційним пакетом" наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Таблиця взаємної спряженості для ознак "бренд роботодавця" та "рівень задоволення компенсаційним пакетом"

Рівень задоволення компенсаційним пакетом, $x_1$	Оцінка бренду роботодавця, у				Разом $f_{i0}$
	30–40	50–60	70–80	90–100	
30–40	3	4	0	0	7
50–60	1	6	12	4	23
70–80	1	1	12	8	22
90–100	0	0	0	3	3
Разом $f_{0j}$	5	11	24	15	55

Джерело: складено автором за результатами соціологічного дослідження.

Зважаючи на характер розподілу частот, не можемо зробити висновок щодо наявності стохастичного зв'язку між брендом роботодавця та рівнем задоволення компенсаційним пакетом.

Для підтвердження чи спростування гіпотези про наявність стохастичного зв'язку між результативною та факторною ознаками розрахуємо критерій Пірсона  $\chi^2$  за формулою

$$\chi^2 = n \left[ \sum_i \sum_j \frac{f_{ij}^2}{f_{i0} f_{0j}} - 1 \right], \quad (2)$$

де  $f_{ij}$  – частота  $j$ -го стовпчика  $i$ -го умовного розподілу;  $f_{i0}$  – підсумкові частоти за ознакою  $x$ ;  $f_{0j}$  – підсумкові частоти за ознакою у [8, с. 221].

За даними табл. 2 визначаємо критерій Пірсона  $\chi^2$  для ознак у та  $x_1$ :  $\chi_1^2 = 33,2$ . Критичне значення  $\chi^2$  для

$\alpha=0,05$  і числа ступенів свободи  $df=(4-1)(4-1)=9$  дорівнює 16,9. Фактичне значення перевищує критичне, тому з імовірністю 0,95 можна говорити про істотність зв'язку між оцінкою працівниками бренду роботодавця та рівнем задоволення ними компенсаційним пакетом.

Оцінимо також силу зв'язку за допомогою коефіцієнта взаємної спряженості. Кількість груп факторної та результативної ознак однакова, тому для оцінки сили зв'язку використаємо формулу Чупрова:

$$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{n \cdot \sqrt{(m_x - 1)(m_y - 1)}}}, \quad (3)$$

де  $n$  – обсяг сукупності;  $m_x$  – кількість груп за ознакою  $x$ ;  $m_y$  – кількість груп за ознакою у [8, с. 222–223].

Коефіцієнт взаємної спряженості ( $C_1$ ) дорівнює 0,45. Значення коефіцієнта вказує на помірний зв'язок між оцінкою працівниками бренду роботодавця та рівнем задоволення ними компенсаційним пакетом.

Аналогічно нами побудовано таблиці взаємної спряженості результативної ( $y$ ) та інших факторних ознак ( $x_2, x_3, x_4$ ), розраховано критерії Пірсона  $\chi^2$  і коефіцієнти взаємної спряженості. За результатами аналізу виявлено пряму залежність між результативною та факторними ознаками.

Розраховані критерії Пірсона  $\chi^2$  за всіма факторними ознаками перевищують критичне значення, тому

зв'язки між результативною ознакою ( $y$ ) та факторними ознаками ( $x_2, x_3, x_4$ ) визнаються істотними.

Коефіцієнти взаємної спряженості дорівнюють:  $C_2=0,45$ ;  $C_3=0,49$ ;  $C_4=0,53$ . Значення коефіцієнтів спряженості вказують на те, що між  $y$  та  $x_2, x_3, x_4$  існує помірний зв'язок.

З метою встановлення міри впливу обраних нами зовнішніх факторів на результативну ознаку у кожній групі за факторною ознакою обчислимо середні значення результативної (табл. 3).

Таблиця 3. Залежність бренду роботодавця від факторних ознак

Значення факторних ознак	Середнє значення оцінок бренду роботодавця			
	факторні ознаки			
	рівень задоволення компенсаційним пакетом	рівень задоволення умовами праці	наявність умов для професійного та кар'єрного зростання	ставлення керівництва компанії до працівників
30–40	44	42	38	38
50–60	51,8	54,6	50,9	53,6
70–80	65	73,8	66,2	75,8
90–100	72,7	86	81,33	92

Джерело: складено автором за результатами соціологічного дослідження.

Зростання групових середніх від групи до групи вказує на наявність кореляційного зв'язку між факторною та результативною ознакою. Дані табл. 3 свідчать про наявність кореляційного зв'язку між результативною та усіма факторними ознаками.

Для вимірювання щільності кореляційного зв'язку між результативною та факторними ознаками розрахуємо кореляційне відношення за формулою

$$\eta^2 = \frac{\delta^2}{\sigma^2} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де  $\delta^2$  – міжгрупова, факторна дисперсія;  $\sigma^2$  – загальна дисперсія [8, с. 227].

Результати розрахунку щільності кореляційного зв'язку між результативною та факторними ознаками<sup>2</sup> наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Результати розрахунку щільності кореляційного зв'язку між результативною та факторними ознаками

Показник	Факторні ознаки			
	рівень задоволення компенсаційним пакетом	рівень задоволення умовами праці	наявність умов для професійного та кар'єрного зростання	ставлення керівництва компанії до працівників
Міжгрупова, факторна дисперсія, $\delta^2$	47,69	47,69	47,69	47,69
Загальна дисперсія, $\sigma^2$	204,3	122,3	130,3	176,3
Кореляційне відношення, $\eta^2$	23,3	39,0	36,6	27,0

Джерело: складено автором за результатами соціологічного дослідження.

Перевірку істотності кореляційного зв'язку здійснено на основі порівняння фактичного значення  $\eta^2$  з критичним. Критичне значення кореляційного відношення  $\eta_{1-\alpha}^2(3;51)=0,143$  [8, с. 228, 346]. Емпіричні кореляційні відношення, наведені в табл. 4, перевищують критичні, отже, зв'язок між брендом роботодавця, з одного боку, та усіма факторними ознаками з імовірністю 0,95 визнається істотним.

Для обґрунтування механізму формування варіації результативної ознаки ( $y$ ) під впливом факторних ознак ( $x_1, x_2, x_3, x_4$ ) використаємо інструменти економіко-математичного моделювання.

Між результативною ознакою (бренд роботодавця) і факторними ознаками існує *регресійний зв'язок*. Оскільки пояснювальних змінних – регресорів кілька, тому маємо *множинну регресію*.

Однією з передумов побудови регресійних моделей є *відсутність мультиколінійності* – лінійної залежності між регресорами моделі. Для виявлення ознак мультиколінійності скористаємося *алгоритмом Фаррара – Глобера* [9, с. 426–429]. У результаті розрахунків виявлено, що регресор  $x_2$  "рівень задоволення умовами праці" суттєво залежить від решти факторів, а також

корелює з регресором  $x_1$ . У зв'язку з цим вважаємо за доцільне виключити з моделі регресор  $x_2$ .

Зробимо коригування окремих буквених символів для факторних ознак:  $x_1$  – рівень задоволення компенсаційним пакетом;  $x_2$  – наявність умов для професійного та кар'єрного зростання;  $x_3$  – ставлення керівництва компанії до працівників.

Для побудови моделі спочатку її необхідно *специфікувати* – визначити вид функціональної залежності  $y_i = f(x_i)$ . Для визначення характеру зв'язку між результативною та факторними ознаками нами побудовано графіки залежності  $y$  від  $x_1, x_2, x_3$ . Виходячи з побудованих графіків, зроблено висновок, що між результативною та факторними ознаками існує зв'язок, близький до лінійного. Емпіричне рівняння матиме вигляд [9, с. 402]:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon \quad (5)$$

Для побудови моделі нами використано інструмент "Регресія" пакета "Аналіз даних" програми Microsoft Office Excel. Параметри моделі наведено в табл. 5.

<sup>2</sup> Дисперсійний аналіз проведений з використанням інструменту "Однофакторний дисперсійний аналіз" пакета "Аналіз даних" програми Microsoft Office Excel.

Таблиця 5. Параметри моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
У-перетин	13,261	6,937	1,911	0,062	-0,666	27,188
Змінна $X_1$	0,243	0,134	1,814	0,075	-0,026	0,512
Змінна $X_2$	0,347	0,108	3,214	0,002	0,13	0,564
Змінна $X_3$	0,296	0,117	2,534	0,014	0,062	0,531

Джерело: складено автором за результатами соціологічного дослідження.

Наведемо дані *регресійної статистики*:

- множинний R (коефіцієнт кореляції) – 0,791;
- R-квадрат (коефіцієнт детермінації) – 0,626;
- нормований R-квадрат (скоригований  $R^2$ ) – 0,604;

- стандартна похибка – 11,16;
  - спостережень (обсяг сукупності) – 55.
- Дисперсійний аналіз моделі наведено у табл. 6.

Таблиця 6. Дисперсійний аналіз моделі

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	3	10640,22	3546,74	28,47	5,86931E-11
Залишок	51	6352,51	124,56	–	–
Усього	54	16992,73	–	–	–

Джерело: складено автором за результатами соціологічного дослідження.

За результатами аналізу *регресійна модель* залежності бренду роботодавця від рівня задоволення працівниками компенсаційним пакетом, наявності умов для професійного та кар'єрного зростання та ставлення керівництва компанії до працівників має вигляд:

$$Y = 13,261 + 0,243x_1 + 0,347x_2 + 0,296x_3.$$

Для перевірки *статистичної значущості параметрів моделі* визначаємо  $t_{кр}''(0,01;51) = 1,67$ .

$t_{кр}' = -t_{кр}'' = -1,67$ . Отже, область значень статистичного критерію, при яких статистична гіпотеза  $H_0: \beta_j = 0$  є справедливою, дорівнюватиме  $[-1,67; 1,67]$ .

Згідно з даними табл. 5:  $t_{\beta_0} = 1,911$ ;  $t_{\beta_1} = 1,814$ ;  $t_{\beta_2} = 3,214$ ;  $t_{\beta_3} = 2,534$ . Оскільки  $t_{\beta_j}$  не належить діапазону  $[-1,67; 1,67]$  ( $j = 0, 1, 2, 3$ ), то відхиляємо нульову гіпотезу  $H_0$  про рівність нулю параметрів  $\beta_0, \beta_1, \beta_2$  та  $\beta_3$ . Отже, з імовірністю 0,9 можна стверджувати про істотність впливу факторних ознак на результативну.

Коефіцієнт детермінації ( $R^2 = 0,626$ ) вказує на те, що включені в модель фактори пояснюють 62,6 % варіації оцінок респондентами бренду роботодавця. Перевіримо коефіцієнт детермінації на статистичну значущість за *критерієм Фішера*. З цією метою розрахуємо спостережувальне значення критерію Фішера за формулою (13) [9, с. 421]:

$$F^* = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m}. \quad (6)$$

Спостережувальне значення критерію Фішера дорівнює 28,45.

Критичне значення для критерію Фішера  $F_{кр}(0,01; 3; 51)^3 = 4,13$  [9, с. 520].

Оскільки  $F^* > F_{кр}$ , то статистична гіпотеза  $H_0: R^2 = 0$  відхиляється. Отже, усі фактори мають вплив на результативну ознаку.

Визначимо *частинні коефіцієнти еластичності*, які є границею відношення зміни у відсотках  $Y$  при зміні на 1 % одного з регресорів  $X_i$ :

$$K_{Ei} = \lim_{\Delta x_i \rightarrow 0} \frac{\frac{\Delta y}{y}}{\frac{\Delta x_i}{x_i}}. \quad (7)$$

Частинні коефіцієнти еластичності відповідно дорівнюють 0,017; 0,025 та 0,021. Розраховані коефіцієнти еластичності вказують на те, що при зміні кожного показника (оцінки працівниками міри своєї задоволеності компенсаційним пакетом, можливостей для професій-

ного та кар'єрного зростання, ставлення керівництва компанії до працівників) на 1 % бренд роботодавця змінюється менше, ніж на 1 %.

**Висновки та дискусія.** Для здобуття підприємством конкурентних переваг важливе значення має формування позитивного бренду роботодавця серед внутрішньої та зовнішньої цільових аудиторій. З метою виявлення суттєвих факторів, які впливають на формування позитивного бренду роботодавця серед внутрішньої цільової аудиторії, було проведено соціологічне дослідження. Установлено наявність зв'язку між брендом роботодавця та рівнем задоволення працівників компенсаційним пакетом; рівнем задоволення умовами праці; наявністю умов для професійного та кар'єрного зростання, а також ставленням керівництва компанії до працівників. За результатами дослідження побудовано регресійну модель залежності бренду роботодавця від рівня задоволення працівниками компенсаційним пакетом, наявності умов для професійного та кар'єрного зростання та ставлення керівництва компанії до працівників.

Виходячи з побудованої моделі встановлено, що у разі, якщо кожен фактор (рівень задоволеності працівників компенсаційним пакетом, наявність умов для професійного та кар'єрного зростання, ставлення керівництва компанії до працівників) буде перебувати на мінімальному рівні (10 %), то з імовірністю 90 % оцінка бренду роботодавця дорівнюватиме 22 %. Якщо усі фактори моделі дорівнюватимуть 50 %, то з імовірністю 90 % бренд роботодавця оцінюватиметься у 58 %. У разі, коли всі фактори будуть оцінені у 90 %, то бренд роботодавця з імовірністю 90 % оцінюватиметься у 93 %. У зв'язку з цим з метою формування позитивного бренду роботодавця серед внутрішньої цільової аудиторії керівництво особливо увагу має приділяти розробці конкурентної, справедливої компенсаційної політики, створювати умови для професійного та кар'єрного зростання, а також позитивно ставитися до підлеглих працівників.

Аналіз впливу різних факторів на сприйняття найманими працівниками бренду роботодавця засвідчує, що для формування позитивного бренду роботодавця серед внутрішньої цільової аудиторії, а отже, формування лояльності працівників до роботодавця та закріплення на підприємстві, керівники та співробітники служби персоналу мають розробляти комплексні програми розвитку бренду роботодавця. У разі, якщо підприємство приділятиме увагу лише окремим аспектам роботи з персоналом, приміром надаватиме конкурентний компенсаційний пакет, проте не будуть створені належні умови для професійного та кар'єрного зростання, не будуть налагоджені хороші взаємини між керівниками та підлеглими, то імовірніше за все працівники негативно оцінюватимуть бренд роботодавця підприємства.

<sup>3</sup> Число ступенів свободи  $k_1 = m - 3$ ;  $k_2 = n - m - 1 = 51$ .

Дослідження також засвідчило, що виявлені фактори (задоволення компенсаційним пакетом, наявність умов для професійного та кар'єрного зростання, ставлення керівництва компанії до працівників) на 62,6 % пояснюють варіації оцінки працівниками бренду роботодавця, тому подальші дослідження мають бути спрямовані на виявлення інших значущих факторів, які впливають на сприйняття найманими працівниками бренду роботодавця.

Потребують подальшого дослідження також питання визначення найбільш значущих факторів формування позитивного бренду роботодавця серед зовнішньої цільової аудиторії, зокрема осіб, які навчаються, кандидатів на вакантні посади, працівників, які зайняті на підприємствах – конкурентах. Потребує також опрацювання інструментарій просування бренду роботодавця на ринку праці та формування лояльності до бренду роботодавця співробітників підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Ambler T. The employer brand / T. Ambler, S. Barrow // The Journal of Brand Management – 1996. – № 4. – P. 185–206. <https://doi.org/10.1057/bm.1996.42>.

2. Barrow S. The employer brand: bringing the best of brand management to people at work / S. Barrow, R. Mosley. – New York: John Wiley & Sons, 2005. – 214 p. <https://doi.org/10.1177/097215091101200215>.

3. Edwards M.R. Employer Branding: Developments and Challenges / M.R. Edwards // Managing Human Resources: Human Resource Management in Transition. – New York: John Wiley & Sons, 2012. – P. 389–410.

4. Martin G. Corporate reputations, branding and people management: a strategic approach to HR / G. Martin, S. Hetrick. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2006. – 400 p. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-6950-4.50011-9>.

5. Minchington B. Employer brand leadership: A global perspective collective / B. Minchington. – Collective Learning Australia, 2010. – 250 p.

6. Sartain L. Brand from the inside: eight essentials to emotionally connect your employees to your business / L. Sartain, M. Schumann. – San Francisco: John Wiley & Sons, 2006. – 272 p.

7. Бруковская О. HR-бренд. 5 шагов к успеху вашей компании / О. Бруковская, Н. Осовицкая. – СПб.: Питер, 2011. – 272 с.

8. Єрина А.М. Статистика: підручник / А.М. Єрина, З.О. Пальян. – К.: КНЕУ, 2010. – 351 с.

9. Економіко-математичне моделювання: навч. посібник / [В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов та ін.]; за заг. ред. В.В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.

Надійшла до редколегії 26.12.16

Date of editorial approval 14.01.17

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

С. Цимбалюк, д-р екон. наук, доц.

ГВУЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", Київ, Україна

### АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ СРЕДИ ВНУТРЕННЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

*Сформулированы концептуальные положения, раскрывающие сущность понятия "бренд работодателя". Установлено наличие связи между брендом работодателя и уровнем удовлетворенности работников компенсационным пакетом, условиями труда, наличием условий для профессионального и карьерного роста и отношением руководства компании к сотрудникам. По результатам исследования построена регрессионная модель зависимости бренда работодателя от факторных признаков.*

*Ключевые слова: имидж; бренд работодателя; целевая аудитория; внутренняя целевая аудитория.*

S. Tsymbalyuk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor  
Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine

### ANALYSIS OF FACTORS OF POSITIVE EMPLOYER BRAND FORMATION AMONG THE INTERNAL TARGET AUDIENCE

*Conceptual provisions that reveal the essence of the "employer brand" notion have been formulated. The connectivity between employer brand and the level of employees satisfaction of remuneration and work environment, availability of conditions for professional and career development, attitude of company management to employees has been established. Based on the research findings regression model of dependency of employer brand on factor characteristics has been developed.*

*Keywords: image; employer brand; target audience; internal target audience.*

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

1. Ambler, T., Barrow, S., 1996. The Employer Brand. The Journal of Brand Management, 4, pp.185–206. <https://doi.org/10.1057/bm.1996.42>.
2. Barrow, S., Mosley, R., 2005. The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work. New York: John Wiley & Sons, 214 p. <https://doi.org/10.1177/097215091101200215>.
3. Edwards, M.R., 2012. Employer Branding: Developments and Challenges. Managing Human Resources: Human Resource Management in Transition. New York: John Wiley & Sons, pp. 389–410.
4. Martin, G., Hetrick, S., 2006. Corporate reputations, branding and people management: a strategic approach to HR. Oxford: Butterworth-Heinemann, 400 p. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-6950-4.50011-9>.
5. Minchington, B., 2010. Employer brand leadership: A global perspective collective. Collective Learning Australia, 250 p.
6. Sartain, L., Schumann, M., 2006. Brand from the inside: eight essentials to emotionally connect your employees to your business. San Francisco: John Wiley & Sons, 272 p.
7. Бруковская О., Осовицкая, Н., 2011. HR-бренд. 5 Steps to the success of your company. Piter: St. Petersburg, 272 p.
8. Yerina, A.M., Pal'yan, Z.O., 2010. Statistics: Textbook. Kyiv: Vadym Hetman Kyiv National Economic University, 351 p.
9. Vitlinskyy, V.V., Nakonechnyy, S.I., Sharapov, O.D., 2008. Mathematical Modelling in Economics: Textbook. Kyiv: Vadym Hetman Kyiv National Economic University, 536 p.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 46-51

УДК 368

JEL Classification: G22

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-17>

А. Шолойко, канд. екон. наук, ст. наук. співроб., доц.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### ВИБІР СТРАХОВИКОМ ПРІОРИТЕТНОГО ВИДУ СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

*У статті обґрунтовано вибір страховиком пріоритетного виду страхування в умовах невизначеності, використовуючи теорію ігор і критерії прийняття рішень. Розроблено пропозиції для досліджуваної страхової компанії відносно вибору пріоритетного виду страхування. З'ясовано переваги і недоліки використання теорії ігор у сфері вибору страховиком пріоритетного виду страхування. Визначено, що теорію ігор доцільно поєднувати з іншими методами для одержання більш точного результату.*

*Ключові слова: страховик, вид страхування, невизначеність, критерії прийняття рішень.*

**Вступ.** В умовах невизначеності та непередбачуваності умов функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, зокрема страховика, постає питання щодо

обґрунтування ним на майбутню перспективу пріоритетних видів страхування. Для цього страховиком здійснюється оцінка результативності видів страхування з

метою визначення збиткових та прибуткових серед них. Найчастіше соціально-орієнтовані види страхування, наприклад, медичне страхування вирізняється зростанням збитковості, оскільки страхуються переважно ті, що часто хворіють. Однак страховику недоцільно відмовлятися від здійснення такого виду страхування з огляду на його суспільну значимість, а відтак важливо, щоб у портфелі страхової компанії був для збалансування більш прибутковий вид страхування. Також для вирішення окреслених завдань страховиком, як правило, проводяться маркетингові дослідження щодо вивчення потреб споживачів у страхових послугах тощо. При цьому важливо також враховувати умови зовнішнього середовища, в яких працює страхова компанія, та доходи і витрати, які вона одержує за різних умов. Дані чинники допомагає врахувати теорія ігор, яка наразі не так часто використовується страховиками порівняно з іншими методами. А тому існує необхідність у більш детальному вивченні її застосування.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні вибору страховиком пріоритетного виду страхування в умовах невизначеності, використовуючи теорію ігор.

**Завдання** роботи покликані досягти мети дослідження та полягають у:

- визначенні пріоритетного виду страхування на основі побудови матриці вигравів і програвів для СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" і застосуванні критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності;
- розробці пропозицій відносно вибору страховиком пріоритетного виду страхування на основі одержаних результатів дослідження;
- з'ясуванні переваг і недоліків використання теорії ігор у сфері вибору страховиком пріоритетного виду страхування.

**Об'єкт дослідження:** види страхування СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ".

**Предмет дослідження:** теоретичні та прикладні положення щодо вибору страховиком пріоритетного виду страхування в умовах невизначеності за допомогою теорії ігор.

**Огляд літератури.** Здійснення вибору страховиком щодо різних аспектів його діяльності досліджували відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: різноманітні питання щодо вибору інвестиційних стратегій страхових компаній висвітлювали Емс П. і Хаберман С. (Emms P. & Haberman S.) [1], Пікус Р.В. і Нестерова Д.С. [2]; щодо маркетингових стратегій страховика – Дойлі П. і Стерн Ф. (Doyle P. & Stern Ph.) [3], Сабірова А.Е. [4]; щодо інших видів стратегій – Сухоруков М. [5] і Тейлор Дж. (Taylor G.) [6] та інші. Разом із тим недостатньо розкритими

залишаються питання вибору страховиком пріоритетного виду страхування в умовах невизначеності за допомогою апарату теорії ігор.

**Методологія дослідження.** Для проведення дослідження обрано вітчизняну ризикову страхову компанію "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ", яка працює на ринку з 1993 р. і нараховує 37 філіалів у різних регіонах України [7, с. 24-25]. Дана компанія здійснює такі види страхування як: добровільне та обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів; добровільне страхування наземних транспортних засобів (КАСКО); добровільне страхування вантажів і багажу; страхування майна від вогню та стихійних явищ, а також від інших ризиків; добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби; добровільне медичне страхування (ДМС); страхування від нещасних випадків. Оскільки компанія не витрачає більше, ніж заробляє, то рівень здійснення страхових відшкодувань за вказаними видами страхування протягом 2009-2015 рр., як правило, не перевищував відповідно 50% і 40%; 70%; 1%; 40% і 90%; 50%; 60%; 30% [8].

Для визначення серед окреслених видів страхування пріоритетних за різних умов зовнішнього середовища використано теорію ігор, а саме ігри з природою. Протягом досліджуваного періоду 2008-2015 рр. компанія функціонувала в чотирьох станах зовнішнього середовища (стани природи):

- 1) період світової фінансової кризи (2008-2009 рр.);
- 2) посткризовий період (2010-2011 рр.);
- 3) період до економічної та політичної кризи в Україні (2012-2013 рр.);
- 4) період економічної та політичної кризи в Україні (2014-2015 рр.).

У зв'язку з відсутністю даних щодо прибутків і збитків за видами страхування, для СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" були складені матриці вигравів (одержані валові страхові премії) і матриці програвів (здійснені валові страхові відшкодування). Вибір пріоритетного виду страхування на основі складених матриць було здійснено за допомогою таких критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності, як: критерій Вальда, критерій Севіджа, критерій оптимізму, критерій песимізму, критерій Гурвіца, критерій Бернуллі-Лапласа, який для даної ситуації з огляду на однакову вірогідність станів зовнішнього середовища ( $p_1=p_2=p_3=p_4=1/4$ ) співпадає з критерієм Байєса.

**Основні результати.** Узагальнення даних щодо одержаних валових страхових премій за видами страхування СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" дало змогу скласти наступну матрицю вигравів (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця вигравів СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ"

Вид страхування	Період світової фінансової кризи	Посткризовий період	Період до економічної та політичної кризи в Україні	Період економічної та політичної кризи в Україні
Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	0,0	67,6	130,9	66,6
Добровільне страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	4170,9	10969,0	14610,3	7194,1
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	23598,9	46242,6	62524,6	61879,7
Добровільне страхування вантажів і багажу	0,0	461,4	888,0	311,2
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	0,0	14649,6	20012,8	10017,8
Страхування від нещасних випадків	6683,0	18960,4	26838,6	14403,0
ДМС*	14211,0	34265,3	40290,6	22236,8
Страхування майна від вогню та стихійних явищ	1600,2	4257,0	4748,2	3036,3
Добровільне страхування майна (інше)	6606,2	1418,9	1850,3	410,2

\*В 2009-2010 рр. дані лише щодо добровільного страхування медичних витрат туристів.

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що найбільші обсяги страхових премій СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" одержала в період до економіко-політичної кризи в Україні, тоді як під час зазначеної кризи показники за всіма видами страхування стали нижчими, ніж у період після світової фінансової кризи.

Застосувавши відповідні критерії прийняття рішень в умовах невизначеності до матриці виграшів (табл. 1), одержуємо відповідні значення, що свідчать про доцільність обрання пріоритетного виду страхування на майбутнє (табл. 2).

**Таблиця 2. Результати застосування критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності для матриці виграшів СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ"**

Вид страхування	Критерій Вальда (maxmin)	Критерій оптимізму (maxmax)	Критерій песимізму (minmin)	Критерій Бернуллі-Лапласа та Байєса	Критерій Гурвіца (песимізму-оптимізму) при $\alpha=0,5^{**}$
Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	0,0	130,9	0,0*	66,3	72,7
Добровільне страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	4170,9	14610,3	4170,9	9236,1	9970,6
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	23598,9*	62524,6*	23598,9	48561,5*	45224,3*
Добровільне страхування вантажів і багажу	0,0	888,0	0,0	415,2	493,3
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	0,0	20012,8	0,0	11170,1	11118,2
Страхування від нещасних випадків	6683,0	26838,6	6683,0	16721,3	17880,6
ДМС	14211,0	40290,6	14211,0	27750,9	28699,7
Страхування майна від вогню та стихійних явищ	1600,2	4748,2	1600,2	3410,4	3349,1
Добровільне страхування майна (інше)	410,2	6606,2	410,2	2571,4	3852,4

\* – це найбільш доцільний вид страхування згідно з критерієм.

\*\* – результат представлено лише для  $\alpha=0,5$ , однак розрахунки показали, що при будь-якому значенні ступеня оптимізму  $\alpha$ , рекомендація щодо вибору виду страхування не зміниться.

*Джерело:* розраховано автором.

З результатів розрахунків, які представлено в табл. 2, видно, що за більшістю критеріїв домінує обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів, так як саме цей вид страхування забезпечує найбільші обсяги надходжень валових страхових премій. Це пояснюється обов'язковим характером участі в даному виді страхування з боку власників транспортних засобів, оскільки у разі нестрахування штрафи за відсутність страхового полісу значно перевищують розмір страхового платежу. З іншого погляду більшість страховальників з власного досвіду переконалися у корисності та необхідності даного виду страхування, оскільки не кожний водій фінансово спро-

можний відшкодувати збитки потерпілим. Разом із тим, з метою диверсифікації страхової діяльності за видами страхування СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" повинна більш активно розвивати наявні в страховому портфелі види страхування, а також запроваджувати нові.

Далі побудуємо матрицю програшів для СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ", щоб співставити результати щодо вибору пріоритетного виду страхування. Оскільки валові страхові відшкодування – це випадкова величина, то недоцільно трансформувати матрицю виграшів у матрицю програшів, а слід скласти матрицю програшів на основі даних щодо здійснених валових страхових відшкодувань за видами страхування (табл. 3).

**Таблиця 3. Матриця програшів СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ"**

Вид страхування	Період світової фінансової кризи	Посткризовий період	Період до економічної та політичної кризи в Україні	Період економічної та політичної кризи в Україні
Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	0,0	31,2	54,3	31,4
Добровільне страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	1323,4	3955,9	6471,5	4484,8
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	5999,4	14767,7	24541,5	19003,4
Добровільне страхування вантажів і багажу	0,0	0,0	3,6	0,0
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	0,0	7026,4	9396,6	4215,0
Страхування від нещасних випадків	1558,0	5155,8	7677,3	3585,3
ДМС*	8114,8	16808,2	18114,4	8728,5
Страхування майна від вогню та стихійних явищ	131,2	879,3	641,3	5073,7
Добровільне страхування майна (інше)	2910,4	1010,8	1234,7	316,5

\*В 2009-2010 рр. дані лише щодо добровільного страхування медичних витрат туристів.

*Джерело:* складено автором на основі [8].

За даними табл. 3 видно, що за більшістю видів страхування найбільші обсяги валових страхових відшкодувань здійснюються в найсприятливіший для страхової компанії період, тобто до економіко-політичної кризи в Україні і саме в цей період СК "АСКО-ДОНБАС

ПІВНІЧНИЙ" одержала значні надходження страхових платежів. Цей факт свідчить про те, що страхові відшкодування, як правило, здійснюються за рахунок нових надходжень страхових платежів, а не за рахунок одержаних доходів від розміщення страхових резервів,



як це відбувається в провідних країнах світу з високорозвиненими фінансовими ринками.

Застосувавши відповідні критерії прийняття рішень в умовах невизначеності для матриці програшів

(табл. 3), одержуємо наступні результати щодо пріоритетного виду страхування на майбутнє (табл. 4).

**Таблиця 4. Результати застосування критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності для матриці програшів СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ"**

Вид страхування	Критерій Севіджа (minmax)	Критерій оптимізму (minmin)	Критерій песимізму (maxmax)	Критерій Бернуллі-Лапласа та Байєса	Критерій Гурвіца (песимізму-оптимізму) при $\alpha=0,5^{**}$
Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	54,3	0,0*	54,3	29,2	24,1
Добровільне страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	6471,5	1323,4	6471,5	4058,9	3611,4
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	24541,5	5999,4	24541,5*	16078,0	14240,3
Добровільне страхування вантажів і багажу	3,6*	0,0*	3,6	0,9*	1,6*
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	9396,6	0,0*	9396,6	5159,5	4176,3
Страхування від нещасних випадків	7677,3	1558,0	7677,3	4494,1	4277,7
ДМС	18114,4	8114,8	18114,4	12941,5	12559,1
Страхування майна від вогню та стихійних явищ	5073,7	131,2	5073,7	1681,4	2327,9
Добровільне страхування майна (інше)	2910,4	316,5	2910,4	1368,1	1469,3

\* – це найбільш доцільний вид страхування згідно з критерієм.

\*\* – результат представлено лише для  $\alpha=0,5$ , однак розрахунки показали, що при будь-якому значенні ступеня оптимізму  $\alpha$ , рекомендація щодо вибору виду страхування не зміниться.

*Джерело:* розраховано автором.

З результатів розрахунків, які представлено в табл. 4, видно, що за більшістю критеріїв домінує добровільне страхування вантажів і багажу, оскільки саме за цим видом страхування здійснюються найменші обсяги страхових відшкодувань, але разом із тим, і цей вид страхування забезпечує СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" одні з найменших надходжень валових страхових премій. До подібних видів страхування можна ще віднести добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів. Лише за критерієм песимізму вибір виду страхування співпав із результатами застосування критеріїв до матриці виграшів. Тобто, якщо обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів забезпечує найбільші надходження страхових платежів, то у зв'язку з великою кількістю страхових випадків через високу частоту

настання дорожньо-транспортних пригод, саме за цим видом здійснюються найбільші виплати страхових відшкодувань. Даний факт свідчить про несприятливий відбір у страхуванні, коли у переважній більшості випадків страхуються ті, з ким найвірогідніше може настати страховий випадок.

Вищезазначене вказує на те, що матриці виграшів і програшів доцільніше складати не для всіх видів страхування одночасно, а поділивши їх на групи за певними ознаками. Так, на останню позицію в страховому портфелі СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" посідають особисті види страхування: добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби, страхування від нещасних випадків, добровільне медичне страхування. У зв'язку з цим застосуємо критерії прийняття рішень в умовах невизначеності лише для матриці виграшів і програшів з особистих видів страхування (табл. 5).

**Таблиця 5. Результати застосування критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності для матриці виграшів і програшів з особистих видів страхування СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ"**

Вид страхування	Критерій Вальда (maxmin)	Критерій оптимізму (maxmax)	Критерій песимізму (minmin)	Критерій Бернуллі-Лапласа та Байєса	Критерій Гурвіца (песимізму-оптимізму) при $\alpha=0,5^{**}$
Для матриці виграшів з особистих видів страхування					
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	0,0	20012,8	0,0*	11170,1	11118,2
Страхування від нещасних випадків	6683,0	26838,6	6683,0	16721,3	17880,6
ДМС	14211,0*	40290,6*	14211,0	27750,9*	28699,7*
Для матриці програшів з особистих видів страхування					
Стратегія страховика щодо виду страхування	Критерій Севіджа (minmax)	Критерій оптимізму (minmin)	Критерій песимізму (maxmax)	Критерій Бернуллі-Лапласа та Байєса	Критерій Гурвіца (песимізму-оптимізму) при $\alpha=0,5^{**}$
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	9396,6	0,0*	9396,6	5159,5	4176,3
Страхування від нещасних випадків	7677,3*	1558,0	7677,3	4494,1*	4277,7*
ДМС	18114,4	8114,8	18114,4*	12941,5	12559,1

\* – це найбільш доцільний вид страхування згідно з критерієм.

\*\* – результат представлено лише для  $\alpha=0,5$ , однак розрахунки показали, що при будь-якому значенні ступеня оптимізму  $\alpha$ , рекомендація щодо вибору виду страхування не зміниться.

*Джерело:* розраховано автором.

З розрахунків, які представлені в табл. 5, видно, що у випадку застосування критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності для матриці виграшів з особистих видів страхування домінуючим видом страхування є добровільне медичне страхування, що забезпечує СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" найбільші надходження страхових премій. Тоді як застосування відповідних критеріїв до матриці програшів показало, що пріоритетним видом страхування є страхування від

нещасних випадків, як таке, що вирізняється меншими обсягами страхових відшкодувань порівняно зі страхуванням здоров'я. Але знову ж таки, враховуючи принцип диверсифікації та різні потреби споживачів, страховику доцільно розвивати всі наявні види особистого страхування.

Узагальнення результатів щодо вибору СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" пріоритетних видів страхування представлено в табл. 6.

**Таблиця 6. Узагальнення результатів щодо вибору СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" пріоритетних видів страхування**

Вид страхування	Кількість рекомендацій за різними критеріями			
	Матриця виграшів	Матриця програшів	Матриця виграшів з особистих видів страхування	Матриця програшів з особистих видів страхування
Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	1	1	x	x
Добровільне страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	0	0	x	x
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	4	1	x	x
Добровільне страхування вантажів і багажу	0	4	x	x
Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	0	1	1	1
Страхування від нещасних випадків	0	0	0	3
ДМС	0	0	4	1
Страхування майна від вогню та стихійних явищ	0	0	x	x
Добровільне страхування майна (інше)	0	0	x	x

*Джерело:* розроблено автором.

За даними табл. 6 видно, що найбільш пріоритетними видами страхування для СК "АСКО-ДОНБАС ПІВНІЧНИЙ" є:

- 1) обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів;
- 2) добровільне страхування вантажів і багажу;
- 3) страхування від нещасних випадків;
- 4) добровільне медичне страхування.

В результаті проведених розрахунків ніяк не проявилися інші майнові види страхування, крім страхування вантажів і багажу, відповідно і для даних видів страхування доцільно було б скласти окремі матриці виграшів і програшів. Більше того результати діяльності різних філій також можуть суттєво відрізнятися, з огляду на що розглянутий підхід слід застосувати не тільки на рівні всієї компанії, а й на рівні філій.

**Висновки.** Застосування теорії ігор для визначення страховиком пріоритетного виду страхування має свої переваги та недоліки. До переваг слід віднести відносну простоту та доступність методу, врахування різних станів зовнішнього середовища, можливість одночасного порівняння різних видів страхування. Серед недоліків методу можна виділити неврахування принципу диверсифікації діяльності страховика та деяку суперечність у результатах, одержаних на основі матриці виграшів, яка була складена за даними щодо страхових премій, і матриці програшів, що була складена на основі даних про страхові відшкодування. У зв'язку з цим критерії прийняття рішень в умовах невизначеності слід застосовувати не тільки для компанії в цілому, а й для філій, не лише для всіх видів страхування одночасно, а й групуючи їх за різними ознаками, наприклад, за рівнем виплат чи за галузями, а саме: на майнові, особисті види страхування (обов'язкові та добровільні) і страхування відповідальності (обов'язкове та добровільне). Можна застосувати й інші ознаки для групування, врахувавши поведінку споживачів страхових послуг, яка як було з'ясовано, відрізняється для обов'язкових видів страхування, коли можуть бути штрафні санкції за нестрахування, і доброві-

льних видів страхування, для яких таких штрафних санкцій немає, і відповідно не такі сильні стимули для укладення договору страхування. З огляду на зазначене, теорію ігор доцільно поєднувати з використанням інших методів щодо визначення пріоритетних видів страхування для одержання більш точних результатів.

**Дискусія.** Наразі застосування теорії ігор у страхуванні є досить перспективним. На противагу іграм з природою, коли страховик має справу зі станами зовнішнього середовища, для дослідження поведінки споживачів страхових послуг чи основних конкурентів на ринку можна використовувати парні ігри. Це дасть змогу більш детально вивчити вирішення конфлікту інтересів між страховиком, який прагне одержати більші обсяги страхових платежів, а виплатити менші обсяги страхових відшкодувань і страхувальником, який при найменшій ціні страхової послуги хотів би одержати найбільший обсяг страхового захисту. Конфлікт інтересів присутній і між страховиками щодо збільшення кількості постійних клієнтів, частки ринку тощо. Якщо на ринку присутні об'єднання страховиків у різні групи, то доцільним буде застосування кооперативних ігор.

#### Список використаних джерел

1. Emms P. Asymptotic and numerical analysis of the optimal investment strategy for an insurer / Emms P., Haberman S. // Insurance: Mathematics and Economics. – 2007. – Volume 40. – № 1. – P. 113–134. <http://dx.doi.org/10.1016/j.insmatheco.2006.03.003>
2. Пікус Р.В. Ефективність інвестиційної стратегії страхових компаній в Україні / Пікус Р.В., Нестерова Д.С. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 168. – С. 6-12. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/168-3/1>
3. Doyle P. Marketing management and strategy / Doyle P., Stern P. – fourth edition. London: Prentice Hall, 2006. – 464 p.
4. Сабірова А.Е. Використання портфельного аналізу при розробці маркетингової стратегії страховика / Сабірова А.Е. // Економіка та держава. – 2014. – № 1. – С. 79-82.
5. Сухоруков М. Стратегія регіональної діяльності страховщика / Сухоруков М. // Страховое дело. – 2006. – № 4. – С. 16-21.
6. Taylor G.C. Underwriting strategy in a competitive insurance environment / Taylor G.C. // Insurance: Mathematics and Economics. – 1986. – Volume 5. – № 1. – P. 59-77. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-6687\(86\)90009-0](http://dx.doi.org/10.1016/0167-6687(86)90009-0)

7. Матушевский Е. Развивать новые территории / Матушевский Е. // Украинский страховой клуб. – 2016. – Ч. 2. – С. 24-26.  
 8. Рейтинг страховых компаний Украины [Электронный ресурс] // Фориншурер: [сайт]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>  
**Надійшла до редколегії 08.01.17**  
**Date of editorial approval 19.01.17**

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

А. Шолойко, канд. экон. наук, ст. науч. сотр., доц.  
 Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

### ВИБОР СТРАХОВЩИКОМ ПРИОРИТЕТНОГО ВИДА СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

*В статье обоснован выбор страховщиком приоритетного вида страхования в условиях неопределенности, используя теорию игр и критерии принятия решений. Разработаны предложения для исследуемой страховой компании относительно выбора приоритетного вида страхования. Выяснено преимущества и недостатки использования теории игр в сфере выбора страховщиком приоритетного вида страхования. Определено, что теорию игр целесообразно сочетать с другими методами для получения более точного результата.*

*Ключевые слова: страховщик, вид страхования, неопределенность, критерии принятия решений.*

A. Sholoiko, PhD in Economics, Senior Researcher, Associate Professor  
 Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

### INSURER'S CHOICE OF THE PRIORITY TYPE OF INSURANCE UNDER UNCERTAINTY

*Insurer's choice of the priority type of insurance under uncertainty using game theory and decision-making criteria is grounded. The priority types of insurance for investigated insurance company are identified. These are such types of insurance: compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles; voluntary cargo and luggage insurance; accident insurance; voluntary medical insurance. The advantages and disadvantages of using game theory in the field of determination of priority types of insurance for insurer are found. The advantages include the relative simplicity and availability of the method, taking into account the different states of the environment, simultaneous comparison of different types of insurance. The advantages include ignoring the principle of diversification of the insurance activity and some contradiction in the results obtained from the gains matrix based on insurance premiums and loss matrix based on insurance payments. That is why it is better to compile matrix not for all types of insurance but for some groups such as property insurance, liability insurance etc. It is also necessary to combine game theory and other methods to reach more precise results.*

*Keywords: insurer, type of insurance, uncertainty, decision-making criteria.*

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

- Emms, P. and Haberman, S., 2007. Asymptotic and numerical analysis of the optimal investment strategy for an insurer. *Insurance: Mathematics and Economics*, 40(1) pp. 113–134. <http://dx.doi.org/10.1016/j.insmatheco.2006.03.003>
- Pikus, R.V. and Nesterova, D.S., 2015. Efficiency of the Investment Strategy of the insurance companies in Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. 168, pp. 6-12. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/168-3/1>
- Doyle, P. and Stern, P., 2006. *Marketing management and strategy*. 4th ed. London: Prentice Hall.
- Sabirova, A.E. 2014. Portfolio analysis application in development of marketing strategy of the insurance company. *Economy and State*. 1, pp. 79-82.
- Suhorukov, M. 2006. The strategy of regional activity of the insurer. *Strahovoe delo*. 4, pp. 16-21.
- Taylor, G.C. 1986. Underwriting strategy in a competitive insurance environment. *Insurance: Mathematics and Economics*.5(1) pp. 59-77. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-6687\(86\)90009-0](http://dx.doi.org/10.1016/0167-6687(86)90009-0)
- Matushevskiy, Ie. 2016. Develop new territories. *Ukrainian insurance club*. 2, pp. 24-26.
- Forinsurer. 2017. *Rating of insurance companies of Ukraine*. [online] Available at: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/> (Accessed 6 February 2017).

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 1(190): 51-56

УДК 330.3

JEL Classification: O47

DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2017/190-1/8](http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/8)

POLICY PAPER

Г. Харламова, канд. экон. наук, доц.  
 Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### ПЕРСПЕКТИВА 2030 ДЛЯ УКРАЇНИ: БЕЗПЕКА МАЙБУТНЬОГО

*"Want of foresight, unwillingness to act when action would be simple and effective, lack of clear thinking, confusion of counsel until the emergency comes, until self-preservation strikes its jarring gong – these are the features which constitute the endless repetition of history."  
 – Winston Churchill, House of Commons, May 2, 1935*

*Назріло питання для України заглянути в майбутнє з позиції урахування поглядів на майбутнє, які поділяє світ та авторитетні міжнародні держави. В статті розглядається можливість навігації до 2030 року в аспекті економічної, екологічної, демографічної та інвестиційної безпеки.*

*Ключові слова: безпека, Україна, ризики, сценарії 2030.*

**Вступ.** Трансформація будь-якої країни є амбітним і складним процесом, який повинен починатися з глибокого розуміння минулого і неупередженості щодо майбутнього. У світі 2030 року нездатність країни реагувати оперативнo і доцільно на події як очікувані, так і несподівані, буде коштувати високу ціну. У контексті безпеки, де такі витрати вимірюються в координатах національних інтересів, цінностей і громадської безпеки, всі зу-

силля повинні бути спрямовані на вирівнювання функції держави і спрощення процесів прийняття рішень.

**Літературний огляд.** Фактори, які мають формувати МАЙБУТНЄ для України не можуть йти в розріз з світовими тенденціями [1]. На сьогодні магістральним напрямом, який заданий всім країнам світу, є Основні світові цілі 2030 (ООН) (Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development) [2-3], які заклада-

ють тезу, що забезпечення сталого розвитку будь-якої країни неможливо без миру і безпеки. В свою чергу, без стійкого розвитку мир і безпека опиняться під загрозою. Незважаючи на те, що для забезпечення сталого розвитку країни можуть застосовуватися різні підходи,

стратегії, моделі та інструменти, наявні в розпорядженні кожної країни, виходячи з її національних умов і пріоритетів, цілі 2030 є спільними для всіх країн Асамблеї ООН, а саме:

Мета 1. Повсюдна ліквідація бідності у всіх її формах

Мета 2. Ліквідація голоду, забезпечення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства

Мета 3. Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці

Мета 4. Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти і заохочення можливості навчання протягом усього життя для всіх

Мета 5. Забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок і дівчаток

Мета 6. Забезпечення наявності і раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх

Мета 7. Забезпечення загального доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх

Мета 8. Сприяння поступальному, всеохоплюючому і стійкому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній роботі для всіх

Мета 9. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеосяжної і стійкої індустріалізації та інноваціям

Мета 10. Скорочення нерівності усередині країн і між ними

Мета 11. Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості і екологічної стійкості міст і населених пунктів

Мета 12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва

Мета 13. Ухвалення термінових заходів по боротьбі зі зміною клімату і його наслідками

Мета 14. Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку

Мета 15. Захист і відновлення екосистем суші і сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад процесу деградації земель, припинення процесу втрати біорізноманіття

Мета 16. Сприяння побудові миролюбного і відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх, створення ефективних, підзвітних і заснованих на широкій участі установ на всіх рівнях

Мета 17. Зміцнення засобів здійснення і активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку

Однак, досягнення цих цілей для кожної країни йде через певні ризики та загрози. Цілком очевидним є розуміння того, що ризики та загрози можуть не існувати

зараз або, навпаки, набрати сили лише у майбутньому. Як ключові планетарні загрози/виклики футуристи та провідні міжнародні організації вбачають наступні [4]:



Джерело: розроблено автором

Окремо, треба зазначити про прогнози майбутнього в аспекті кліматичних змін [4]:

- **Сценарій 1. Ефективність понад усе** – Швидкі інновації і нові технології в аспекті енергоефективності дозволили низьковуглецевість економіки, майже немає необхідності змін в образі життя або діловій практиці;
- **Сценарій 2. Трансформація сфери послуг** – Висока ціна вуглецю зробила революцію в спектрі потреб людей;
- **Сценарій 3. Переосмислення прогресу** – Нові пріоритети "благополуччя" і "якості життя" набувають

поширення по всьому світу, як більш стійкі форми виживання;

- **Сценарій 4. Економіка у боротьбі за навколишнє середовище** – Жорсткі заходи були прийняті для боротьби зі зміною клімату, підштовхуючи ринки до межі їх можливостей;
  - **Сценарій 4. Протекціоністський світ** – Глобалізація пішла у відступ і країни зосередилися на безпеці і доступі до ресурсів за будь-яку ціну
- На сьогодні в світі намітилися такі наступні тенденції адаптації до перспективи 2030 через технологічне оснащення:

Таблиця 1. Пріоритети світових центрів науково-технічного розвитку

	США	Німеччина	Японія	Франція	Великобританія	Китай
<b>Медицина та біотехнології</b>	Медицина та біотехнології	Медицина	Інновації для життя	Медицина та біотехнології	Медицина	Медицина Система с/г виробництва з високою доданою вартістю
<b>ІКТ</b>	ІКТ	Комунікаційні технології		ІКТ	"Креативні" галузі, концепт "smart city"	Система всепроникуючої інформаційної мережі
<b>Нові матеріали</b>	Композитні матеріали		Композитні матеріали			Композитні матеріали
<b>"Зелені" технології</b>	Екологічно чиста енергетика	Екологія / Енергетика	Переробка відходів, альтернативна енергетика	Переробка відходів, чиста вода, альтернативна енергетика	Переробка відходів, альтернативна енергетика	Стілка ресурсна база, атомна енергетика
<b>Виробничі технології</b>	Управління складними системами		Робототехніка, обробка металів			Технології "smart" виробництва
<b>Інше</b>	Технології космічної та авіаційної галузей Оборонні технології	Мобільні технології Безпека	Наука про Землю, технології швидкісного залізничного руху	Атомні та термоядерні технології, технології швидкісного залізничного руху		Використання потенціалу космосу та океану Система безпеки та оборони Транспортна галузь

Джерело: складено автором за даними [5-10]

**Навігація до 2030.** Перш, ніж переходити до планування майбутнього України важливим є розуміння:

- яка є точка відправлення;
- чи пройшла країна точку неповернення;

– який діапазон та вектор планування має бути застосований.  
 Виходячи з часового горизонту – 2030 – справа йде про Горизонт 2 для тактичного планування і Горизонт 3 для початкових кроків стратегічного планування:



Виходячи з можливостей на рівні Горизонту 2, Україна може цілком власними зусиллями та в короткі строки реалізувати заходи:

**I. Екологічна безпека.** Використання оновлювальних джерел енергії: 15% частка кінцевого споживання енергії та 10% частка біопалива на ринку палива в 2030; Розробка технологій з низьким рівнем викидів, Досягнення економічного зростання з нульовими енергетичними затратами, тобто економічне зростання без додаткового попиту на первинну енергію;

**II. Демографічна безпека.** За прогнозами Euromonitor, у 2030 в Україні чисельність населення буде налічувати 40890000 осіб, це у першу чергу є потенційно найбільшим у регіоні ринком споживачів, а, з

іншого боку, великим людським потенціалом, враховуючи освіченість нації. За позицією ЮНЕСКО, саме наука та освічене населення будуть грати ключову роль в Порядку денному 2030 [11]. В аспекті науки та освіти основний потенціал закладається в зростаючій ролі діаспори, переказах коштів мігрантами та мобільними особами, дифузії та абсорбції досвіду від наукової та освітньої мобільності. Аналіз кар'єри докторів наук в провідних країнах показує, що, в середньому, від 5% до 29% громадян, що мають докторський ступінь, отримали досвід досліджень за кордоном протягом трьох місяців або довше за останні 10 років. На сьогодні грошові перекази мігрантів в Україну (в млн. дол. США) вже перевищують притік ПІІ, і це лише задекларовані трансфери:

	2005	2010	2013	2014
Притоки ПІІ	7 808.00	6 495.00	4 499.00	410.00
Відтік ПІІ	275.00	736.00	420.00	111.00
Особисті грошові перекази, % of ВВП	2.70	4.63	5.07	5.58

Джерело: за даними [12]

**III. Інвестиційна безпека.** На сьогодні рівень інвестиційної безпеки в Україні різко зріс, це може бути по-

ясненим статистичними даними Держкомстату (без врахування зони АТО та окупованих територій):

**Таблиця 2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал), у млн. доларів США**

Станом на початок відповідного року	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України	Рівень Інвестиційної безпеки, %
2010	39 175,7	6 204,0	19,31
2011	43 836,8	6 846,3	19,90
2012	48 991,4	6 878,9	27,77
2013	53 679,3	6 462,6	29,52
2014(без зони АТО)	57 056,4	6 597,4	50,33
2015(без Криму)	45 744,8	6 350,6	53,15
31.12.2015(без зони АТО)	43 371,4	6 210,0	50,39

Джерело: Державна служба статистики України [13].

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та стійкої інвестиційної безпеки в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежить динаміка соціально-економічного розвитку та можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Найпершими базисними основами розробки інвестиційної стратегії та інвестиційної політики України 2030 на сьогодні мають стати:

1) "Прозорість" – це "чисте повітря" для прямого іноземного капіталу. На сьогодні в Україні багато рішень та ділових операцій відбувається у "непрозорій", корумпованій формі. Більша частина інформації про ділові

можливості в країні (її регіонах, галузях) не є відкритою, доступною, чіткою для розуміння, та не відповідає міжнародним стандартам надання інформації такого виду.

Це може бути здійснено через наступні механізми:

► вдосконалення системи інформаційного обслуговування потенційних інвесторів, а саме:

– збір та надання інформації національної статистики щодо притоку та ефективності інвестиційних надходжень в країну;

– створення інформаційного он-лайн ресурсу, на якому має бути викладена як інформація про інвестиційні пропозиції країни (бізнес-плани), так й інформація з питань ліцензування, законодавства та приватизаційних процесів країни-реципієнта;

– публікація та розповсюдження у зацікавлених колах "інвестиційних путівників" з найбільш повною інформацією про інвестиційний клімат країни-реципієнта;

– публікація аналітичних оглядів та результатів моніторингів інвестиційного клімату України (загальноекономічних, регіональних та галузевих) згідно міжнародним стандартам бізнес-представлення інформації (на 3-5 іноземних мовах).

► вдосконалення маркетингу просування країни.

2) "Простота" – для іноземного інвестора немає нічого гіршого, ніж громіздке, ускладнене, важке для розуміння інвестиційне середовище. Чим складніше зареєструватися, відкрити та вести бізнес у країні, переводити кошти в країну та з неї, приймати участь у приватизації, тим більш негативну корекцію вимушений вносити інвестор у передбачуване ним співвідношення ризик-прибутковість.

Органи державної влади в Україні, особливо на місцевому рівні, досі ще недооцінюють ролі іноземного інвестування у зростанні економіки, вони повинні вбачати себе не лише в ролі контролера, але і як партнера інвесторів. Цьому як раз може сприяти політика самоврядування місцевих / регіональних громад.

Це може бути здійснено через наступні механізми:

► створення певного правового нормативного кодексу – так званого Інвестиційного Кодексу України, в якому обов'язково має бути:

– чітке визначення правового статусу іноземних інвесторів, та чітке окреслення кола суб'єктів інвестиційної діяльності;

– правовий захист прав власності інвесторів та приватного капіталу;

► створення Кодексу поведінки державного службовця, із закладеним у ньому на правовій основі механізмом відповідальності службовців усіх рівнів та підрозділів влади за корумповані та невідповідні дії;

► спрощення податкових, ліцензійних, сертифікаційних зовнішньоекономічних і митних процедур.

3) "Передбачуваність", "Прогнозованість" – "правила гри" мають бути прогнозованими та передбачуваними. Потужні бізнесмени та інвестори-професіонали у всьому світі пишуться своїм вмінням розуміти ризик, управляти ним та контролювати його. Тому, країна-реципієнт має дати їм можливість хоча б мислено прогнозувати наслідки свого інвестування в цю країну. Негативний вплив на мотивацію іноземних інвесторів має практика багаторазових змін у правовому регулюванні. Недопустимими є непередбачувані реприватизації, та

недопрацьовані контрактні угоди з інвесторами. На сьогодні в Україні немає єдиного органу, який би реально регулював діяльність іноземних інвесторів та просував інвестиційні проекти на глобальному інвестиційному ринку.

Це може бути здійснено через наступні механізми:

► створення установи на державному рівні, яка від імені уряду країни буде ефективно оперувати на міжнародному інвестиційному просторі, узгоджуючи кроки "до інвестицій" з власними національними інтересами України та виступати гарантом інвестиційних угод – так звана, **Національна Інвестиційна Агенція (НІА) (або Агенція сприяння інвестиціям (НІА, АСІ))**. Основна задача якої – пошук та залучення стратегічно важливих інвесторів. НІА має бути наділена правовою силою як гарант інвестиційних угод, та як орган, що вирішує спірні питання інвестиційного процесу.

**IV. Економічна безпека.** Постіндустріальна криза почалася приблизно з 1970-х років і зараз продовжує поглиблюватися. Знаходячись наприкінці індустріальної фази розвитку – **трансімдустріалізм** – перед країною стають цілком конкретні задачі:

– подолання постіндустріалізму. Розвиток виробничої економіки, заснованої на робототехніці і адитивних технологіях (коли об'єкти створюються за допомогою 3D-моделі і пошарового з'єднання матеріалів);

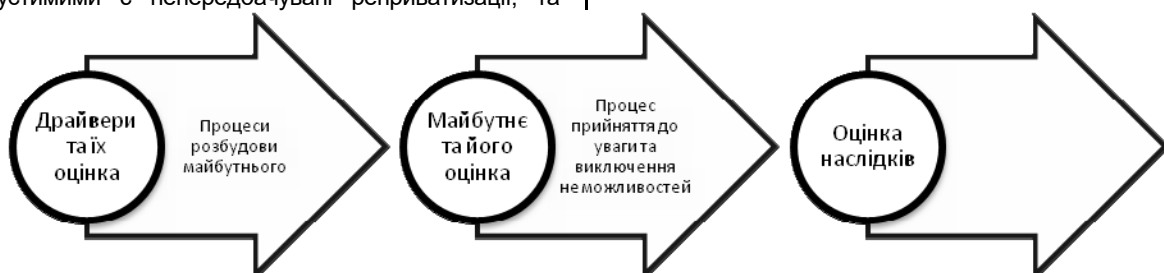
– подолання кризи банків і фінансових технологій, почасти й кризи економіки послуг (яка ще по-суті і не набула розуміння в Україні);

– адаптація до виникнення "планетарних" форм капіталу і перехід від охорони природи до раціонального природокористування, заснованому на замиканні виробничих циклів.

Трансімдустріальний перехід призводить до найширшої роботизації не тільки виробництва, а й управління, освіти і пізнання. Тому, уряд країни у найкоротші терміни має прийняти пакет законодавчих актів, які дозволить ефективний перехід до е-економіки, е-управління, е-освіти та "smart city" концепту. Технології, що будуть обумовлювати такий перехід швидко і найменш затратно: РОБОТИЗАЦІЯ, ІНЖЕНЕРІЯ, ГЕННА ІНЖЕНЕРІЯ, ІНФОРМАЦІЙНА ІНЖЕНЕРІЯ, ГЕОІНЖЕНЕРІЯ, КОСМІЧНА ГАЛУЗЬ. Відповідно, держава вже сьогодні має сформувати витрати бюджету на підготовку фахівців саме цих спеціальностей та посилити дотації на наукові розробки в цих сферах. Країна має зробити рушійний перехід від великих промислових підприємств, як пережитку радянських часів, до приділення максимальної уваги дрібному власникові і натуральному господарству.

#### Висновки та дискусія

Глобальне середовище, з яким Україна зараз стикається в аспекті безпеки, швидко змінюється, і вимагає, щоб уряд зрозумів і оцінив виклики, які загрожують майбутньому та цілісності нації і самої держави. Досягти цього розуміння можливо тільки за допомогою послідовного та структурованого стратегічного діалогу. Інтелектуальна строгість та науково-обґрунтований підхід, який має підтримувати цей діалог, може сприяти організаційному визнанню факторів, які окреслюють такі виклики і загрози. В цій статті ми спробували поєднати драйвери, ф'ючерси, і наслідки дослідження за допомогою двох процесів пізнання:



Україна, маючи потенціал до змін та адаптації, на рівні населення та урядів має враховувати вічну ділему балансу "екологія – економіка". Так, як показують дослідження [14], зростання індексу екологічної безпеки в перші роки найімовірніше призведе до скорочення ВВП, тобто до уповільнення соціально-економічного розвитку в короткостроковій перспективі. Цей короткостроковий економічний спад протягом перших трьох періодів буде демонструвати нестійку реакцію, надалі протягом наступних двох періодів економічний розвиток сповільниться в значній мірі, досягаючи свого мінімуму за п'ять періодів після імпульсу екологічної безпеки. І лише у наступні періоди (тобто вже з 2025 року) ми зможемо спостерігати позитивну тенденцію сталого зростання, що можна пояснити ефективною реалізацією "екологічно чистих" технологій.

Загалом, **дискусія** для України у 2030 має точитися не навколо приєднання та дублікації стратегій країн G7 (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія і Канада), а також Австралія, Південна Корея та Іспанія серед нинішніх країн з розвинутою економікою, а саме навколо сьоми найбільших країн з ринком, що формується, – Е7 (Китай, Індія, Бразилія, Росія, Індонезія, Мексика і Туреччина). Також можливим прикладом для України на поточній точці відправлення можуть виступати В'єтнам і Нігерія – в якості потенційних швидкозростаючих прикордонних економік; Польща (яка є лідером за розміром та темпами економіки в країнах Центральної та Східної Європи) і Малайзія (як швидкозростаюча середнього розміру економіка в рамках Азіатсько-Тихоокеанського регіону).

#### Список використаних джерел

1. Харламова Г.О. Бачення України 2030. DOI: 10.13140/RG.2.2.35382.29761
2. MULTIPLE FUTURES PROJECT – Navigating towards 2030. // [www.act.nato.int/images/.../20090503\\_MFP\\_finalrep.pdf](http://www.act.nato.int/images/.../20090503_MFP_finalrep.pdf)
3. Резолюція, прийнята Генеральною Асамблеєю 25 вересня 2015 року // [www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml](http://www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml)
4. Climate futures. Responses to climate change in 2030. October 2008. // <https://www.forumforthefuture.org/sites/.../climate-futures.pdf>.
5. Через 100 лет: ведущие экономисты предсказывают будущее [Текст] / Под ред. Игнасио Паласиоса-Уэрты; пер. с англ. А. Шоломицкой. Науч. ред. перевода Т. Дробышевская. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. – 304 с.
6. A Strategy for American Innovation. Securing Our Economic Growth. national Economic Council, Council of Economic Advisers, and Office of Science and Technology Policy, 2011
7. Creative Industries. Strategy 2009-2012, Technology Strategy Board. // [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/362253/Creative\\_Industries\\_Strategy\\_2013-16.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/362253/Creative_Industries_Strategy_2013-16.pdf)
8. Japan's Science and Technology Basic Policy Report. Council for Science and Technology Policy, 2010
9. National Research and Innovation Strategy. Ministry for Higher Education and Research, France, 2010
10. Research and Innovation for Germany. Results and Outlook. Federal Ministry for Education and Research, 2009
11. UNESCO Science Report, Towards 2030. // [unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407e.pdf](http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407e.pdf)
12. Migration in Ukraine: Facts and Figures. IOM Ukraine. // [www.iom.org.ua/sites/default/files/ff\\_eng\\_10\\_10\\_press.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_eng_10_10_press.pdf)
13. Державна служба статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Kharlamova G., Nesterenko V. Environmental Safety And Economic Development Of Ukraine: Impact Assessment // Вісник Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – № 155, 2014, с. 19-26. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/155-2/4>

Надійшла до редколегії 19.01.17

Date of editorial approval 20.01.17

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

Г. Харламова, канд. экон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

### ПЕРСПЕКТИВА 2030 ДЛЯ УКРАЇНИ: БЕЗОПАСНОСТЬ БУДУЩЕГО

*Назрел вопрос для Украины заглянуть в будущее с позиции учета взглядов на будущее, которое разделяет мир и авторитетные международные государства. В статье рассматривается возможность навигаций в 2030 году в аспекте экономической, экологической, демографической и инвестиционной безопасности.*

*Ключевые слова: безопасность, Украина, риски, сценарии 2030.*

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

### 2030 OUTLOOK FOR UKRAINE: SAFETY FOR THE FUTURE

*The urgent question for Ukraine arised to look into the future with regard to the position of views on the future, which are divided by the world and authoritative international organizations. The possibility of Navigation in 2030 in terms of economic, environmental, demographic and investment securities is considered in the policy paper. The global environment with which Ukraine is facing in terms of security is changing rapidly and demands that the government understood and appreciated the challenges that threaten the future and integrity of the nation and the state. To achieve this understanding is only possible with a consistent and structured policy dialogue. Intellectual rigor and science-based approach should support this dialogue and can facilitate recognition of organizational factors that outline these challenges and threats. In this policy paper we have tried to combine drivers, futures, and effects.*

*Keywords: security, Ukraine, risks, scenarios 2030.*

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

1. Kharlamova G. (2017). Бачення України 2030. DOI: 10.13140/RG.2.2.35382.29761
2. Multiple Futures Project – Navigating towards 2030. [www.act.nato.int/images/.../20090503\\_MFP\\_finalrep.pdf](http://www.act.nato.int/images/.../20090503_MFP_finalrep.pdf)
3. Resolution adopted by the General Assembly (September 25, 2015). [www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml](http://www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml)
4. Climate futures. Responses to climate change in 2030. October 2008. // <https://www.forumforthefuture.org/sites/.../climate-futures.pdf>.
5. Sholomitskaya A. (2016) After 100 years: leading economists predict the future. Publishing House of the Gaidar Institute, 2016. – 304 p.
6. A Strategy for American Innovation. Securing Our Economic Growth. national Economic Council, Council of Economic Advisers, and Office of Science and Technology Policy, 2011
7. Creative Industries. Strategy 2009-2012, Technology Strategy Board. // [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/362253/Creative\\_Industries\\_Strategy\\_2013-16.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/362253/Creative_Industries_Strategy_2013-16.pdf)
8. Japan's Science and Technology Basic Policy Report. Council for Science and Technology Policy, 2010
9. National Research and Innovation Strategy. Ministry for Higher Education and Research, France, 2010
10. Research and Innovation for Germany. Results and Outlook. Federal Ministry for Education and Research, 2009
11. UNESCO Science Report, Towards 2030. // [unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407e.pdf](http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407e.pdf)
12. Migration in Ukraine: Facts and Figures. IOM Ukraine. // [www.iom.org.ua/sites/default/files/ff\\_eng\\_10\\_10\\_press.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_eng_10_10_press.pdf)
13. State Statistical Service of Ukraine // <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Kharlamova G., Nesterenko V. (2014) Environmental Safety And Economic Development Of Ukraine: Impact Assessment. Bulletin Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. 155, c. 19-26. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/155-2/4>



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

V. Zhurylo, PhD in Economics, Associate Professor,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine  
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/1>  
p. 6-12

**TYPES OF CONSUMER LOYALTY IN THE UKRAINIAN HIGH TECHNOLOGY PRODUCTS MARKET**

*The study addresses the problem of the formation of customer loyalty in the market of high-tech products. It examines existing approaches to defining the determinants that influence the formation of loyalty in the consumer market. On the basis of generalization of existing approaches it is proposed to divide the determinants of such groups: behavioral, perceptual, marketing and individual determinants of customers loyalty.*

*Marketing research was conducted to identify the features of the market behavior of Ukrainian consumers of high-tech products. As the result, the main trends of consumers behavior, external and individual factors of actualization and influence on the consumers motivation were determined. Ukrainian consumers' loyalty was sorted depending on the reasons to buying high-tech products and consumer involvement in this process. Each type of market behavior of consumers corresponds to a certain type of consumer loyalty. Cognitive, agreement, demonstrative loyalty are formed in the case of high consumer involvement in the buying process. Active, perceptual loyalty and loyalty of convenience are observed in the case of low involvement.*

1. Rayheld, F. (2013). *Sincere loyalty. The key to winning customers*. M: Mann, Ivanov and Ferber, 304.
2. Zinkevich, A. (2014). *Library of marketer. Customer conveyor: how to attract and retain*. From Marketing Encyclopedia [website]: [http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/belt\\_system.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/belt_system.htm).
3. Rafael, M. (2002). *How to win a customer*. S-Pb.: Publishing house "Peter", 352.
4. Aaker, D. (2007). *Strategic Market Management*. S-Pb.: Publishing house "Peter", 496.
5. Dik, A., Basu, K. (1994). *Customer Loyalty: Toward an integrated Conceptual Framework*. Journal of the Academy of Marketing science, 22 (2), 99-13.
6. Oliver, R. (1993). Cognitive, affective and attribute bases of the satisfaction response. *Journal of Consumer Research*, 20 (3), 418–430. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/209358>.
7. Oliver, R. (1997). *Satisfaction. A Behavioral Perspective on the Consumer*. New York : McGraw-Hill Inc, 214.
8. Rayheld, F., Til, T. (2005). *Loyalty Effect: The driving forces of economic growth, profits and value*. M: Vilyams, 342.
9. Griffin, J. (2002). *Customer Loyalty: how to Earn it, how to keep it*. Jossey-Bass. A Wiley Imprint.
10. Hofmeyr, J., Rice, B. (2000). *Commitment-Led Marketing*. John Wiley & Sons Ltd, 299.
11. Dligach, A. (2005). Why customers go away and how to stop them? *PR in Russia*, 2, 17-24.
12. Tsisar, A. (2002). Customer Loyalty: definitions, measurement methods, methods of control. *Journal Marketing and marketing research in Russia*, 5 (41), 55-61.
13. Dymshits, M. (2007). *Customer Loyalty: re-purchase mechanism*. M.: Vershina, 196.
14. Jones, T., Sasser, E. (1995). Why Satisfied Customers Defect. *Harvard Business Review* (November-December ), 88-99.
15. Smith, R.E., Wright, W.F., (2004). Determinants of Customer Loyalty and Financial Performance. *Journal of Management Accounting Research*, 16 (1), 183-205. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/jmar.2004.16.1.183>.
16. Bloemer, J., Ruyter, K., Peeters, P. (1998). On the relationship between financial institutions image, quality, satisfaction and loyalty. *International Journal of Bank Marketing*, 16 (7), 276-286.
17. Kassim, N.M., Abdullah, N.A. (2010). Customer Loyalty in e-Commerce Settings: *An Empirical Study*. *Electronic Markets*, 18 (3), 275-290. DOI: [10.1080/10196780802265843](https://doi.org/10.1080/10196780802265843).
18. Hume, M., Mort, S. (2010). The consequences of appraisal emotion, service quality perceived value and customer satisfaction on repurchase intent in the performing arts. *The Journal of Services Marketing*, 24 (2), 170-182.
19. Cahill, D. (2007). *Customer loyalty in third party logistics relationships: findings from studies in Germany and the USA*. New York: Springer.
20. Verhoef, P.C., Langerak, F., Donkers, B. (2007). Understanding brand and dealer retention in the new car market: the moderating role of brand tier. *Journal of Retailing*, 83, 97-113. DOI: [10.1016/j.jretai.2006.10.007](https://doi.org/10.1016/j.jretai.2006.10.007).
21. Ball, D., Coelho, P., Machas, A. (2004). The Role of Communication and Trust in Explaining Customer Loyalty: An Extension to the ECSI Model. *European Journal of Marketing*, 38 (9/10), 1272-1293.
22. Rai, A., Srivastava, M. (2014). *Customer Loyalty: Concept, Context and Character*. McGraw-Hill Education, 320.
23. Schiffman, L., Kanuk, L. (2004). *Consumer Behavior*. (8th ed.). Pearson Prentice Hall, 587.

I. Mazur, Doctor of Sciences (Economics), Professor,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,  
A. Shyshak, PhD Student  
National academy for public administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine  
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/2>  
p. 13-20

### SOCIO-ECONOMIC NATURE OF SHADOW ECONOMY AND CAUSES OF ITS DEVELOPMENT IN ENTREPRENEURSHIP

*The socio-economic nature of the shadow economy is revealed. The shadow economy has both positive and negative signs for the society; the possibility for the population to survive in conditions of economic crisis, reducing transaction costs authors refer to positive signs, and the destructive economic development to negative. The common (prohibitions and restrictions) and partial (high tax burden and inefficient system of its administration; numerous bureaucratic procedures; mistrust to the government institutions and the judiciary; corruption in all levels of the governance, etc.) causes of the shadow economy in entrepreneurship are disclosed. It is argued that the shadow economy is neither a sector nor a certain part of the legal economy, it can be in any sector of the legal economy closely interlaced with it, and therefore its limits cannot be clearly identified (determine) in the formal economy. The shadow economy is not possible to determine especially in the information society. The categories of the shadow economy and its structuring are suggested. It has been researched the historical roots of the shadow economy spread in entrepreneurship, and lie in the shadow of public-private partnership which carries interests of "civil servant-entrepreneurs" and allows to manage state resources and control market. Therefore, the shadow policy creates favorable conditions for the entrepreneurs to work in the shadow. At the same time, access to the shadow entails stricter regulation by the state. It is proved that corruption is a part of the shadow economy, not an independent phenomenon, so they should be research comprehensively and systematically. Instead of overcoming the shadow economy and its component – corruption has been suggested to establish favorable business environment for their unfavorable existence, that is to carry out de-shadowing of the economy.*

1. Bloomberg Billionaires Index (2017). Global Risk Briefing. URL: <https://www.bloomberg.com/billionaires/2017-02-02/cya>
2. Bloomberg (2016) Ukrayna ostanetsya v pyaterke samikh "neschastnykh" ekonomyk myra. UNIAN: <https://economics.unian.net/finance/1256008-ukraina-ostanetsya-v-pyaterke-samyih-neschastnyih-ekonomik-mira-bloomberg.html>
3. Khodzhaian, A., Shyptenko, T. (2014) Tinova ekonomika yak ekonomichna katehoriia ta obiekt otsiniuvannia. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. № 164. (P. 74-81). URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=1963> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>
4. Varnalii, Z., Savych, I. (2014) Suchasnyi stan ta chynnyky tinizatsii biudzhetykh vidnosyn v Ukraini. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. № 164. (P. 6-12). URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=1966> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/1>
5. Davydenko, B., Tyshchuk, T. (2015) Seraia zona: 5 myfov tenevoi ekonomiki. Informatsyonoe ahentstvo LIHABiznesInform. URL: [http://www.liga.net/projects/shadow\\_economy/](http://www.liga.net/projects/shadow_economy/)
6. Umanets, A. (2016) Korruptsiya spasiot Ukrainu. Ekonomicheskie izvestiia. URL: <http://politika.eizvestia.com/full/773-korruptciya-spasyot-ukrainu>
7. Voloshenko V. (2016) Koruptsiia yak destruktyvnyi faktor ekonomichnoi bezpeky. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. № 178. (C. 6-11). URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=7553> DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2016/178-1/1>
8. Slovyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh (1979). Kyiv : Naukova dumka, 1970-1980. Tom 10, S. 575.
9. Danylyshyn, B. (2015). Tinova ekonomika: chym keruie uriad? Hromadska spilka "Ekonomichni dyskusiyni klub". URL: <http://edclub.com.ua/blog/tinova-ekonomika-chym-keruye-uryad>
10. Mazur, I. (2006). Detinizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoriia ta praktyka: [monohrafiia]. K.: VPTs "Kyivskiy universytet", 239 s.
11. <http://lib.rus.ec>
12. Эрнандо де Сото (2004). Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 272 с.
13. Ohreba, S. (2013) Statystychni otsiniuvannia obsiahiv vtechi kapitalu z Ukrainy. Naukovyi chasopys NPU imeni M.P. Drahomanova. Ekonomika i pravo. Vypusk 22. (S. 86 – 93).
14. Mazur, I. (2005). "Vtecha kapitalu" z Ukrainy u systemi hlobalnoho pererozpodilu finansovykh resursiv. Bankivska sprava. № 2(62). (S. 56-63).
15. Latov, Yu. (2001) Ekonomika vne zakona. Ocherki po teorii i istorii tenevoi ekonomiky. M.: Moskovskiy obshchestvennyi nauchnyi fond, 284 s.
16. Kastels, M. (2000) Informatsyonnaia epokha: ekonomika, obshchestvo, kultura. M., 567 s.
17. <http://biz.liga.net/print/all/it/intervyu/3177037-absolyutnyy-rekord-2015-ukrainskie-startapy-podnyali-100-mln-.htm>
18. <http://www.radiosvoboda.org/content/news/27538248.html>
19. Natsionalnyi bank Ukrainy, Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#)
20. <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1410814-skilki-valyuti-naspravdi-zalishaetsya-v-ukrayini>
21. Schneider, F. (2015). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments. Mimeo. Linz, AUT: Department of Economics, Johannes Kepler University. URL: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>
22. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

I. Novikova, PhD in Economics, Senior Researcher  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine  
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/3>  
p. 20-27

### CAN THE UKRAINIAN SCIENTIFIC SOCIETY SUCCESSFULLY INTEGRATE INTO EUROPEAN KNOWLEDGE TRANSFER?

*The current phase of global economic development is characterized by technological breakthroughs. However, the implementation of innovation and technological break through requires adequate scientific and technical potential that calls for funding of science at the appropriate level, which is at least of 3% of GDP. In Ukraine, the funding level of research and development sphere is very low – about 0.23% in 2016. This chronic underfunding has transformed the science in Ukraine into the spending area, at a time when it should serve as the major source of economic growth. Currently, the State's government broaches a point of establishing adequate financial and organizational conditions in order to restore the Ukrainian science and cause its self-repayment and profitability. The universities are the major source of technology all around the world and in Ukraine in particular, and technology transfer is the main tool of the innovation process, which implies commercialization of commercially attractive researches. Given the fact that Ukraine has strong scientific and technological potential, the development of an effective system of university-based technology transfer and strengthening of interaction between scientific and production spheres are to become important factors for innovation-driven growth in the State. The corresponding organization departments of Ukrainian universities are just starting to form, particularly in the Taras Shevchenko National University of Kyiv. The prospect of successful development of the network of university-based technology transfer in Ukraine will determine the conditions of integration of Ukrainian science into global and Common European scholastic environment; the latter should be carried out through equitable scientific and technical cooperation.*

1. UNESCO science report Towards 2030 (2015), <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf#235440>
2. Europe 2020. Priorities (2010), [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm)
3. Europe in a changing world – Inclusive, innovative and reflective societies. <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/europe-changing-world-inclusive-innovative-and-reflective-societies>
4. Stratehiya staloho rozvytku "Ukrayina – 2020" (2015). *Ukaz Prezydenta Ukrayiny vid 12 sichnya 2015 roku No 5/2015 Pro Stratehiyu staloho rozvytku "Ukrayina – 2020"*, <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Bradley Samantha R., Hayter Christopher S., Link Albert N. (2013). Models and Methods of University Technology Transfer, 73 p., <http://bae.uncg.edu/assets/research/econwp/2013/13-10.pdf>
6. Slaughter S. (2014) Academic Capitalism in the Age of Globalization Paperback. Baltimore, 296 p.
7. Europe 2020 targets (2010), [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm)
8. Shadura V., Zahorodniy A., Kordyuk O. (2016) Chy potriben Ukrayini Akademichnyy universytet? *Dzerkalo tyzhnya. Ukrayina, No 21, 11 chervnya*, <http://gazeta.dt.ua/science/chi-potriben-ukrayini-akademichnyy-universitet-kau-mozhe-zaklasti-pidvalini-odnogo-zi-shlyahiv-reformuvannya-nan-ukrayini-.html>
9. Jamrisko M. (2016) These Are the World's Most Innovative Economies. Benchmark, January 19, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>
10. Competitive Industrial Performance Report 2014 / United Nations Industrial Development Organization (2015), Vienna, 93 P., p.12
11. Industrial Development Report 2016: The Role of Technology and innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development (2016). United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 262 P., p. 200, [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/Resources/Publications/EBOOK\\_IDR2016\\_FULLREPORT.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf)
12. Danylyshyn B. (2016) Chas modernizatsiyi: de ukrayins'ka nauka? *LB.ua*, 26 lyutoho, [http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971\\_chas\\_modernizatsii\\_de\\_ukrainska.html](http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971_chas_modernizatsii_de_ukrainska.html)
13. Richni zvity naukovo-doslidnoyi chastyny (2005-2015 rr.) *Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka*, <http://science.univ.kiev.ua/research/report/>
14. Naukova ta inovatsiyina diyal'nist' (1990-2015). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny*, [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)
15. Naukovo-doslidnyts'ka robota v Kyyivs'komu natsional'nomu universyteti imeni Tarasa Shevchenka: pidsumky za 2015 rik i zavdannya na 2016 r. (2016). *Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka*, K., 235 P., [http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZZVIT\\_SCIENCE\\_2015.pdf](http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZZVIT_SCIENCE_2015.pdf)
16. Zakon Ukrayiny "Pro derzhavne rehulyuvannya diyal'nosti u sferi transferu tekhnolohiy" vid 14.09.2006, No 143-V. *Sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
17. Zhurakovs'ka M. (2012) Problemy normatyvnoho zabezpechennya transferu tekhnolohiy v Ukrayini. *Ekonomichnyy visnyk NHU*, No 3, pp.63-70, <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>
18. Rozporyadzhennya "Pro pidrozdily z pytan' transferu tekhnolohiy, innovatsiyanoi diyal'nosti ta intelektual'noyi vlasnosti". *Natsional'na akademiya nauk Ukrayiny*, <http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2008/directions/OpenDocs/15.pdf>
19. Viddil intelektual'noyi vlasnosti ta transferu tekhnolohiy. *Kyyivs'kyy natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyrna Het'mana*, [http://kneu.edu.ua/ua/science\\_kneu/csi/ctr\\_ivl/](http://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/csi/ctr_ivl/)
20. Tsentra transfera tekhnolohiy (TsTT). *Odes'kyy natsional'nyy politekhnichnyy Universytet (ONPU)*, <http://ctt.opu.ua/?q=uk>
21. Merezhi transferu tekhnolohiy. *Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet tekhnolohiy ta dyzaynu*, [http://knutd.com.ua/transfer/trans\\_ua/](http://knutd.com.ua/transfer/trans_ua/)
22. Viddil z pytan' transferu tekhnolohiy, innovatsiyanoi diyal'nosti ta intelektual'noyi vlasnosti. *Natsional'nyy transportnyy universytet*, <http://www.ntu.edu.ua/nauka/intelektualna-vlasnist/>

23. Naukovo-doslidnyts'ka robota v Kyiviv'komu natsional'nomu universyteti imeni Tarasa Shevchenka: pidsumky za 2015 rik i zavdannya na 2016 r. (2016). *Kyiviv's'kyi natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka*, K., 235 P., [http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT\\_SCIENCE\\_2015.pdf](http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT_SCIENCE_2015.pdf)

24. Promyslova vlasnist' u tsyfrakh: pokaznyky diyal'nosti Derzhavnoyi sluzhby intelektual'noyi vlasnosti Ukrainy ta Derzhavnogo pidpryyemstva "Ukrayins'kyi instytut intelektual'noyi vlasnosti" za 2015 rik (2016), K., p. 47, [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/promvlasnist2015.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/promvlasnist2015.pdf)

25. Risaburo Nezu (2007) Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships. Economic Research Center, Fujitsu Research Institute, Japan, 48 P., [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo\\_pub\\_928.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo_pub_928.pdf)

26. Zhylyns'ka O. (2016) Komplementarni efekty v aktyvizatsiyi rozvytku naukovo-tekhnichnoyi diyal'nosti v informatsiyomu suspil'stvi. Visnyk Kyiviv's'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka: seriya "Ekonomika". No 9 (186), pp. 6-16. <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/186-9/1>

Y. Petlenko, PhD in Economics, Associate Professor,  
K. Mylovanova, economist

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/4>

p. 28-35

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF GOVERNMENT FISCAL POLICY

***In the conditions of prolonged economic transformation in Ukraine a problem of formation and implementation effective fiscal policy has a special significance. Consequently, it is necessary to substantiate the theoretical basics of government fiscal policy and to identify the factors which influence on the efficiency of its implementation. A question of essence the fiscal policy is a pivotal research in many theories of public finance, therefore an evolution of different approaches to the definition of government fiscal policy is analyzed in the given article. To sum up the analysis of the most influential works of different scientific schools it can be concluded that fiscal policy is a component of the government financial activity on different stages of economic development, which contributes to achievement of goals as a sustainable economic growth; a reduction the impact of economic cyclicity on the welfare; an encouragement of high level employment; a provision of moderate inflation and an alignment of regional economic development. The government applies the appropriate type of fiscal policy depending on a phase of the economic cycle. Fiscal policy is divided into two types as discretionary fiscal policy, which includes incentive or disincentive tools, and non-discretionary fiscal policy, which involves automatic stabilizers such as progressive scale of taxation of profits (income), unemployment benefits, public transfers.***

1. Keynes, J. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. 1st ed. London: Palgrave Macmillan, p.470.
2. Samuelson, P. (1997). *Economy*. 1st ed. Moscow: RINOM, p.586.
3. Laffer, A. (1981). Supply-Side Economics. *Financial Analysts Journal*, [online] №37 (5), pp.29–43. Available at: <http://www.jstor.org/stable/4478485>. DOI: <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v37.n5.29>
4. Friedman, M. (2007). *Monetary History of the United States 1867-1960*. 1st ed. Moscow: Vakler, p.880.
5. Buchanan, J. (1960). *Fiscal Theory and Political Economy*. 1st ed. North Carolina: University of North Carolina Press. [online] Available at: <https://www.amazon.es/Fiscal-Theory-Political-Economy-Buchanan/dp/0807807958>
6. Stiglitz, J. (1999). *Economics of the public sector*. 3rd ed. New York: W. W. Norton & Company. Available at: <http://www.twirpx.com/file/1892961/>
7. Auerbach, A. and Kotlikoff, L. (1987). *Dynamic fiscal policy*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, p.224.
8. Auerbach, A. (2012). Economic Policy. *American Economic Journal*, 4, pp.1-27. DOI: 10.1257/pol.4.2.1.
9. Bazilevich, V. (2014). *Economic theory and Political*. 9th ed. Kyiv: Znannya, p.710.
10. Lagutin, V. (2002). Monetary and fiscal policy in the strategy of economic growth. *Finance of Ukraine*, 8, pp.11-18.
11. Karlin, M. (2012). Fiscal policy and social transfers in modern Ukraine. *Demography and social economy*, 1, pp.70-76.
12. Krisovaty, A. (2000). Fiscal principles of the socially oriented market economy. *Finance of Ukraine*, 12, pp.46-51.
13. Lyutiy, I. (2009). Theoretical and methodological principles of the fiscal policy. *Finance of Ukraine*, 12, pp.13-20.
14. Otroshko, O. (2005). Fiscal policy as a way of stabilizing the economy. *Finance of Ukraine*, 6, pp.69-75.
15. Melnik, V. (2008). The state fiscal policy in crisis. *Finance of Ukraine*, 11, pp.11-17.
16. Bazilevich, V. (2002). *Fiscal policy: state budget, public debt*. 1st ed. Kyiv: Atika.
17. Garbuzov, V. (1988). №3: P-Я. In: *Financial and credit dictionary*, 1st ed. Moscow: Finansi i statistika, p.511.
18. Mun, T. (1664). *England's Treasure by Forraign Trade, Or, The Ballance of Our Forraign Trade*. [online] Available at: [https://books.google.com.ua/books?id=FNIAQAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=FNIAQAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
19. Bilodid, I. (1970). In: *Ukrainian dictionary*, 1st ed. Kyiv: Naukova dumka, p.601.
20. Petty, W. (1662). *A Treatise of Taxes & Contribution*. 1st ed. London: for N. Brooke, p.55. [online] Available at: [http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty\\_taxescontributions.pdf](http://www.hargaden.com/enda/wp-content/petty_taxescontributions.pdf)
21. Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. [online] Available at: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricPCover.html>
22. Friedman, M. (1948). A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability. *The American Economic Review*, [online] (38 (3), pp.245–264. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1810624>.
23. Sutormina, V., Fedosov, V. and Andruschenko, V. (1992). *The state – taxes – business*. 1st ed. Kyiv: Libid, p.328.
24. Yuriy, S. (2001). Fiscal policy and tax regulations in the European Union. *Ekonomichna dumka*, 18, pp.88-95.
25. Vasilik, O. (1999). The budget mechanism of economic management. *Finance of Ukraine*, 9, pp.22-23.
26. Dornbush, R. (1997). *Macroeconomics*. 1st ed. Moscow: INFRA-M, p.784.

27. Petlenko, Y. (2015). Quasi-fiscal operations and the effectiveness of fiscal consolidation in Ukraine. In: Global trends and prospects of the financial system of Ukraine. Kyiv, pp.176-179.

A. Khodzhaian, Doctor of Science (Economics), Professor,  
B. Ganzha, PhD Student  
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine  
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/5>  
p. 35-41

## TRENDS OF FUNCTIONING OF THE INFORMAL SECTOR OF THE UKRAINE ECONOMY

*In the article was investigated tendencies of functioning of the informal sector of the economy. Was proposed the methodical approach which combines a method of informal employment (according to the materials of the State statistics service of Ukraine) and the method of income earned in the informal sector of the economy (according to author's calculations using expert estimation). In the article was analyzed the dynamics of the informal economy on the grounds of place of residence, gender and age characteristics and education level of the population. Investigated the quantitative and qualitative aspects of employment in the informal sector of the economy, and grounded the necessity of creating preconditions for the prevention of the growth of the informal sector of the economy. It is argued that the reasons of special spreading of informal relations in rural areas is the reduction of employed in agriculture through the change of organizational and legal forms of rural enterprises, liquidation of collective farms. The presence of a powerful, modern means of labor in crop and livestock production contributes to the release of additional workforce, so sphere of use of labor became illegal work in various industries, working in home gardens and on farms that is illegal or unreported. If earlier in cities informal employment did not become widespread in connection with employment opportunities in the formal sector of the economy, in 2011-2015 the decrease of rural population due to mortality and migration, destructive processes that have occurred in the industry of Ukraine in connection with military action, has caused the growth at a more rapid rate of employment of urban population in the informal sector of the economy of cities.*

1. Borodyuk, V., Turchinov, O., Prihodko, T. (1996). Otsinka masshtabiv tinovoyi ekonomiki ta yiyi vpliv na dinamiku makro ekonomichnih pokaznikiv. *Ekonomika Ukrayini*, 11, 19–23.
2. Varnaliy, Z. (2007). Shlyahi detinizatsiyi ekonomiki Ukrayini tay iyi osoblivosti. *Bankivska sprava*, 2, 56 – 67.
3. Mazur, I. I. (2008). Detinizatsiya ekonomikiy ak prioritet natsionalnoyi bezpeki. *Strategichni prioriteti*, 3(8), 76-83.
4. Pankratova, E. N. (2011). Rol tenevogo sektora v natsionalnoy ekonomike Ukrainy. *Vestnik Nats. teh. universiteta "HPI"*, 7.Sb. nauchnyh trudov. Tematicheskyy vyp.: Tehnicheskyy progress i effektivnost proizvodstva. (ss. 66-72).
5. Harazishvili, Yu. M., Dmitrenko, N. M. (2010). Metodichniy pidhid do otsinyuvannya tinovoyi zaynyatosti v Ukrayini. *Ekonomika Ukrayini*, 12, 16–28.
6. Harazishvili Yu. M. (2006) Klasichna model funktsiyi sukupnoyi propozitsiyi v konteksti keynsianskoyi teorii. *Statistika Ukrayini*, 1, 42–48.
7. Hodzhayan, A., Shiptenko, T. Tinova ekonomika yak ekonomichna kategoriya ta ob'ekt otsinyuvannya. *Visnik Kiyivskogo natsionalnogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka*, 11, 74-80. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/164-11/13>
8. Schneider, Friedrich (2005) Shadow Economies around the World: What do we really know? *European Journal of Political Economy*, vol. 21, issue 3, 598-642. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.10.002>
9. Kashuba, Ya. M. (2015). Tendentsiyi zaynyatosti u neformalnomu sektori ekonomiki Ukrayini. *Efektivna ekonomika*, 8, 28-36.
10. Libanova, E. M., Balanda, A. L. (1998) Neformalniy sektor rinku pratsi: viznachennya ta metodi. *Zaynyatist ta rinok pratsi : Mizhvidomchyy nauk. zb*, 6, 245–246.
11. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini. (2011). Ekonomichna aktivnist naselennya Ukrayini 2011. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2012/07\\_2012/zb\\_ean\\_2011.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/07_2012/zb_ean_2011.zip)
12. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini. (2012). Ekonomichna aktivnist naselennya Ukrayini 2012. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2013/07\\_2013/zb\\_ean\\_2012.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/07_2013/zb_ean_2012.zip)
13. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini. (2013). Ekonomichna aktivnist naselennya Ukrayini 2013. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2014/07\\_2014/zb\\_ean\\_2013.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/07_2014/zb_ean_2013.zip)
14. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini. (2014). Ekonomichna aktivnist naselennya Ukrayini 2014. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/07\\_2015/zb\\_ean\\_2014.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/07_2015/zb_ean_2014.zip)
15. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini. (2015). Ekonomichna aktivnist naselennya Ukrayini 2015. Statistichniy zbirnik. Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2016/07\\_2016/zb\\_ean\\_2015.pdf.zip](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/07_2016/zb_ean_2015.pdf.zip)

S. Tsymbalyuk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor  
Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine  
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/6>  
p. 41-46

## ANALYSIS OF FACTORS OF POSITIVE EMPLOYER BRAND FORMATION AMONG THE INTERNAL TARGET AUDIENCE

*It has been proved that a positive employer brand is one of the major factors of improving of company competitive position on the market. Based on the essence of the concept of "brand" and taking into consideration the specificity of the social and labor relations, conceptual positions revealing the essence of the concept of "employer brand" have been formulated. The connectivity between employer brand and the level of employees' satisfaction of remuneration and work environment, availability of conditions for professional and career development, attitude of company management to employees has been established. Based on the research findings regression model of dependency of employer brand on factor characteristics has been*

*developed. It has been concluded that in order to formation a positive employer brand among the internal target audience company management should give particular attention to working out competitive and fair compensation policy, creating conditions for professional and career development, as well attitude positively to employees.*

1. Ambler, T., Barrow, S., 1996. The Employer Brand. The Journal of Brand Management, 4, pp.185–206. <https://doi.org/10.1057/bm.1996.42>.
2. Barrow, S., Mosley, R., 2005. The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work. New York: John Wiley & Sons, 214 p. <https://doi.org/10.1177/097215091101200215>.
3. Edwards, M.R., 2012. Employer Branding: Developments and Challenges. Managing Human Resources: Human Resource Management in Transition. New York: John Wiley & Sons, pp. 389–410.
4. Martin, G., Hetrick, S., 2006. Corporate reputations, branding and people management: a strategic approach to HR. Oxford: Butterworth-Heinemann, 400 p. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-6950-4.50011-9>.
5. Minchington, B., 2010. Employer brand leadership: A global perspective collective. Collective Learning Australia, 250 p.
6. Sartain, L., Schumann, M., 2006. Brand from the inside: eight essentials to emotionally connect your employees to your business. San Francisco: John Wiley & Sons, 272 p.
7. Brukovskaya, O., Osovitskaya, N., 2011. HR-brand. 5 Steps to the success of your company. Piter: St. Petersburg, 272 p.
8. Yerina, A.M., Pal'yan, Z.O., 2010. Statistics: Textbook. Kyiv: Vadym Hetman Kyiv National Economic University, 351 p.
9. Vitlins'kyy, V.V., Nakonechnyy, S.I., Sharapov, O.D., 2008. Mathematical Modelling in Economics: Textbook. Kyiv: Vadym Hetman Kyiv National Economic University, 536 p.

**A. Sholoiko, PhD in Economics, Associate Professor**  
**Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine**  
 DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/7>  
 p. 46-51

#### INSURER'S CHOICE OF THE PRIORITY TYPE OF INSURANCE UNDER UNCERTAINTY

*Insurer's choice of the priority type of insurance under uncertainty using game theory and decision-making criteria is grounded. The priority types of insurance for investigated insurance company are identified. These are such types of insurance: compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles; voluntary cargo and luggage insurance; accident insurance; voluntary medical insurance. The advantages and disadvantages of using game theory in the field of determination of priority types of insurance for insurer are found. The advantages include the relative simplicity and availability of the method, taking into account the different states of the environment, simultaneous comparison of different types of insurance. The advantages include ignoring the principle of diversification of the insurance activity and some contradiction in the results obtained from the gains matrix based on insurance premiums and loss matrix based on insurance payments. That is why it is better to compile matrix not for all types of insurance but for some groups such as property insurance, liability insurance etc. It is also necessary to combine game theory and other methods to reach more precise results.*

1. Emms, P. and Haberman, S., 2007. Asymptotic and numerical analysis of the optimal investment strategy for an insurer. *Insurance: Mathematics and Economics*, 40(1) pp. 113–134. <http://dx.doi.org/10.1016/j.insmatheco.2006.03.003>
2. Pikus, R.V. and Nesterova, D.S., 2015. Efficiency of the Investment Strategy of the insurance companies in Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. 168, pp. 6-12. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/168-3/1>
3. Doyle, P. and Stern, P., 2006. *Marketing management and strategy*. 4th ed. London: Prentice Hall.
4. Sabirova, A.E. 2014. Portfolio analysis application in development of marketing strategy of the insurance company. *Economy and State*. 1, pp. 79-82.
5. Suhorukov, M. 2006. The strategy of regional activity of the insurer. *Strahovoe delo*. 4, pp. 16-21.
6. Taylor, G.C. 1986. Underwriting strategy in a competitive insurance environment. *Insurance: Mathematics and Economics*. 5(1) pp. 59-77. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-6687\(86\)90009-0](http://dx.doi.org/10.1016/0167-6687(86)90009-0)
7. Matushevskiy, Ie. 2016. Develop new territories. *Ukrainian insurance club*. 2, pp. 24-26.
8. Forinsurer. 2017. *Rating of insurance companies of Ukraine*. [online] Available at: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/> (Accessed 6 February 2017).

**Policy Paper**  
**G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor**  
**Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine**  
 DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/8>  
 p. 51-56

#### 2030 OUTLOOK FOR UKRAINE: SAFETY FOR THE FUTURE

*The urgent question for Ukraine arised to look into the future with regard to the position of views on the future, which are divided by the world and authoritative international organizations. The possibility of Navigation in 2030 in terms of economic, environmental, demographic and investment securities is considered in the policy paper. The global environment with which Ukraine is facing in terms of security is changing rapidly and demands that the government understood and appreciated the challenges that threaten the future and integrity of the nation and the state. To achieve this understanding is only possible with a consistent and structured policy dialogue. Intellectual rigor and science-based approach should support this dialogue and can*

*facilitate recognition of organizational factors that outline these challenges and threats. In this policy paper we have tried to combine drivers, futures, and effects.*

1. Kharlamova G. (2017). Бачення України 2030. DOI: 10.13140/RG.2.2.35382.29761
2. Multiple Futures Project – Navigating towards 2030. [www.act.nato.int/images/.../20090503\\_MFP\\_finalrep.pdf](http://www.act.nato.int/images/.../20090503_MFP_finalrep.pdf)
3. Resolution adopted by the General Assembly (September 25, 2015). [www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml](http://www.un.org/ru/ga/70/docs/70res1.shtml)
4. Climate futures. Responses to climate change in 2030. October 2008. // <https://www.forumforthefuture.org/sites/.../climate-futures.pdf>.
5. Sholomitskaya A. (2016) After 100 years: leading economists predict the future. Publishing House of the Gaidar Institute, 2016. – 304 p.
6. A Strategy for American Innovation. Securing Our Economic Growth. national Economic Council, Council of Economic Advisers, and Office of Science and Technology Policy, 2011
7. Creative Industries. Strategy 2009-2012, Technology Strategy Board. // [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/362253/Creative\\_Industries\\_Strategy\\_2013-16.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/362253/Creative_Industries_Strategy_2013-16.pdf)
8. Japan's Science and Technology Basic Policy Report. Council for Science and Technology Policy, 2010
9. National Research and Innovation Strategy. Ministry for Higher Education and Research, France, 2010
10. Research and Innovation for Germany. Results and Outlook. Federal Ministry for Education and Research, 2009
11. UNESCO Science Report, Towards 2030. // [unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407e.pdf](http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407e.pdf)
12. Migration in Ukraine: Facts and Figures. IOM Ukraine. // [www.iom.org.ua/sites/default/files/ff\\_eng\\_10\\_10\\_press.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_eng_10_10_press.pdf)
13. State Statistical Service of Ukraine // <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Kharlamova G., Nesterenko V. (2014) Environmental Safety And Economic Development Of Ukraine: Impact Assessment. Bulletin Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. 155, с. 19-26. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/155-2/4>

**INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)**

**Журило Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**Контактна інформація:** 050-312-77-03, 044-257-92-91, vikzhur@mail.ru

**Журило Виктория Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики и маркетинга, Киевський національний університет імені Тараса Шевченка, Киев, Украина

**Zhurylo Victoria** – PhD in Economics, Associate Professor, Department of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

---

**Мазур Ірина Іванівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підприємництва, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**Контактна інформація:** 067-604-22-20, (044)521-35-47, iimazur@ukr.net

**Шишак Анатолій Олександрович** – аспірант, кафедра парламентаризму та політичного менеджменту, Національна академія державного управління при Президенті України, Київ, Україна

**Контактна інформація:** 097-702-92-92, shishak78@gmail.com

**Мазур Ирина** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой предпринимательства, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

**Шишак Анатолій** – аспірант, Национальная академия государственного управления при Президенте Украины, Киев, Украина

**Mazur Irina** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of the Entrepreneurship Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

**Shyshak Anatolii** – PhD Student, Department of parliamentarism and political management, National academy for public administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine

---

**Новікова Ірина Едуардівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**Контактна інформація:** 096-400-84-92, ie\_novikova@meta.ua

**Новикова Ирина Эдуардовна** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

**Novikova Irina** – PhD in Economics, Senior Researcher, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

---

**Петленко Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**Контактна інформація:** 050-662-34-69, (044)258-70-75; f\_knu\_4@mail.ru.

**Милованова Катерина Ігорівна** – економіст, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**Петленко Юлія Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

**Милованова Катерина Игоревна** – экономист, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

**Petlenko Yulia** – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

**Mylovanova Kateryna** – economist, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

---

**Ходжаян Аліна Олександрівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра міжнародних економічних відносин, Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, Україна

**Контактна інформація:** 050-304-45-79; alina\_khodzhaian@ukr.net

**Ганжа Богдан Олександрович** – аспірант, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки (ДНДІМЕ), Київ, Україна

**Контактна інформація:** 050-963-59-85; 044-529-19-27, bogdan.ganzha@gmail.com

**Ходжаян Алина Александровна** – доктор экономических наук, профессор, кафедра международных экономических отношений, Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев, Украина

**Ганжа Богдан Александрович** – аспірант, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, Киев, Украина

**Khodzhaian Alina** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of International Economic Relations, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

**Ganzha Bogdan** – PhD Student, State Scientific Research Institute for Information and Economic Modeling, Kyiv, Ukraine

---

**Цимбалюк Світлана Олексіївна** – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра управління персоналом та економіки праці, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", Київ, Україна

**Контактна інформація:** 050-539-08-18, cymso@ukr.net



---

**Цимбалюк Светлана Алексеевна** – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра управления персоналом и экономики труда, ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана", Киев, Украина

**Tsybalyuk Svitlana** – Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine

---

**Шолойко Антоніна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, кафедра страхування, банківської справи та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**Контактна інформація:** +380445213396, sholoiko@ukr.net

**Шолойко Антонина Сергеевна** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, кафедра страхования, банковского дела и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

**Sholoiko Antonina S.** – PhD (Economics), Senior Researcher, Associate Professor, Insurance, Banking and Risk management Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

---

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

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

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

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

---



### Editorial Report 2016

the Journal "BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS"

by Ganna Kharlamova, the executive editor

This annual report presents the summary statistics on the operations of the Bulletin in 2016, together with my commentary. Since 2014, this report is published (after approval by the Publications Committee) on the Bulletin website in a continued effort to increase the transparency of the editorial process (<http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/editorial-board/the-editorial-policy>). I hope that the report provides insights to the Bulletin authors, reviewers, and readers about how the editorial team has improved its responsibilities. To increase transparency about the length of time manuscripts are in process, key editorial statistics are reported in the print edition of the issue of the journal.

### General situation

*BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS* is the academic periodical of TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV Faculty of Economics. It publishes articles in the field of

current problems of economic theory, international economics, business economics, management, theory of finances, banking, insurance, statistics, accounting and auditing, environmental safety, economic-mathematical modeling, information technology in the economy. Board of Editors and Reviewers consists of faculty members and academicians from other universities over the world. The submissions are dispersed to members of these Boards according to their fields of expertise.

The website of the journal (<http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/>) stores archives since 2008 (on-line papers and full volumes).

Since 2017 we publish bimonthly volumes.

Printing and editorial costs of the journal are covered from the faculty budget. The only rate in 250 UAH per one 8 paged manuscript is to cover mail costs and web-site administration, DOI. The issues are printed in Publishing center "Kyiv University". The costs of regular printing materials (ink, carton etc) are paid by Dean's Office of the faculty of Economics. This allows the journal fulfill its long-standing public service mission of well-regarded and respected academic discourse.

We are TOP-1 University journal according internal rating.

In 2016 12 issues were produced (the normal number) – <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/archive/2016-3>. As pursued, during 2016 the issues of the journal were published within schedule and included:

- 81 papers printed
- 27 printed in English
- 24 foreign authors (20% of total)

***we clearly see a jump in Journal's internationalization and share of papers in English.***

*As to citation: h-індекс =8 (Google scholar) (1 point increase)*







The Editorial Board felt that this was a particularly good year for high quality submissions.

The geographical distribution of all authors of accepted papers over the period 2012-2016: Ukraine, Bulgaria, Czech Rep., India, Lithuania, Croatia, Russia, USA, Romania, New Zealand, Turkey, Poland, Germany, Canada, Georgia, Kazakhstan, Greece, etc

In 2016, turnaround times for editorial feedback to authors were as follows: max – 1 month, min – 3 days.

### Indexing

For nowadays, we are indexed and abstracted in:

1.  ПИИЦ (E-Library),
2.  Science Index,
3.  Ulrich's Periodicals Directory,
4.  Google Scholar,
5.  RePEC, RepEc,
6.  Socionet,
7. Index Copernicus (ICV 2015: 70.91),
8. CyberLeninka,

9.  OCLC WorldCat,
10.  CrossRef,
11.  J-Gate,
12. Microsoft Academic Search,
13.  Bielefeld Academic Search Engine (BASE),
14. Registry of Open Access Repositories (ROAR),
15. The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR),
16.  IDEAS,
17.  EconPapers,
18. CiteFactor (indexed),
19.  Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv,
20.  National Library of Ukraine Vernadsky
21. Scopus (under evaluation – last stage),
22. DOAJ
23. ProQuest
24.  CitEc
25.  Impact Factor
26.  Infobase (India)
27.  Researchbib (Japan)
28.  MIAR (Spain) (ICDS = 6.5)
29.  RedLink
30.  INTERNATIONAL SERVICES FOR IMPACT FACTOR AND INDEXING (ISFI)
31.  ESJI
32.  GIGA Information Centre
33.  Journalindex
34.  General Impact Factor (GIF) (pending)
35. Social Science Research Network
36. Thomson Reuters (under evaluation)
37. Advanced Sciences Index (pending)
38.  Scientific Indexing Service
39.  Open Academic Journals Index
40.  Directory of Research Journals Indexing

The journal is distributed free of charge to the authors, faculty members and to libraries of public universities and some public institutions.

Impact factors are highly volatile, especially for journals that recently got indexed in the Index, and hence caution is advised at the time of evaluating these results. However, these results do suggest that there exist good opportunities for a high-quality international and generalist journal in economic field, such as the Bulletin and that pursuance of tolerance in the editorial policy towards various research paradigms and methods of conducting research will definitely make the Bulletin a "first choice" journal.

### Statistics

The past year has been another good one for the journal. As **Statistics** shows, our **submission numbers** reached a new high of more than 100 at the end of 2016 and look set to exceed even this level by the end of the next year.

The journal has free access to archive and from October we have already more than 6 thousand visitors.

This strong and sustained growth rate has seen submissions more than triple over the past 2 years, reflecting the growing international status of the journal, which now receives papers from over 10 countries each year.

Average rate of papers' decline is 20%. We have just a few recalls by authors. As well just 15% rejections are on the base of plagiarism. A significant portion of the articles has been assigned to two referees, except the cases when the decision is made based on a single experienced and trusted referee report and editorial evaluation. We have a double peer-review system.

*People also read our papers – at least they download them!*

Series-Handle: repec:scn:pnoeeq

Address on IDEAS: <<http://ideas.repec.org/s/scn/pnoeeq.html>>

Address on EconPapers: <<http://econpapers.repec.org/article/scnpnoeeq/>>

Page views (file downloads) on participating RePEc services:

Last month: 315 (34)

Previous month: 320 (34)

Last 3 months: 1139 (92)

Last year: 4891 (412)

Since start: 10674 (1171)

### The most read papers according to RePEc services:

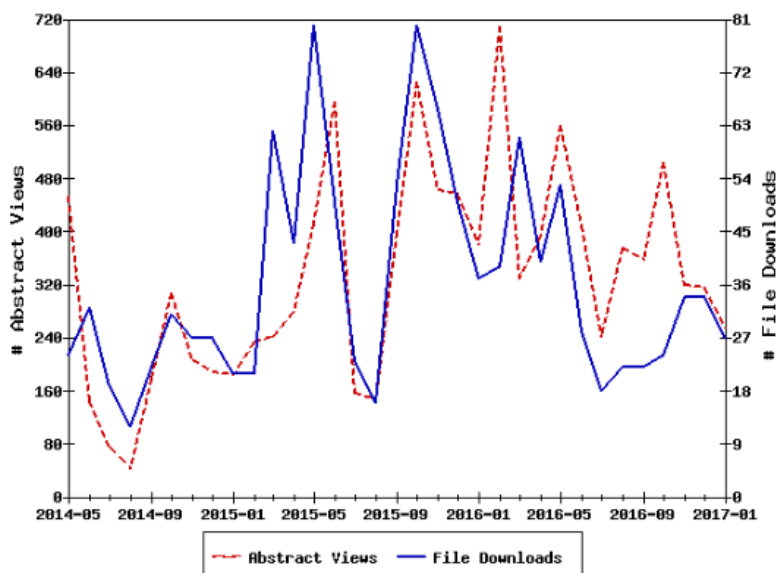
Rank	Journal Article	File Downloads				Abstract Views			
		2017 01	3 months	12 months	Total	2017 01	3 months	12 months	Total
1	ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ УКРАИНЫ <i>А. Шолойко</i>	2	2	3	6	2	4	16	24
1	КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ПРИЛОЖЕНИЕ К ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ <i>И. Дерун</i>	2	2	2	2	2	2	3	10
3	ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ <i>О. Булкот</i>	1	1	9	18	1	4	29	73
3	ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-СТРАХОВАНИЯ <i>А. Тлустая and В. Эрастов</i>	1	2	4	7	1	6	20	34
3	ANALYSIS OF BUDGET DEFICIT AND ITS PROBLEMS IN LITHUANIA <i>F. Jaseviciene and E. Rudzionyte</i>	1	1	7	7	1	2	15	15
3	PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN UKRAINIAN AGRICULTURE <i>О. Pimenova</i>	1	1	1	1	1	1	7	7
3	ANALYSIS MODELS OF PROFITABILITY IN AGRICULTURE <i>S. Bumbescu</i>	1	2	4	4	2	3	8	10
3	ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ <i>И. Корнилова and В. Святненко</i>	1	3	3	3	1	6	9	13
3	INSTITUTIONALISM AND CRISIS <i>G. Bodea and M. Rovinaru</i>	1	1	1	2	1	1	4	9
3	THE IMPORTANCE OF INVESTING IN EDUCATION FOR SUSTAINABLE HUMAN DEVELOPMENT. THE CASE OF ROMANIA <i>C. Oprean and S. Stan</i>	1	1	4	4	2	2	10	13

3	ИНВЕСТИРОВАНИЕ В МИРОВУЮ ЭНЕРГЕТИКУ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ <i>А. Степанова</i>	1	1	1	1	2	2	3	3
3	THE BUDGET CLASSIFICATION AS THE BASIS OF THE USAGE OF THE METHOD OF ACCRUAL IN THE PUBLIC SECTOR <i>У. Калиша</i>	1	1	3	3	1	4	12	12
3	THE INFLUENCE OF WAITING TIME SATISFACTION ON CUSTOMER LOYALTY TOWARDS MULTI-STAGE SERVICES IN A FULL-SERVICE RESTAURANT: EVIDENCE FROM INDIA <i>А. Миттал</i>	1	1	6	6	1	2	53	53
3	ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА <i>Н. Игнатович and В. Гура</i>	1	1	5	9	3	5	18	26
3	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ <i>Андреев П.</i>	1	1	2	17	2	3	20	154
3	ВОПРОСЫ ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ ИЛИ ПОГЛОЩЕНИЯ <i>Е. Кравченко</i>	1	1	1	3	1	1	3	12
3	ОЦЕНКА НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ <i>Й. Мартинавичус</i>	1	1	2	3	1	1	5	11
3	РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ УКРАИНЫ <i>А. Шолойко</i>	1	1	1	1	1	1	3	3
3	РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ <i>С. Науменкова and С. Мищенко</i>	1	1	2	4	2	5	12	35
3	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В ЛОГИСТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>В. Скицко</i>	1	2	3	8	1	2	6	21
3	ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ <i>Жмудская И.</i>	1	1	1	3	7	7	19	40
3	К ВОПРОСУ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ МСФО <i>В. Швеиц</i>	1	1	1	1	2	2	4	7
3	СИНЕРГИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ СОЗДАНИЯ ПАРТНЕРСКИХ СЕТЕЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКАХ <i>Н. Бутенко and Л. Пащук</i>	1	1	1	2	1	1	3	10
3	PREMISES AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF RENT-SEEKING BEHAVIOUR ON THE BANKING SERVICE MARKET IN UKRAINE <i>Н. Grazhevska, V. Trokhymenko and A. Grazhevskya</i>	1	1	2	2	1	3	9	9
3	THE INTERNAL AUDIT AS COGNITIVE PROCESS <i>D. Petraşcu and E. Dobre</i>	1	1	1	1	1	1	1	1

## Access Statistics for Journal

Journal	File Downloads			Abstract Views				
	2017 01	3 months	12 months	Total	2017 01	3 months	12 months	Total
Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. Socionet	27	95	402	1,198	255	890	4,766	10,929

There are currently 636 items in this series, of which 636 are downloadable.



### Access Statistics according RePec:

Month	Downloads	Abstract Views
2014-05	24	452
2014-06	32	145
2014-07	19	75
2014-08	12	42
2014-09	22	179
2014-10	31	307
2014-11	27	205
2014-12	27	188
2015-01	21	183
2015-02	21	233
2015-03	62	241
2015-04	43	280
2015-05	80	413
2015-06	50	595
2015-07	23	156
2015-08	16	146
2015-09	53	399
2015-10	80	626
2015-11	66	462
2015-12	50	456
2016-01	37	380
2016-02	39	709
2016-03	61	330
2016-04	40	393
2016-05	53	559
2016-06	28	408
2016-07	18	241
2016-08	22	374
2016-09	22	358
2016-10	24	504
2016-11	34	320
2016-12	34	315
2017-01	27	255

Our ranks in E-library:


Импакт-фактор РИНЦ 2014


0,014

Our ranks in Cyberleninka:

Статистика по статьям журнала


Всего статей: 1432

 190394  
читатели

 99317  
скачивания

 21  
в избранном

 4  
соц.сети

 5  
[индекс Хирша](#)

The full statistics for The Bulletin for the period of 2008-2016 is shown in next table:

Year	#	Number of articles	Number of authors	Number of foreign authors	Number of Ukrainian authors	Number of articles in English	Number of articles in Ukrainian	Number of articles in Russian	Number of authors from KNUTS	States of authors	Number of HEIs/institutions of authors
2008	99-100	37	45	0	45	0	37	0	45	1	1
	101	18	22	0	22	0	18	0	22	1	1
	102	21	26	0	26	0	20	1	26	2	1
	103	12	12	0	12	0	12	0	12	1	1
	104	15	17	0	15	0	14	1	13	1	5
	105	14	18	0	18	0	13	1	18	1	1
	106	17	20	0	20	0	17	0	20	1	1
2009	107-108	33	47	0	47	0	33	0	47	1	1
	109	17	22	0	22	0	17	0	22	1	1
	110	16	20	0	20	0	15	1	20	1	1
	111	19	25	0	25	0	19	0	24	1	2
	112	23	25	0	25	0	23	0	25	1	1
	113-114	30	36	0	36	0	30	0	36	1	1
	115	20	24	0	24	0	19	1	22	1	3
	116	20	23	0	23	0	20	0	18	1	3
2010	117	17	25	0	25	0	17	0	25	1	1
	118	24	31	0	31	0	24	0	31	1	1
	119	20	19	0	19	0	19	1	19	1	1
	120	19	20	0	20	0	19	0	19	1	2
2011	121-122	32	36	2	34	-	32	-	30	3	5
	123	16	18	-	18	-	16	-	14	1	4
	124-125	35	47	-	47	-	34	1	21	1	15
	126	18	19	-	19	-	18	-	13	1	4
	127	17	19	-	19	-	17	-	19	1	1
	128	14	18	-	18	-	14	-	16	1	2
	129	18	23	3	20	3	9	3	8	2	12
	130	22	26	1	25	-	21	1	20	2	7
	131	16	18	10	8	2	5	9	5	11	
2012	132	17	21	1	20	1	16	0	18	2	3
	133	20	25	0	25	0	20	0	13	1	10
	134	18	23	0	23	0	17	1	12	1	8
	135	18	20	0	20	1	17	0	13	1	8
	136	15	21	0	21	0	15	0	19	1	3
	137	18	25	0	25	0	18	0	22	1	4
	138	20	28	1	27	0	19	1	14	2	13
	139	20	26	0	26	0	20	0	8	1	17
	140	19	28	13	15	19	0	0	11	4	9
	141	20	27	18	9	20	0	0	10	2	3
	142	16	19	9	10	0	10	9	10	2	2
	143	17	21	12	9	0	8	9	7	2	3
	2013	144	21	25	0	25	0	19	2	22	1
145		24	31	6	25	3	19	2	13	4	12
146		19	21	4	17	0	13	6	14	3	7
147		22	28	2	26	1	19	2	17	2	11
148		20	25	2	23	1	18	1	16	3	10
149		21	30	1	29	0	20	1	16	2	12
150		17	24	5	19	17	0	0	18	4	6

	151	26	34	4	30	0	22	4	25	3	8
	152	18	28	7	21	18	0	0	18	3	8
	153	25	32	2	30	0	23	2	21	3	9
2014	154	23	28	3	25	0	20	3	16	3	13
	155	11	17	9	8	11	0	0	7	5	6
	156	22	28	0	28	0	22	0	20	1	5
	157	21	25	6	19	0	16	5	8	2	13
	158	16	18	0	18	0	16	0	14	1	5
	159	14	25	2	23	14	0	0	16	2	6
	160	21	26	0	26	0	21	0	15	1	9
	161	22	25	0	25	0	21	1	23	2	3
	162	17	22	0	22	0	17	0	13	1	10
	163	15	20	0	20	0	15	0	17	1	4
	164	15	19	1	18	1	14	0	13	2	6
	165	11	14	1	13	0	10	1	11	2	5
2015	166	11	19	8	11	11	-	-	8	6	9
	167	19	24	-	24	-	19	-	16	1	6
	168	12	17	-	18	-	12	-	15	1	2
	169	11	17	4	13	4	7	-	6	3	8
	170	11	16	-	16	-	10	1	11	1	4
	171	14	19	11	8	7	4	3	4	4	9
	172	12	18	-	18	-	14	-	14	1	3
	173	10	16	-	16	-	10	-	12	1	3
	174	14	22	18	4	14	0	0	3	5	9
	175	11	13	-	13	-	10	1	10	1	4
2016	178	9	10	0	10	0	9	0	5	1	5
	179	5	7	1	6	5	0	0	2	2	4
	180	9	13	0	13	0	9	0	8	1	2
	181	7	11	0	11	0	11	0	4	1	4
	182	6	8	0	8	0	6	0	4	1	3
	183	7	11	3	3	7	0	0	3	4	4
	184	6	9	0	9	0	6	0	4	1	4
	185	6	7	0	7	0	5	1	2	1	3
	186	6	8	0	8	0	6	0	6	1	1
	187	7	11	3	8	4	3	0	6	2	5
	188	6	13	9	4	5	1	0	0	2	5
	189	7	10	8	2	6	1	0	2	3	6

### Editorial policy

During 2016 the journal faithfully continued to implement its aims and scope as defined in 2013. It is:

"The Bulletin is the international scholarly journal of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Devoted to the advancement of economic knowledge, it provides a forum for the publication of high quality socio-economic research manuscripts. The journal acknowledges its European origins and the distinctive variety of the Ukrainian and European economic research community. Conscious of these origins, the Bulletin emphasizes openness and flexibility, not only regarding the substantive issues of economic research, but also with respect to paradigms, methodologies and styles of conducting that research."

The journal is very pleased to announce some new members of the **Editorial and Review Board**:

<http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/editorial-board>

<http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/editorial-board/our-peer-reviewers>

**They** bring expertise across a range of quantitative application. I would like to warmly thank all those who have generously given their time to review articles for the journal.

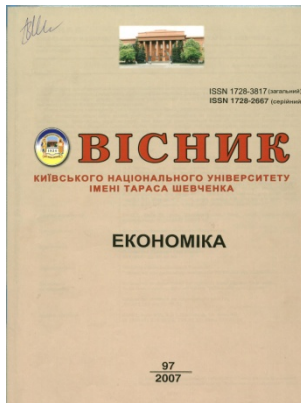
However, we **lost** our respective member:

Prof	Ditrih Walter	Germany
		<a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Dietrich_Walther">https://de.wikipedia.org/wiki/Dietrich_Walther</a>

We strongly encourage academics from across the field to submit their work to the journal and in closing I know I speak for the entire Editorial Board when I express my unreserved thanks to the large team of Referee's who support the journal. Without your continued support the journal could not survive – thank you!

Ganna Kharlamova  
Executive Editor





**Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка.** - це рецензований, цитований у міжнародних наукометричних базах науковий журнал, що видається з 2017 року 6 разів на рік і присвячений дослідженням в економічній сфері.

Журнал видається з 1958 року

#### Атестовано

Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16

#### Зареєстровано

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

#### Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02 Адреса видавця 01601, Київ-601, б-р Т.Шевченка



**Індексується в таких міжнародних наукометричних базах та депозитаріях:**

*РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2017 = 70,91), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor (indexed), Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, Advanced Sciences Index, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Real-Time Impact Factor, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals Index, General Impact Factor (GIF) (pending), Journalindex, GIGA Information Centre, ESJI, International Services for Impact Factor and Indexing (ISIFI), Thomson Reuters ESCI (under evaluation), Cabell's (pending), Scopus (under evaluation)*

**DOI префікс: 10.17721 (з 2013)**

"Вісник Київський національний університет імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА" вітає рукописи, які відповідають загальним критеріям значимості в даній предметній області:

- Оригінальні статті з фундаментальних і прикладних досліджень
- Тематичні дослідження
- Критичні відгуки, огляди, думки, коментарі та есе

#### Проблематика:

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

#### Запрошуємо науковців до співпраці!

**Статті збираються на постійній основі. Тексти приймаються 4-ма мовами: українською, російською, англійською та німецькою. Приймаємо файли на емейл [visnuk.econom@gmail.com](mailto:visnuk.econom@gmail.com) або через форму на сайті:**

<http://bulletin-econom.univ.kiev.ua>

Наукове видання



**ВІСНИК**  
**КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**ЕКОНОМІКА**

**Випуск 1(190)**

**Друкується за авторською редакцією**

**Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"**

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



Формат 60x84<sup>1/8</sup>. Ум. друк. арк. 8,6. Наклад 300. Зам. № 217-8090.  
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е1.  
Підписано до друку 27.02.17

Видавець і виготовлювач  
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"  
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43  
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128  
e-mail: [vpc@univ.kiev.ua](mailto:vpc@univ.kiev.ua)  
<http://vpc.univ.kiev.ua>  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02