МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ОБЛІКУ АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Кафедра економічної теорії

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ КРУГЛОГО СТОЛУ

«Інституційні аспекти теорії і практики економічного розвитку об'єднаних територіальних громад»

30 листопада 2020 року

УДК 330.101 (075.8)
ББК 65.01я 73

Рекомендовано до друку Вченою радою ННІ обліку, аналізу та аудиту 09 грудня 2020 року, протокол №7

Інституційні аспекти теорії і практики економічного розвитку об'єднаних територіальних громад: Збірник тез доповідей круглого столу 30 листопада 2020 року. – Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України, 2020. – 133 с.

Організаційний комітет круглого столу:

Голова організаційного комітету:

Краєвський В.М. - директор навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту УДФСУ, д.е.н., професор

Заступник голови організаційного комітету:

Громова Т.М. - завідувач кафедри економічної теорії УДФСУ, к.е.н, доцент

Члени організаційного комітету:

Мацелюх Н.П. - проректор з науково-педагогічної роботи, міжнародної діяльності та інвестицій УДФСУ, д.е.н., професор

Слодчик Я. – доктор наук, професор Університету Ополе, Польща, почесний професор УДФСУ

Попатенко М.М. – заступник Міністра молоді та спорту України

Цельора В.В. – заступник міського голови м.Обухів;

Кириленко В.І. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

Круш П.В. – завідувач кафедри економіки і підприємництва НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», к.е.н., професор

Терещенко Г.М. – заступник директора з науково-організаційної роботи, к.е.н., ст.наук.співробітник ДНУ «Інститут освітньої аналітики»

Мартиненко В.В. – учений секретар УДФСУ, к.е.н., доцент

Максименко І.А. - к.філос. наук., доцент УДФСУ

Поснова Т.В. – к.е.н., доцент УДФСУ

Скорик М.О. – к.е.н., доцент УДФСУ

Теліщук М.М. – к.е.н., доцент УДФСУ

Корж М.А. – к.е.н. УДФСУ

Карева О.В. – голова ради НТСК ННІ обліку, аналізу та аудиту, студентка групи ОБД-18-2, УДФСУ;

Гаврилюк В.Ю. – заступник голови ради НТСК ННІ обліку, аналізу та аудиту, студентка групи ОБП-18-2, УДФСУ;

Секретар оргкомітету: Теліщук Мир.М., завідувач навчальної лабораторії кафедри економічної теорії, УДФСУ.

Матеріали конференції друкуються у авторській редакції. За науковий зміст і якість поданих матеріалів відповідальність несуть учасники конференції.

УДК 330.101 (075.8)
ББК 65.01я 73
© автори тез, 2020
© Університет ДФС України, 2020

ЗМІСТ

1.**Бездомова А. А.** Інституціональні теорії фірми.	5
2. **Бенедик О. М.** Оцінка динаміки використання трудових ресурсів	7
3. **Боруц О.Р.** Визначення поняття місцевого самоврядування та його характеристика	9
4. **Брухаль В. Р.** Теорії походження фірми.	10
5. **Бурдега К. О.** Еномічна сутність інституцій як базового фактора аграрного розвитку	12
6. Бурховецька Р. В. Інституційні теорії фірми	14
7. **Василенкова А. Ю.** Інституційні аспекти теорії і практики економічного розвитку об'єднаних територіальних громад	16
8. **Васюра Д. Е.** Інституційні аспекти місцевого самоврядування	18
9. **Воронюк Т.В**. Особливості формування та розвитку об'єднаних територіальних громад	19
10. **Гаврилюк В.Ю.** Інституційна теорія як методологія вивчення економічних явищ	21
11. **Гевко Тетяна Ігорівна**. Основні чинники економічного зростання об'єднаних територіальних громад	23
12. **Герман Я. І., Карманикова І. Ю.** Моделі корпоративного управління. світовий та вітчизнянний досвід: інституційний аспект	24
13. **Горбатюк Н. С.** Особливості забезпечення підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад	27
14. **Гордієнко В. В.** Інституційні засади інноваційного економічного розвитку об'єднаних територіальних громад	29
15. **Грищенко С. В.** Інституційне середовище органів місцевого самоврядування	30
16. **Драба І. В., Куровська З. О**. Франчайзинг як ефективний метод управління	33
17. **Жук М. Ю**. Регіональний податковий потенціал	35
18. **Задорожня Д. А.** Роль туристичної галузі у розвитку національній та державній економіках	37
19. **Карева О.В.** Проблеми об'єднання територіальних громад в Україні	39
20**.Карманикова І.Ю**. Митний контроль та митне оформлення	41
21. **Касьянова М.** Інституційні підходи до визначення трансакційних витрат	42
22. **Колесник В.М.** Інституційні складові формування об'єднаних територіальних громад в умовах реформи децентралізації управління	44
23. **Коломієць Д. І.** Особливості децентралізації міст в сучасних умовах	46
24. **Конончук К О.** Інституційні аспекти економічного зростання	48
25. **Кондратюк М. С.** Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці	50
26. **Корпач С. Р.** Інституційне середовище органів місцевого самоврядування	52
27. **Корпач С. Р.** Трансакційні витрати та інституції, інституційний підхід до визначення трансакційних витрат	54
28. **Косюк А.М.** Інституціоналізм як детермінанта економічної теорії	55
29. **Криворучко Ю.О., Корягіна М.В.** Проблеми сучасного ціноутворення в Україні	58
30. **Левкович М.А.** Інституційні аспекти теорії і практики економічного розвитку об'єднаних територіальних громад	59
31. **Ляшок Т. О.** Природа інституціонального забезпечення аграрного бізнесу в регіоні	61
32. **Ляшук Н. Ю.** Роль інституційної теорії в розвитку економічної науки	63
33. **Майборода В. В.** Актуальні проблеми та основні напрями інституціалізації	64

місцевого самоврядування в україні	
34.**Макаренко Н. Ю.** Інституційні аспекти теорії і практики економічного розвитку об'єднаних територіальних громад	66
35. **Максимнюк В. Ю.** Розвиток економіки територіальних громад в умовах децентралізації	68
36. **Маркова А. О.** Місце обліку в інституційному середовищі для системи управління	70
37. **Орищенко І. К.** Інституційний підхід. теорія галузевих ринків	72
38. **Осауленко М. В.** Інституціональна теорія бухгалтерського обліку	74
39. **Осійчук Д В.** Трансакційні витрати та інституції	76
40. **Павлішина В. І.** Особливості інституційного середовища національної економіки	78
41. **Павлішина В. І.** Роль і завдання економічної науки трансформації інституціональної матриці сучасного українського суспільства	80
42. **Павлюк О. С.** Вплив пандемії на сучасний стан економічного розвитку територіальних громад	81
43. **Панченко Н. В.** Окремі аспекти проблематики інституціональних змін	84
44. **Підлісна А. Ю.** Інституційні інтеракції всередині організації	86
46. **Рогатюк К. С.** Основні напрямки інституціональної економічної теорії	88
47. **Семенюк Ю. Русланівна.** Управління трансакційними витратами як спосіб інституціонального розвитку підприємств об'єднаних територіальних громад	90
48. **Самолюк В.О.** Міжнародна валютна система	92
49. **Сергун Д.В.** Інституціональні теорії фірми в умовах сучасної економіки	93
50. **Степанова Д. О.** Сучасний стан зайнятості та безробіття у рівненській області	96
51. **Сучок О.С.** Місцеві бюджети в умовах децентралізації	99
52. **Сущенко І. М.** Інституційні аспекти національного багатства	101
53**. Теліщук М.М.** Місцевий економічний розвиток та його еволюція	103
54.**Терещенко Г.М., Литвинчук А.О.** Розвиток автоматизованої системи інклюзивно-ресурсних центрів як складова соціального потенціалу ОТГ	107
55. **Терещук С.В.** Інституціональні теорії фірми	109
56. **Тихонова Є.В**. Вплив глобалізації на національну економіку	111
57. **Токарчук О.Л.** Децентралізація як основна складова економічного розвитку територіальних громад	113
58**. Циганкова С.Л.** Поняття «трансакційних витрат» в рамках інституціонального підходу	115
59.**Черевична А. С.** Формування територіальних громад: теоретичні обґрунтування необхідності процесу децентралізації	117
60. **Чухлєбова А. О.** Роль інституційного середовища у розвитку національної економіки	119
61. **Шапаренко А. О.** Інституційні теорії фірми	120
62. **Швець А. В.** Інституціональні теорії фірми	122
63.**Шмаргун Т. О.** Семенова Олександра Володимирівна. Особливості інституційної структури	124
64. **Ягоденко К.В.** Місцеві бюджети об'єднаних територіальних громад	126
65. **Яковчук А. В.** Вплив інституційного середовища на розвиток національної економіки	128
66. **Яненко К.Ю**. Інституційні аспекти діяльності фірми	130
67. **Яцунь Ю. В.** Трансакційні витрати в інноваційній діяльності: інституційний підхід	131

Бездомова Ангеліна Андріївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Інституціональна теорія фірми виходить з того, що фірма є складною ієрархічною структурою, яка діє за умов ринкової невизначеності.

Основними представниками інституціональної теорії фірми є Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Вільямсон. Істиуціоналісти розуміють під фірмою соціальний інститут, тобто сукупність людей, об'єднаних єдиними мотивами діяльності.

Френк Хайнеман Найт пояснював існування фірми необхідністю в інституті, який би забезпечував розподіл ризику. У праці "Ризик, невизначеність і прибуток" Ф. Найт аналізував фірму як інститут ефективного розподілу ризику, спираючись на поняття ухилення від ризику і витрати придбання інформації та визначав прибуток як винагороду за усунення невизначеності. Важливою ознакою фірми він вважав відносини найму та пов'язував її існування з тим, що вона сприяє кращому розподілу ризику між працівниками й підприємцями, а це приводить до утвердження наявності ризику як головного і всеосяжного пояснення існування та організації фірми. Він розглядав розмежування претензій на доходи фірми на стабільну складову – зарплатну плату, отриману найманими працівниками, і менш стабільну складову – прибуток, який отримує власник-підприємець, як таку, що відображає різні ступені небажання ризику і компетентності в подоланні ризику.

Армен А. Алчіан і Гарольд Демсец розробили теорію групової (командної) організації, критикуючи концепцію адміністративного контролю, запропонувавши здійснювати мотивацію через "залишковий дохід". У праці "Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація" основну увагу для розуміння організації фірми зосередили на відмінності в потенціалі недбалості (моральному ризику). Вони розглядають недбальство як діяльність, якій особливо підвладні командні фірми. Це тому, що доходи фірми мають бути поділені різними власниками вихідних ресурсів, використаних фірмою без повноцінного керування чи захисту, що його зазвичай забезпечує втручання конкурентних ринків. Отже, централізація виробництва у командній фірмі продуктивніша за певних умов, якщо вона виживає попри великі, спричинені недбальством, витрати, яких їй доводиться зазнавати [1].

Основними перевагами їхньої теорії фірми є те, що вони звернули увагу на проблему стимулів, яка виникає всередині фірми; виділили правочини, які є в руках власника; порівняли різні типи фірм на основі аналізу структури прав власності, яка склалася в них, і дали економічне пояснення різноманіттю організаційних форм.

Найбільш відомим представником інституціоналізму є Рональд Коуз, яким вперше була обґрунтована контрактна природа фірми і введено поняття трансакційних витрат. Фірма за Коузом – це коаліція власників факторів виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, в результаті чого досягається мінімізація витрат. Він пояснював існування фірми прагненням уникати витрат зі здійснення операцій на ринку. Дана концепція пов'язана із трансакційними витратами, що примушує застосовувати контракти власності і координувати дії на основі розпоряджень підприємця і адміністративного контролю. Існування фірми пов'язане із економією на трансакційних витратах: "Фірма

буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не будуть рівні витратам на здійснення. тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратам на організацію її через іншу фірму" [2].

Використовуючи як передумову наявність трансакційних витрат (витрати на укладання угод), а також притаманний фірмі нецiновий метод розподілу ресурсів, інституціональна теорія визначає фірму як альтернативний ринковому (ціновому) механізм здійснення угод (управління ресурсами) з метою економії трансакційних витрат. Інше передбачення теорії базується на розумінні того, що фірма як складна ієрархічна організація, є сукупністю відношень між втягненими в неї власниками ресурсів. У цьому сенсі центральним аспектом аналізу є дослідження проблеми розподілу прав власності, а сама фірма є представником між власниками ресурсів при укладені контракту, який гарантує ефективне використання ресурсів.

Оскільки такий тип контракту базується на добровільному переданню власних правочинів однієї сторони іншій, то виникає необхідність контролю поручителем виконавцю – проблема "принципал-агент", у зв'язку з чим виникають витрати контролю. Таким чином, фірма є зосередженням двох типів контрактів – зовнішніх, які відображають її взаємозв'язок з ринковими інститутами і пов'язаних з трансакційними витратами, а також внутрішніх, які відображають особливості внутрішньої організації фірми і пов'язаних з витратами контролю. Тому фірма є утворенням, яке дозволяє оптимізувати співвідношення трансакційних витрат і витрат контролю в процесі координації рішень власників виробничих ресурсів. Саме співвідношення трансакційних витрат і витрат контролю виступає критерієм визначення розмірів фірми/

Отже, згідно теорії Р. Коуза і його послідовників, основу фірми складає мережа контрактів між власниками певних факторів виробництва. Іншими словами, фірма є сукупністю індивідуальних і групових учасників виробництва – працівників, керівників, власників різного роду активів, а також мережею явних і неявних контрактів, традицій і правил, що обумовлюють рамки поведінки учасників. Увагу надають відмінностям між двома видами економічних відносин: між працівниками або підрозділами одного підприємства і між економічними агентами, що не належать до одного підприємства.

Розвиваючи ідеї Р. Коуза, американський учений О. Вільямсон пояснює появу фірми необхідністю зменшення трансакційних витрат. Фірма використовує три групи ресурсів: загальні, специфічні та інтерспецифічні. Загальні ресурси – це ресурси, цінність яких не залежить від використання в даній фірмі: всередині і поза нею їх оцінюють однаково. Специфічні ресурси – це ресурси, цінність яких усередині фірми вищі, ніж поза нею. Інтерспецифічні ресурси – взаємодоповнювані, взаємоунікальні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки при використанні в даній фірмі. При ліквідації фірми цінність їх може стати дуже незначною. Тому фірма – це не просто мережа контрактів між власниками ресурсів, її серцевину складає довготривалий контракт відносин, пов'язаний з власниками інтерспецифічних ресурсів. Використання цих ресурсів створює синергетичний ефект, що перевищує суму внесків кожного учасника, зменшує загальні витрати фірми і дозволяє одержувати економічний прибуток (квазіренту).

Різноманіття форм сучасних фірм пояснюється унікальністю специфічних і інтерспецифічних ресурсів, різноманіттям трансакційних витрат і способів їх мінімізації.

Список використаної літератури:

1. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред.. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; Пер. З англ.. А.В. Куликова; Наук. Ред..пер. В.П. Кузьменко. – К.: А.С.К., 2002. – 229 с.

2. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Вехи экономической мысли. – Т. 2. – СПб, 1999. – С. 11–32.

3. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996.

Бенедик Оксана Миколаївна

студентка 1 курсу другого
(магістерського) рівня навчання
Науковий керівник
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної
служби України, ННІ ОАА
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н.,
доцент, завідувач кафедри
економічної теорії

ОЦІНКА ДИНАМІКИ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Чисельність трудового населення кожного регіону постійно змінюється. З одного боку відбувається збільшення чисельності трудових ресурсів за рахунок вступу молодих людей в працездатний вік, залучення до праці незайнятих людей, що проживають на даній території, а також людей, які переселились з інших регіонів. Одночасно можливе скорочення трудового населення за рахунок тієї частини населення, що стає непрацездатною, людей, що виходять на пенсію. Трудові ресурси — сукупність здатних до праці людей, становлять основний елемент продуктивних сил суспільства, характеризуються потенційною масою живої праці, що в даний період є в наявності у держави, визначають сучасний стан та перспективний розвиток економіки держави. Відрізняють соціальну та економічну сутність трудових ресурсів.

Соціальну сутність трудових ресурсів становлять люди, зайняті в конкретних виробничих умовах. Економічна сутність визначається робочим часом, необхідним для суспільно корисної праці.

Для оцінки стану трудових ресурсів певного регіону використовують кількісні та якісні показники демографічного, економічного та соціального змісту. Демографічні показники характеризують стан трудових ресурсів в залежності від відтворення населення, враховують такі характеристики як стать, вік, розселення, шлюбність, міграція та ін.

Економічні показники відображають залежність стану трудових ресурсів від розвитку виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, стан конкурентоздатної продукції тощо і відображають загальну кількість населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності, формування, розподіл та використання працездатного населення у різних галузях виробничої діяльності, на підприємствах різних форм власності.

Соціальні показники характеризують трудові ресурси з позицій впливу на їх формування соціального стану суспільства, за рівнем освіти, професійної підготовки, плинності, пов'язаної із забезпеченням соціальних потреб.

За даними університетів Західної Європи до групи країн з низьким показником використання людських ресурсів компаній увійшла серед інших країн і Україна [1, с. 25].

Одним з факторів, що впливають на формування трудових ресурсів є демографічна ситуація в країні. Демографічна ситуація, що склалася в Україні, викликає стурбованість як владних структур, так і широких верств населення. Так, чисельність населення на 1 січня 2019 року складає 42153,2 тис. чол., у порівнянні з 1990 роком чисельність скоротилася на 18,7%, а в порівнянні з 2010 роком на 8,3%.

Найбільше скорочення населення спостерігається в сільській місцевості. У 2019 році в порівнянні із 2014 роком найбільше зниження чисельності наявного населення спостерігається у Чернігівській області – на 4,38%, Сумській – на 3,41%, Кіровоградській – на 3,17%, Черкаській – на 3,14%.

На сьогодні найбільш значущими чинниками розвитку ринку праці, які світова криза лише загострила, є:

• професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту та пропозиції робочої сили;

• неповне використання зайнятої робочої сили; стабільно високий рівень малопродуктивної неформальної зайнятості;

• невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки.

Погіршення макроекономічної ситуації в країні протягом останнього часу зумовило зменшення можливостей зайнятості, що, відповідно, погіршує перспективи розвитку трудових ресурсів регіонів. Розглянемо основні показники ринку праці України за останні дванадцять років [2]. Найбільша частина зайнятих у 2019 р. в Україні працює у сфері торгівлі – 22,9%, найменша у мистецтві,спорті та розвагах (1,19%). Тоді як у 2000 р. найбільш привабливою для працюючих була промисловість. Серед осіб віком 60–70 років у секторі економіки було зайнято 56,0%, а серед молоді віком 15–24 років – кожний третій. Іншими розповсюдженими видами економічної діяльності населення у цьому секторі економіки були: торгівля (19,6%), будівництво (16,1%).

Одним з важливіших показників результативності діяльності трудових відносин стосовно працівника є заробітна плата. У 2019 році у порівнянні із 2013 роком розмір середньомісячної номінальної заробітної плати збільшився більш ніж у два рази. Найбільший розмір середньомісячної заробітної плати по видам діяльності у 2019 році спостерігається у авіаційній галузі – 27300 грн. Найнижчий – у поштовій та кур'єрській діяльності 5993 грн. У більшості видах економічної діяльності середня заробітна плата нижче середньої по Україні. За останні 5 років рівень безробіття в Україні знизився на 0,3 відсотка. Якщо у вересні 2013 року в Україні безробітні становили 1,5% від загальної кількості працездатного населення, то зараз вони складають всього 1,2%. За даними Держкомстату, щороку з січня по вересень кількість безробітних стабільно зменшується. У 2013 році за 9 місяців роботу знайшли 422,1 тис. осіб, які на початку року були безробітними, в 2014-му – 418,1 тис., в 2015-му – 407,4 тис., в 2016-му – 341 5 тис. В 2019 році така тенденція збереглася: у грудні безробітних було на 158 тис. менше, ніж у січні. У вересні 2019 року за показником наповненості ринку праці вакансіями країна повернулася приблизно до рівня 2014 року. Чотири роки тому на одне робоче місце претендувало в середньому 5 осіб, сьогодні – 4. Як і у випадку з відсотком безробітних, на початку року кількість людей, що не мають роботи, була традиційно більшою, ніж наприкінці. Найважчою в цьому плані ситуація була в 2015-2016 роках: в січні 2015-го на одну незакриту вакансію претендувало 13 осіб, у вересні того ж року – 10, у січні 2016-го – аж 16 осіб. Останнім часом в Україні дедалі більше відчувається розбалансування ринку освітніх послуг і ринку праці: людський капітал, сформований системою освіти, залишається недовикористаним або взагалі незатребуваним на ринку праці. В Україні за спеціальністю працює лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних і технічних наук, 54 % — біологічних, агрономічних і медичних наук, 24 % — прикладних наук і техніки.

Отже, як ми бачимо, в Україні постала ціла низка проблем, які потрібно вирішувати. У зв'язку з цими проблемами ми не маємо можливості повноцінно використовувати трудові ресурси, мати такий розвиток економіки, який нам дозволяє мати трудовий потенціал країни. Вирішивши ці проблеми ми дамо змогу країні вийти на новий рівень.

Використана література

1. Никифорова Л. В. Анализируйте текучесть персонала, и вы много узнаете о компании [Текст] / Л. В. Никифорова // Кадровое дело. – М.: «Актион Медиа». – 2010. – №2. – 130 с.
2. Статистична інформація про ринок праці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Боруц Олеся Романівна
здобувач вищої освіти першого

(бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної
служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИКА

В Україні останнім часом йдуть дискусії щодо ролі і місця місцевого самоврядування. Варто почати з того, що місцеве самоврядування характеризується різнобічно та виступає багатогранним і комплексним політико-правовим явищем. На основі аналізу Конституції України 1996 року можна зробити висновок, що місцеве самоврядування як об'єкт конституційно-правового регулювання виступає в якості:

1. відповідної засади конституційного ладу України;
2. специфічною формою народовладдя;
3. права жителів відповідної територіальної громади на самостійне ухвалення рішень питань місцевого значення.

Місцеве самоврядування має важливого суб'єкта – мешканців селища (міста) чи сільську громаду кількох сіл об'єднану в одне ціле. Ці люди здійснюють місцеве самоврядування самі та через органи місцевого самоврядування. Ця сфера займає окреме місце в механізмі управління суспільством та державою. Народ – це єдине джерело, як і місцевого самоврядування так і державної влади.

Питання місцевого значення – це об'єкт управління місцевого самоврядування, яке виступає самостійною публічною владою територіальної громади. Ми вважаємо, що словосполучення «самостійною публічною владою» є важливим, адже думка людей має велике значення.

Проаналізуємо основні принципи місцевого самоврядування в Україні, відповідно до ст. 4 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»:

- носієм суверенітету і одним джерелом влади в країні є народ, який втілює її через органи державної влади і місцевого самоврядування(народовладдя);
- законність в організації та діяльності інституцій місцевого самоврядування, що підкріплена чинним законодавством України;
- чиста діяльність органів місцевого самоврядування і систематичну інформацію населення про неї(гласність);
- колегіальність, що представляє таку організацію та функціонування відповідного колективного органу, до складу якого входить точна кількість осіб, вибраних персонально у написаному законом порядку, і питання, що належать до його компетенції, вирішуються більшістю голосів на засадах колективного обговорення;
- реалізації спільних зусиль органів місцевої влади відбувається як наслідок поєднання місцевих та державних інтересів;
- виборність: внаслідок виборів формуються органи місцевого самоврядування ;
- правова, організаційна та матеріально-фінансова самостійність у межах повноважень, зазначених чинним законодавством;
- відповідальність та підзвітність посадових осіб перед людьми;
- державна підтримка та гарантія місцевого самоврядування, надання владно-управлінських повноважень територіальним громадам та їхнім органам;
- судовий захист прав місцевого самоврядування, згідно до ст. 145 Основного Закону.

Місцеве самоврядування впливає на розбудову демократичної, політичної системи будь-якої держави. На жаль, сучасна система цього самоврядування характеризується низькою характеристикою. Вирішувати питання місцевого значення – це завдання посадових осіб, якість якого залежить від їхнього професіоналізму. Їм потрібен досвід і знання, щоб ефективно управляти територією.

Можна зробити висновок, що місцеве самоврядування відіграє велику роль в державі, адже є її маленьким підрозділом, а починати варто саме з малого. Варто наголосити, що самоврядування як участь людей в управлінні може успішно функціонувати лише в тому випадку, коли вже існують елементи громадянського суспільства і самоорганізації. В Україні такі елементи є слабкими. Місцеве самоврядування починається з маленької гілочки - від людей, тому починати повинен кожен з себе, тоді і рівень держави буде вищим.

Список використаної літератури:

1. Конституція України, прийнята на 5 сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. - Київ1. Вид-во, "Просвіта", 1996.
2. Парламентські процедури. Посібник для депутатів місцевих рад та активістів громад [Електронний ресурс] Режим доступу: http://ipo.org.ua/wp-content/uploads/2015/06/web2.pdf.
3. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.97 – Нормативні Акти України, 1999
4. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” \\Інститут законодавства Верховної Ради України, 1999.

Брухаль Владислав Романович,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна,к.е.н.,
доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ТЕОРІЇ ПОХОДЖЕННЯ ФІРМИ

До теперішнього часу в рамках економічних досліджень вироблено кілька гіпотез, що пояснюють причини виникнення фірм і описують їх діяльність. Найбільш поширеною і почасти домінуючою є концепція класичної економічної школи, що трактує природу походження фірм як результат поділу праці та його спеціалізації. До неї безпосередньо примикає неокласичний напрямок економічної науки, яке описує можливі варіанти діяльності вже існуючих фірм.

Історично першою була висунута концепція поділу праці та спеціалізації різних людей на окремих видах діяльності. Людина стає «фахівцем» в силу природної схильності до обміну і, керуючись особистою вигодою, починає жити доходами від продажу першого виду продукції. Але можливий і інший варіант, який передбачає скорочення часу на виробництво однієї продукції і збільшення тривалості виготовлення іншого виду продукції. В цьому випадку також відбувається зростання сумарної кількості одержуваних благ.

Прийнято вважати, що глобальним продовжувачем ринкових ідей Сміта є неокласична теорія. В її рамках розглядаються теоретичні моделі діяльності фірм. Однак неокласична школа не задається питанням про причини появи фірм, вважаючи їх існування заданим в рамках теоретичних моделей ринків і конкретно маючи на увазі, що вони виникли в результаті спеціалізації в мінової економіці. Реально проблема появи фірм в їх роботах не отримала подальшого розвитку.

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії Г. Саймон в роботі «Організації та ринки», описуючи сутність класичних і неокласичних підходів, каже, що в їх економічної теорії головне місце займають ринки, будучи центральною фігурою. На цих ринках діють робочі, споживачі, фірми, власники ресурсів, уряду та інші. Економіка представляється у вигляді постійного вибору з ряду можливих трансакцій, які, в свою чергу, відбуваються також миттєво і без всяких витрат на їх здійснення. Неокласичні теорії розглядали ринок як досконалий механізм, в якому немає витрат на реалізацію угод. Однак в реальності витрати на вчинення трансакцій завжди існують.

На це також вказував Р. Коуз у своїй роботі «Природа фірми», що стало першою спробою підвести теоретичну базу під діяльність реальних фірм. Він писав: «Наше завдання - відкрити причину появи фірм в економіці, що будується на спеціалізації і обміні ». Коуз доводив існування фірми наявністю витрат на трансакції з пошуку інформації та укладання необхідних контрактів. фірма, на його думку, з'являється в тому випадку, якщо вона може виробляти якийсь товар дешевше, ніж купувати його на ринку. Ця можливість з'являється, якщо виробничі витрати фірми будуть менше трансакційних витрат по укладання договорів, пов'язаних з придбанням товару.

Ринок не може з'явитися без фірм, а й фірми втрачають сенс свого існування за відсутності ринку. Ситуація однобокого вибору на користь ринку або на користь фірми в принципі неможлива. Відповідно до теорії фірми Коуза існування фірми не вигідно, якщо виробничі витрати вище трансакційних. В цьому випадку передбачається не займатися створенням фірми, що виготовляє продукцію, а звернутися до ринку і там придбати необхідний товар або послугу. Тобто втратити частина коштів на трансакційних витратах, але заощадити на витратах на виробництво. Однак придбати продукцію на ринку означає її покупку в іншої фірми. за якими причин можливе існування на ринку цієї іншої фірми? Уявімо собі ситуацію, що виявиться «невигідна» діяльність всіх фірм, тоді у кого фірми можуть придбати на ринку потрібний товар? І чи буде ринок взагалі існувати в цьому випадку? По всій видимості, відповідь буде негативною. Подібна очевидна ситуація не розглядається і ніяк не пояснюється з позицій концепції трансакційних витрат.

Вирішальним мотивом у виникненні фірми є прагнення до отримання особистої вигоди, яка втілюється на основі реалізації технологій. Фірма, як визнано, перетворює вихідну продукцію в кінцеву. Технологія, в свою чергу, є способом такого перетворення. Мова йде про те, що яка б значна частка продукції не купувалася на ринку, її перетворення відбувається в рамках реалізації технологічних процесів і саме тут формується і прибуток, і додана вартість. Завжди є діяльність, яку фірма здійснює самостійно. Це відбувається і в тих випадках, коли з вихідної продукцією, здавалося б, нічого не відбувається, наприклад, в оптовій торгівлі, де навіть всіляко забезпечується збереження (фізична незмінність) товарів. Проте, в оптовій торгівлі в країнах з ринковою економікою в даний час формується до 6% ВВП. І тут мова також йде про технології, але вже про технології складування, логістики, маркетингу, продажів і т.п.

В цьому плані теорія трансакційних витрат жодним чином не пояснює, чому в одних випадках вигідні повноцінні ринкові контракти, а в інших неповноцінні, але довгострокові контракти найму. В даному випадку концепція економіко технологічного розвитку пропонує таке рішення. Якщо проміжна продукція на ринку представлена в порівняно великих обсягах, які фірма здатна забезпечити самостійно, вигідніше буде виробляти її в рамках власного виробництва, заощадивши, по крайней мере, на розмірі прибутку постачальника.

Список використаних джерел:

1. Лотиш О.Я. Економічні теорії фірми: сучасні підходи та аналіз/Тернопільський національний економічний університет **http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19756/1/Стаття%203%20Лотиш.pdf**
2. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики:Матеріали третьої між нар. наук.-практ. конф., 18-19 вересня 2014р. – Одеса,Атлант,2014-159с. **http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/tezisy_3_mnpk.pdf**
3. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. канд. екон. наук, доцента І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 236 с. **http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/11711/1/2015-%20Колесніченко%20І.%20М.%2С%20Литвиненко%20А.%20В..pdf**

Бурдега Катерина Олексіївна,
аспірантка 2 курсу,
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Краєвський Володимир Миколайович,
д.е.н., доцент, директор ННІОАА

ЕНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНСТИТУЦІЙ ЯК БАЗОВОГО ФАКТОРА АГРАРНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток аграрного сектора України залежить від механізму створення умов функціонування, а саме: рівня його інституційного забезпечення, що характеризується кількістю та дієвістю задіяних інституцій. Отже, інституції знаходяться у середовищі розвитку національної економіки та виступають підґрунтям спрямовування дії факторів з метою забезпечення оптимального середовища розвитку аграрного сектора.

Інноваційна модернізація матеріально-технічної бази виробництва, спроможність запропонувати споживачеві товари та послуги нового типу стали основним засобом сучасної конкурентної боротьби, а інноваційний розвиток дослідники інноваційної проблематики почали розглядати як шлях подолання сучасної кризи. В умовах кризи економічна політика держави виступає головним інституційним фактором зростання, який впливає на всі інші фактори й створює умови для їхньої реалізації

У вживанні термінів «інституція» та «інститут», спочатку в радянських, а згодом і в російських та українських дослідженнях учених з’явилася низка лінгвістичної та змістової некоректностей. Погоджуємося з Т. Гайдай, що для вирішення дискусій заслуговує увагу передмова С. Сорокіної до російського перекладу праці Т. Веблена «Теория праздного класса» 1984 р., де зазначається, що «інституціоналізм» пов'язаний з двома категоріями: «інституція» – настанова, звичай, порядок та «інститут» – закріплений звичай у вигляді закону чи установи. Далі по тексту термін «institution» був перекладений як інститут. По суті, цим відбулася підміна цих двох понять [1].

Аналізуючи питання визначення інституцій як базових компонентів інституційного середовища, спостерігаємо, що сінституції є факторами активізації чи гальмування розвитку, формуючи ефективне чи неефективне середовище функціонування аграрного сектора України.

Більша кількість науковців визначили конкретне середовище інституцій, яке, на їхню думку, найбільш точно визначає його сутність. Так, А. Гриценко вважає, що

висхідною категорією, з якої починаються інституції, є категорія «обмеження». Адже саме обмеження спрямовують діяльність у певне русло і є для неї законом. Обмеження як висхідна категорія виявляється у внутрішній обмеженості витратами часу праці, тобто у вартості, яку досліджує трудова теорія, і в зовнішній, кількісній обмеженості благ, яка вивчається маржиналізмом [2, с. 95], що засвідчує взаємопроникнення економічних теорій.

«Отже, виникнення економічних інституцій має характер спонтанної самоорганізації, основу якої складає поділ праці, викликаний розбіжністю системи потреб, інтересів і цінностей людини як дійової особи» [3, с. 35] .

Узагальнюючи розглянуті підходи, можемо визначити аграрні інституції як відносно стійкі комбінації факторів, які регулюють господарську поведінку дійових осіб аграрного сектора та є результатом компромісу їх інтересів.

Економічна сутність аграрних інституцій як елементів єдиного механізму впливу на аграрні відносини проявляється в їхніх функціях.

Так, аграрні інституції виконують:

1) стабілізаційну функцію, яка проявляється у сукупності обмежень, які формують інституції, що стримує трансформаційні зміни певних економічних укладів і порядків. Дана функція забезпечується системою взаємодії формальних і неформальних інституцій, тіснота зв'язків яких часто стримує зміну укладів, або ж робить певні зміни неприйнятними. Звичайно, зміни інституційних умов – невпинний процес, проте значення має поступовість трансформацій;

2) функцію зменшення невизначеності – здійснюється шляхом установлення стійких ієрархічних статусів і структури взаємовідносин;

3) регулюючу функцію – інституції зумовлюють ту чи іншу поведінку суб'єктів шляхом формування сприятливих чи несприятливих умов для неї;

4) системоутворюючу функцію – інституції виступають критерієм формування певних секторальних формацій [4].

Список використаної літератури:

1. Гайдай Т. В. Інституційно-еволюційний підхід у дослідженні суті та суперечностей перехідних економік / Т. В. Гайдай // Наукові праці ДонНТУ. (Серія : Економічна). 2005. - Вип. 89-1. с. 66-72.
2. Інституційна архітектоніка і механізми економічного розвитку : матеріали наукового симпозіуму / Харківський національний ун-тет ім. В. Н. Каразіна ; НАН України. - Х. : ХНУ, 2005. с. 298
3. Метеленко Н. Г. Підприємство як інститут національної економіки з погляду системних позицій / Н. Г. Метеленко // Економічний вісник національного гірничого університету. - 2007. - № 1. с. 32-39.
4. Розвиток аграрного сектора національної економіки на інституційних засадах : [монографія] / Ю. М. Лопатинський, В. І. Кифяк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. с.248

Бурховецька Регіна Віталіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС,
Науковий керівник: Поснова Тетяна Вікторівна, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Неокласична теорія фірми розглядає її як «чорний ящик». Фірма в даній теорії представлена «даністю». Як і споживач, фірма виступає в ролі первинного логічного елемента економічної системи. Неокласична теорія в принципі не ставить питання про те, чому виникає фірма. Також не приділяється уваги характеру внутрішньої організації фірми, таким завданням менеджменту, як пошук ринків, продуктів, технологій. Менеджмент в даній моделі вирішує всього одну задачу - вибрати максимізує прибуток обсяг випуску продукції. Саме це завдання представлена в центрі теорії фірми в трактуванні теорії цін. «У стандартній інтерпретації, прийнятої в сучасній теорії, фірми представлені як безлічі виробничих можливостей, до яких додається мотивація, пов'язана з отриманням прибутку».

Основними припущеннями неокласичної теорії фірми є єдність критерію вибору рішення та необмеженість можливостей і обробки, що надходить із зовнішнього середовища інформації.

Сучасна мікроекономічна теорія пропонує модель «шлях розвитку» для пояснення поведінки фірми. Вихідними обмеженнями даної моделі є: незмінність цін на ресурси, постійне зростання бюджету виробника, використання двох факторів виробництва.
Тоді як вивчення загальної економічної теорії починається з постулату про те, що ресурси обмежені, в теорії досконалої конкуренції передбачається, що для кожної окремої фірми ресурси не обмежені. І. Кірцнер акцентує увагу, на те, що в ортодоксальної теорії фірми «підприємець-виробник вже придбав певні ресурси, які тепер можуть приректи його на виробництво певного продукту».

В інституціональній економіці фірма в більшості випадків розглядається як економічна організація, яка є альтернативним ринку способом господарської координації, зв'язаних з організаційними витратами [1].

Категорія «фірма» в сучасній економічній науці має неоднозначне трактування. В рамках сучасної економіки мейнстриму ця проблема не є суттєвою, так як вона ставиться до тих умов. Більшість неортодоксальних теорій, таких як неоавстрійска школа, неоінституціоналізм, марксистська політична економія, розглядають фірму як одну з центральних економічних категорій. Однак і серед неортодоксальних економічних течій відмінності в підходах до аналізу фірми досить істотні. Різниця між визначеннями відображає принципову позицію теорії і складається здебільшого в тому, на який вид фірм або який процес, що відбувається всередині фірми, робиться наголос [2].

Е. Прескотт і М. Вісшер визначають фірму як організаційний капітал, розуміючи під цим інформаційні активи, втілені в знаннях і кваліфікації найманих працівників. Фірма ними трактується як організаційна форма придбання і використання інформації, у багатьох випадках більш дешева, ніж висновок ринкових контрактів.

Й. Шумпетер використовує термін «підприємство», розуміючи під ним «здійснення нових комбінацій, а також те, в чому ці комбінації втілюються». І. Кірцнер фірму визначає тим, що виходить після того, як підприємець завершив певний процес прийняття підприємницького рішення, а саме - придбання ресурсів.

Г. Демсец критикує теорію фірми з позиції трансакційних витрат, бачить її слабкість у відсутності обліку витрат виробництва, що призводить до нехтування відмінностями між фірмами, якщо вони не пов'язані з функцією контролю. Заповнюючи цю прогалину, він пропонує визначення фірми як «пучка технологічних, особистісних, методичних особливостей і установок, все це оточено і огороджене від зовнішнього світу ізоляційним шаром фірмово-специфічної інформації, і неможливо з легкістю змінити або імітувати цей пучок».

Б. Клейн критикує визначення фірми як сплетіння контрактів і пучка правомочностей на ресурси, доводячи, що фірма - щось більше, ніж приватні групи формальних та неформальних контрактів, він включає в їх склад цінні «бригадні» активи і розвинені механізми контролю і управління інформацією.

Д. Крепс вважає, що «фірма є не що інше, як її репутація в частині вміння справлятися з непередбаченими (або, по крайней мере, не передбаченими контрактами) обставинами». При цьому репутація розглядається як субститут матеріальних активів. Даная трактування представляється нам вкрай односторонньої, в ній немає місця таким ресурсам, як фінансові, людські тощо, що надмірно спрощує фірму, навіть як теоретичну модель [3].

Ф.Махлуп приділяє увагу трьом теоріям фірми: маржиналістській; біхевіорістській; управлінській.

В управлінській теорії їм віднесені напрямки, що досліджують взаємини всередині фірми між власниками і керуючими - проблему «принципал-агент» і конфлікт інтересів, що виникли в зв'язку з розширенням масштабів функціонування корпорацій і відділення функції власності від управління. Біхевіористський підхід, який відмовляється від передумов маржиналістського аналізу, попередніх гіпотез і припущень, що концентрує увагу на спостереженні за зовнішнім поведінкою економічного суб'єкта, жорстко їм критикується. Ф.Махлуп захищає маржиналістську теорію, відповідаючи на критику біхевіористів, зокрема, тим, що змішувати фірму як теоретичний конструкт і як емпіричну реальність, тобто евристичну фікцію зі справжньою організацією, означає впадати в оману. Сильну сторону неокласичної теорії він бачить саме в тому, що реальність існування фірми для даної теорії не має значення.

Н. Розанова також виділяє три групи теорій фірми: технологічна концепція фірми, яка є основою класичної і неокласичної теорій; інституціональна теорія фірми та теоретичні дослідження поведінки фірми на базі теорії ігор, які беруть наявність фірм як певну даність, а їх поведінка стратегічним.

У даній класифікації теорії поведінки фірми, розроблені теорією галузевих ринків, входять в останню групу і представляють альтернативу неокласичних і інституціональним концепціям. Треба більш коректно віднести дану групу теорій до неокласичної групи. Теорію інноваційної діяльності підприємця Н. Розанова включає до складу теорій класичної і неокласичної, з чим ми не можемо погодитися, так як вже в початкових положеннях і передумови ці теорії протиставляються один одному [4].

Критеріями виділення даних груп теорій фірми у Н. Розанової послужили наступні фактори: метод дослідження поведінки фірми; фактори, що пояснюють наявність в економічній системі фірм різного розміру;фактори, що пояснюють рівень концентрації в економіці в цілому і в окремих галузях; оцінка мети діяльності фірми; пояснення різноманітності організаційних форм фірми; вибір провідних поведінкових характеристик фірми та загальний механізм функціонування фірми [5].

Список використаної лутератури:

1. Менар К. Економіка організацій. М., 1996.
2. Махлуп Ф. Теорії фірми: маржиналістському, бихевиористские і управлінські / Теорія фірми. СПб .: Економічна школа, 1995.

3. Вольчик В.В. Курс лекцій з інституційної економіці. Ростов-на-Дону: Вид-во РГУ, 2000.
4. Розанова Н. Еволюція поглядів на природу фірми в західній економічній науці // Питання економіки. 2002. № 1.
5. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теорія організації галузевих ринків М., 1998. С. 15-16).

Василенкова Анна Юріївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС,
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Одним із ключових чинників успішної децентралізації управління в Україні є удосконалення інституційного забезпечення процесу формування об'єднаних територіальних громад та їх подальшого розвитку. У цьому сенсі дедалі більшого значення набуває пошук дієвих інституційних важелів розвитку об'єднаних територіальних громад на сучасному етапі децентралізації.

Спираючись на наукові праці теоретиків інституціоналізму, до основних інституційних важелів розвитку об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації управління доцільно віднести:

• формальні (внесення змін до чинного законодавства, інших нормативно-правових актів, удосконалення регуляторного середовища тощо);

• неформальні (еволюція «неписаних правил», поширення або усунення інституційних дисфункцій, зміна поведінкових стереотипів, традицій, звичаїв, ділової культури);

• організаційні (діяльність інститутів громадянського суспільства, органів місцевого самоврядування, засобів масової інформації, навчальних закладів і наукових установ, судових інстанцій тощо) [1].

Важливою проблемою, яка суттєво обмежує ефективність застосування формальних інституційних важелів у процесі розвитку об'єднаних територіальних громад на сучасному етапі децентралізації, є неузгодженість окремих регуляторних процедур і нормативно-правових актів, якими керуються органи місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад. Передусім, це стосується регуляторних актів, виданих різними міністерствами та відомствами, такими як Міністерство освіти України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство надзвичайних ситуацій України, Державна служба автомобільних доріг України тощо. Все це породжує небезпечні інституційні дисфункції, зокрема аномію (ослаблення), мутацію та деформацію інститутів місцевої економіки, які не лише знижують ефективність функціонування інституційних важелів розвитку об'єднаних територіальних громад, але і спричиняють виникнення загрозливих інституційних феноменів, спроможних звести нанівець усі зусилля з реформування системи організації влади в Україні у руслі політики децентралізації.

Наші дослідження свідчать, що в сучасній управлінській науці та практиці публічного управління й адміністрування практично відсутні нові розробки щодо

формування новітніх механізмів і інструментів, публічної ініціативи, взаємодії та партнерства, що враховують сучасний настрій громадянського суспільства та розв'язання нагальних завдань суспільного розвитку та залучення ресурсів в інфраструктуру. Проблема ускладнюється тим, що інститути управління в України традиційно неактивні в пошуку додаткових джерел і можливостей щодо розвитку, а реформовані інститути тільки з'являються. Місцеві бюджети поки не виконують функцію дієвого зростання. Усе це вказує на відсутність цілісного та достатнього наукового підґрунтя для своєчасного оновлення економічної політики.

Проблемною залишається також діяльність інституцій, уповноважених державою реалізовувати заходи у сфері децентралізації управління та підтримки діяльності об'єднаних територіальних громад. Так, протягом 2014-2015 років вказані функції покладались на Офіс реформ, діяльність якого була ініційована спільно Асоціацією міст України та Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за фінансової підтримки ЄС [2].

На сьогодні існує достатньо високий рівень опортуністичної поведінки українських селян, який супроводжується низькою якістю соціального капіталу села, прогалинами у системі підготовки кадрів для сільської економіки, різними формами девіантної поведінки в умовах посилення бідності та безробіття. У цьому сенсі варто виділити кілька ключових проблем, пов'язаних з функціонуванням неформальних інститутів у контексті розвитку об'єднаних територіальних громад на сучасному етапі децентралізації управління. По-перше, це домінування короткотермінових інтересів у більшості економічних агентів, які визначають характер розвитку об'єднаних територіальних громад. У результаті цього, вказані громади не спроможні розвиватися на основі формування стратегічних планів та реалізації довгострокових інвестиційних проектів. Більше того, сам процес об'єднання відбувається переважно під впливом "імпульсних мотивів", пов'язаних із бажанням сконцентрувати (монополізувати) наявні природні, матеріальні та фінансові ресурси найбагатших сільських територій. При цьому, серйозного бачення перспективних шляхів ефективного використання цих ресурсів, не кажучи вже про їх нарощування в середньо- та довгостроковій перспективі, зазвичай немає. По-друге, важливою проблемою, пов'язаною з деструктивним впливом неформальних інститутів на розвиток об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації управління є низька якість соціального капіталу, успадкована ще з часів командної економіки. Це призводить до нездорової конкуренції за наявні ресурси та знижує ефективність використання потенціалу об'єднаних територіальних громад, нівелюючи таким чином сам процес об'єднання та децентралізації управління [3. с. 146–153].

На жаль, у сучасних умовах вони виступають радше конкурентами за фінансові ресурси державного бюджету, а також за доступ до грантових коштів, які надаються міжнародними благодійними організаціями, аніж союзниками у процесі інституціоналізації реальних змін в об'єднаних територіальних громадах. До того ж, переважна частина дієвих інституцій, зокрема інститутів громадянського суспільства і наукових установ локалізовані поза межами об'єднаних територіальних громад. Не вистачає професійного рівня та освіти [4].

Таким чином, удосконалення інституційних важелів розвитку об'єднаних територіальних громад на сучасному етапі децентралізації управління в Україні передбачає вирішення трьох основних груп першочергових завдань: удосконалення формальних інститутів у сфері децентралізації влади та приведення їх у відповідність до вимог часу; усунення ключових неформальних інституційних бар'єрів і дисфункцій, які деструктивно впливають на здійснення децентралізації управління, обмежуючи розвиток об'єднаних територіальних громад; підвищення рівня координованості зусиль між інституціями, залученими до процесу децентралізації управління в Україні та налагодження їх ефективної взаємодії з об'єднаними територіальними громадами.

Список використаної літератури:

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт [Пер. с англ.]. — М.: Начала, 1997. — 180 с.
2. “Інституційні важелі розвитку об’єднаних територіальних громад в умовах децентралізації управління”. Аналітична записка — h t t p : / / w w w. n i s s . g o v. u a /articles/2668/
3. Воротін В. Є. Шляхи модернізації механізмів і інструментів державного та регіонального управління в Україні: у 2 ч. / В. Є. Воротін // Регіональна політика: історія, політико-правові засади, архітектура, урбаністика (зб. наук. пр.). Вип. IV. Київ. Нац. ун-т будівництва і архітектури. — Київ: Бескиди, 2018. — Ч. 1. — С. 146–153.
4. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р).

Васюра Дарина Едуардівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України,ННІ ЕОМС,
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н, доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Місцеве самоврядування в Україні - це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади - жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста - самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України[1].

Територіальною громадою можуть бути жителі які об'єднані постійним проживанням в межах міста, села, селища, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями та мають єдиний адміністративний центр.

Інституціоналізація у місцевому самоврядуванні – процес формування, розвитку і засвоєння всіма елементами системи місцевого самоврядування норм, правил, ролей, цінностей і еталонів, необхідних для здійснення управлінської діяльності, способів контролю за їхньою поведінкою; результат процесу в рамках якого досягається об'єктивізація інституту місцевого самоврядування і його ефективне функціонування. Інституціоналізація в управлінні є постійним процесом, основним елементом якого є: поява і розвиток неформальних правил, ініційованих елементами суспільної системи; оформлення і закріплення усталених і прийнятних норм в законодавчо-нормативних актах; формування механізму забезпечення дотримання закріплених норм. Узгодженість даних етапів інституціоналізації виступає передумовою прогресивного розвитку системи місцевого самоврядування [2, с. 351–356].

В Україні була ухвалена реформа місцевого самоврядування, яка передбачає передачу в місцеві бюджети частки загальнонаціональних податків, створила економічну зацікавленість громад в розвитку нових виробництв, підтримці бізнесу, економічного розвитку країни в цілому.

Аспекти місцевого самоврядування вже стали традиційною подією. Вони готують практиків та дослідників місцевого самоврядування з метою обміну успішними ідеями.

На мою думку, саме з реалізацією багатьох реформ виник стимул для створення громад та об'єднань.

Громади, що виявляють бажання об'єднатися та стати спроможними, отримують зарахування до бюджетів 60% податку на доходи громадян.

Які ж це спроможні територіальні громади? Спроможні територіальні громади — «територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [3].

Отже в спроможних територіальних громадах органи місцевого самоврядування мають забезпечити надання всіх необхідних громадянам публічних послуг, тобто бути спроможним адміністративним центром по наданню послуг населенню.

Керівник органу, що здійснює контроль визначає порядок, періодичність і терміни проведення перевірок, котрі були здійснені виконавчими органами сільських, селищних та міських рад. Також можуть проводитися позапланові перевірки, але у разі потреби.

Термін проведення перевірки не повинен перевищувати 10 робочих днів[4].

Отже, підводячи підсумки місцеве самоврядування в Україні – це здатність територіальних громад самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Список використаної літератури:

1. Електронний ресурс: protocol.ua/ua/pro_mistseve_ samovryaduvannya_v_ukraini_stattya_2/
2. Мельник А. Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика: монографія / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.
3. Електронний ресурс buk-visnyk.cv.ua/misceve-samovryaduvannya/463/
4. Гончарук Н.Т. Прокопенко Л.Л. «Напрями реформування системи місцевого самоврядування в Україні» с.6

Воронюк Тетяна Віталіївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС,
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна,
к. е. н, доцент кафедри економічної теорії

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Термін «територіальна громада» є відносно новим в українській науці − в контексті багатьох визначень його законодавче твердження було сформоване з прийняттям Конституції України у 1996 р., де чітко визначено, що територіальною громадою є жителі,

об’єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об’єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр [1].

Професор кафедри регіонального розвитку та місцевого самоврядування Харківського регіонального інституту В. В. Мамонова та аспірант цієї кафедри В. М. Кожуріна у статті “Визначення базових понять земельної децентралізації” запропонували визначення об’єднаної територіальної громади, згідно якому – це адміністративно-територіальна одиниця базового рівня, утворена внаслідок добровільного об’єднання суміжних територіальних громад сіл, селищ, міст, має єдиний адміністративний центр, органи місцевого самоврядування та є суб’єктом права комунальної власності [2].

Питання створення територіальних громад, їх економічних аспектів і ресурсного забезпечення, дослідження їх впливу на розвиток регіону, привертає увагу багатьох вітчизняних вчених, серед яких О. Бобровська, Т. Кравченко, І. Коломієць, А. Павлюк, В. Вакуленко, О. Ігнатенко та ін [3].

Ідея створення об’єднаних територіальних громад полягає в підтримці групи активних людей в покращенні життя у їхній общині. Саме влада громади відповідає за більшість місцевих питань, має на це кошти і несе за усе відповідальність (адміністративні послуги, дороги, освітлення, водопостачання, сміття, благоустрій, забудова, безпека, освіта, медицина).

За статистичними даними [4] визначено, що в Україні станом на 18.02.2020 р. існує 982 об’єднаних громади, з яких лише 872 являються спроможними, тобто набули повноважень та самостійно функціонують.

Об’єднані територіальні громади, створення яких передбачено Законом України «Про добровільне об’єднання територіальних громад», мають вплинути і на регіональний розвиток. Міжнародна практика свідчить, що неможливо посилити здатність територіальних громад до самостійних стратегічних дій без укрупнення громад. Укрупнення громад підвищує їхню фінансову автономію. Це підтверджує аналіз результатів фінансової діяльності об’єднаних територіальних громад за три квартали 2018 року, проведений Групою фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні. Для цілей аналізу 665 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) було поділено на три групи залежно від чисельності населення. За результатами трьох кварталів 2018 року, до місцевих бюджетів 665 ОТГ надійшло 14,6 млрд. грн., що на 69,4% більше від надходжень порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Чиж В. І. та Сахно Т. А. зазначають, що територіальна громада виконує певний діапазон важливих суспільних функцій, є інституцією, яка реалізує права громадян і в межах, передбачених законом, співпрацює з органами місцевого самоврядування для вирішення соціальних та економічних потреб та інтересів місцевих жителів. Завдання, цілі та напрямки територіальної громади охоплюють низку функцій, подібних широкому колу функцій місцевого самоврядування, та є похідними від державних. Характеристика діяльності територіальної громади визначає сукупність виконуваних нею функцій, орієнтованих на центр суспільних відносин території [3]. А об’єктними внутрішніми функціями конкретної спільноти є: політичні, економічні, соціальні, культурні, екологічні [3].

Формування об’єднаної територіальної громади дає можливість налагодити механізм комунікації та взаємозв’язку між державою та органами місцевого самоврядування, що призведе до розроблення та реалізації проектів і рекомендацій пов’язаних з економічним та соціальним розвитком адміністративно-територіальних одиниць держави. Такий взаємозв’язок дасть змогу об’єднаним територіальним громадам отримати досвід і консультуватись з державою щодо реалізації різних проектів: освітніх, охорони здоров’я, фінансових, бюджетних, соціального захисту та інших. Це приведе до співпраці та зацікавленості між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування задля вирішення спільних проблем. Крім того, підвищиться відповідальність органів

місцевого самоврядування за прийняті рішення та належне їх виконання, але без консультативно-методологічної допомоги не обійтись.

Список використаної літератури:
1. Конституція України: закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96- %D0%B2%D1%80
2. Мамонова В. В., Кожуріна В. М. (2018) Визначення базових понять земельної децентралізації . URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2018-1/doc/3/01.pdf
3. Чиж В. І., Сахно Т. А. Взаємозв'язок розвитку об'єднаних територіальних громад із розвитком регіону.
URL:file:///C:/Users/%D0%9F%D0%9A/Downloads/Znpchdtu_2019_52_8%20(1).pdf
4. Державна казначейська служба України: Об'єднані територіальні громади: веб-сайт. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachejstvoinformuye/obyednani-teritorialni-gromadi
5. Корчинська О. О. Управління соціально-економічним розвитком об'єднаних територіальних громад. URL: http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/nov/19810/semi22019-83-90.pdf

Гаврилюк Вікторія Юріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНА ТЕОРІЯ ЯК МЕТОДОЛОГІЯ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ

Надбання інституційної теорії успішно використовують вітчизняні економісти при дослідженні та вивченні окремих аспектів розвитку суспільного життя. Однак роль інституціоналізму як методологічної основи економічних досліджень залишається маловивченою.

Історія інституціоналізму як течії економічної науки розпочалася введенням у науковий обіг категорії "інституція" у значенні вербального символу, що виражає усталений, повторюваний спосіб мислення і дії, втілений у соціальних звичаях, установках, правилах і звичках (У. Гамільтон). Як довела історія, термін "інституція" був приречений на довге наукове життя. Розуміння інституцій змінювалося і вдосконалювалося, еволюціонувало разом з поширенням і актуалізацією течії. Існування багатьох інституцій – звичок, правил, норм, законів – випливає з необхідності зменшити негативний вплив обмеженої раціональності й опортуністичної (девіантної) поведінки, а з погляду неоінституціоналістів – й істотно зменшити трансакційні витрати [1, с.157].

В. Мітчелл зробив вагомий внесок у методологію вивчення інституційної теорії. Даний внесок полягає у збиранні статистичних даних, які згодом мають створити підгрунття для детального пояснення гіпотез. Він припускав, що економіст повинен спиратися на конкретні факти як критерій правильності своїх теоретичних висновків.

Головним об'єктом дослідження інституційної теорії вважається інститут. «Інститут - це структура, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином

стимули, наряду з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними і т.д.) окреслюючи межі вибору, а вони, у свою чергу, задають рамки функціонування економіки і суспільства протягом того чи іншого періоду часу».

При агентських стосунках агент зазвичай має в своєму розпорядженні більший, ніж довіритель, обсяг інформації (оскільки її придбання обходиться йому дешевше) про деталі завдань, представлених перед ним, і, зрозуміло, про свої власні дії, можливості і переваги. Інформація розподілена між довірителем і агентом асиметрично. Часто агенти, користуючись високими витратами на виконання контракту порівняно із результатами своєї діяльності, удаються до ухилення від виконання контрактних зобов'язань або опортуністичної поведінки [2, с. 56].

В загальному інституційній теорії в Україні властивою є неоднозначність, яка спричинена наступними факторами:

- зародження інституційної теорії незалежної України відбувалося в умовах знищення ідеологічного образу суспільного устрою;
- динамічна зміна ціннісних та кількісних орієнтацій суспільства, яка не припинялася та триває і до сьогоднішнього дня;
- наявність невизначеності та невпевненості у майбутньому.

Створення та закріплення повноцінних інститутів не гарантує їх довічно ефективне функціонування. Якщо хоча б один з компонентів інституту викликає стійке незадоволення членів суспільства, може виникнути інституційна економіка або в інших проявах деформування інституціонального середовища (інституційна пастка, яма, петля, обвал).

Найбільша небезпека інституціональних пасток полягає у тому, що, створюючи видимість рівноваги, вони перешкоджають сталому економічному зростанню у довгостроковому періоді. Це пов'язано з тим, що економічні агенти у економічних системах, на зразок української, орієнтовані на максимізацію корисності і прибутку у короткостроковому періоді. Досить часто такі цілі не можуть бути узгоджені із довгостроковими, направленими на стимулювання економічного зростання. Наприклад, бажаючи максимізувати корисність і прибуток у короткостроковому періоді, інвестор вкладає кошти у сферу, де швидкість обороту грошей більша (торгівля, фінанси), однак, для забезпечення довгострокового економічного розвитку, інвестицію краще було б спрямувати у виробничу, а ще краще — в інноваційну сферу. Однак таке рішення у короткостроковому періоді може принести не прибуток, а збитки. Якщо описана ситуація повторюється періодично, то члени такої економічної системи поступово потрапляють в інституціональну пастку [3, с.154].

Таким чином можна зробити висновок, що інституціональна теорія володіє значним методологічним потенціалом, реалізація якого дозволяє значно підвищити ефективність макроекономічної політики в Україні. Також застосування інституціональної теорії дозволить своєчасно виявляти конфлікти між довгостроковими і короткостроковими інтересами, що у подальшому зведе до мінімуму можливість розвитку інституціональних деформацій.

Список використаної літератури:

1. Гриценко А.А. Особливості інституційної архітектоніки украї# нського суспільства XXI століття. В кн. "Економіка України: стратегія і політики довгострокового розвитку / За ред. акад НАН України В.М. — Гейця. — К.: Ін#т економ. прогнозув., Фенікс, 2013. — С.155—172.
2. Якубенко В.Д. Базисні інсти# тути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2014. — 252 с.
3. Прутська О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. — К.: Логос, 2009. — 256 с.

Гевко Тетяна Ігорівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Відповідно до проекту Середньострокового плану пріоритетних дій уряду на період до 2020 року, створення базових передумов економічного зростання України залишатиметься однією з основних цілей органів державної влади протягом найближчих років. У цих умовах перед науковими агентствами та дослідними інститутами досить гостро постає питання щодо: виявлення фундаментальних чинників та складових забезпечення економічного зростання.

У 2016-2017 рр. в Україні прийнято низку важливих документів та постанов задля децентралізації державного управління. Це Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», а також внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів. За цих умов зростає роль територіальних громад місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку країни завдяки низці реформ, що започатковані та вже здійснюються.

За розділами колективної монографії «Чинники і тренди економічного зростання в Україні» розкрито такі положення.

У розділі «Сировинні чинники та тренди української економіки» показано, що упродовж останніх 20 років Україна пережила три системні кризи (1998–1999, 2008–2009, 2014–2016 рр.), які супроводжувалися різкими падіннями національного ВВП; п'ятнадцятикратним знеціненням гривні відносно долара США;

У розділі «Державна політика як чинник забезпечення динамічного економічного розвитку України» зазначено, що забезпечення цілеспрямованого та дієвого впливу економічної політики держави на процес економічного зростання в Україні є вкрай важливим для формування;

У розділі «Гармонізація розподілу валового наявного доходу як чинник прискорення економічного зростання» визначено фактори формування макроекономічних дисбалансів та причини генерації кризових явищ в Україні, проведено порівняння макроекономічних структур в Україні.

Відповідно, з реалізацією реформи децентралізації значна частина повноважень і відповідальності у фінансовій та бюджетній сфері переходить «на місця», зокрема, у новостворені об'єднані територіальні громади, та виявляється безліч складних і болючих проблем у їхньому функціонуванні, від розв'язання яких залежить загалом соціально-економічний розвиток нашої держави. На цей момент основною проблемою виступає належне виконання об'єднаними територіальними громадами своїх функцій, яка переплітається з питаннями наповнення бюджету, формуванням фінансових ресурсів, необхідних та достатніх для належного фінансування нагальних соціальних потреб громад на основі принципу субсидіарності, реалізації програми їх економічного, технологічного розвитку тощо.

Станом на початок 2019 р. в Україні створено 884 сільські об'єднані територіальні громади (ОТГ), або 68% від 1 293 запланованих урядом. Натепер об'єднано 9 240 сіл, що становить трохи менше 50% від їх загальної кількості.

Проблему територіальної розпорошеності ОТГ засвідчує етап об'єднання сіл навколо того чи іншого центру. Кількісні параметри об'єднання варіюються від 1 до 68 сіл, але в середньому до ОТГ з центром у місті або селищі міського типу приєднуються по 14 сіл, а з центром у селі — 9. Якщо плани уряду України не зміняться, то решта, майже 17 тис. сіл, будуть об'єднані ще у 409 ОТГ.

Економічним базисом функціонування будь-якої територіальної громади виступають ресурси, що перебувають у її володінні чи користуванні. Результатом добровільно створених об'єднань має бути належний рівень послуг з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Список використаних джерел:

1. Баженова О.В. Дослідження факторів динаміки економічного зростання: SVAR підхід /О. В. Баженова // Наукові праці НДФІ. – 2014. – No3 (68). – С.57-65.
2. ЖалілоЯ.А.Теоріятапрактикаформуванняефективноїекономічноїстратегіїдержави:монографія/ЖалілоЯ.А.–К.: НІСД, 2009. – 336 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Герман Яна Ігорінва
Карманикова Ілона Юріївна
здобувачі вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІФБС
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ. СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯННИЙ ДОСВІД: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Існує безліч трактувань поняття корпоративне управління. На нашу думку, цей термін в повній мірі розкриває І.А.Ігнатьєва, яка під корпоративним управлінням розуміє систему відносин між власниками, органами управління фірми, її менеджерами, а також іншими зацікавленими особами (працівниками, постачальниками, споживачами, кредиторами, державними та місцевими органами влади тощо) для забезпечення ефективної діяльності фірми та максимально повного задоволення інтересів власників та інших зацікавлених осіб. [1, с.39]

В економічно розвинених та незалежних країнах, під сукупність впливів соціальних, економічних та політичних факторів та в залежності від стратегічних цілей, складається певна модель корпоративного управління, за допомогою якої корпорації, фірми чи акціонерні товариства виражають та захищають інтереси своїх учасників.

Питання пов'язані з моделями корпоративного управління продовжують цікавити багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Дослідженню моделей корпоративного

управління присвятили свої роботи такі вчені як А.Г.Дементьєва, Л.Є.Довгань, В.В.пастухова, Рафаель Порта та інші.

У світовій практиці виділяють три основні моделі корпоративного управління: англо-американську, японську та німецьку. Займаючись пізнанням та аналізом кожної з них, дослідники виділяють ряд особливостей. Так, англо-американській системі управління характерна відсутність домінантних інвесторів, акції американських компаній широко розформовані в результаті чого жодна з груп акціонерів не може претендувати на особливе представництво у раді директорів, а тому вони не мають і особливого впливу на стратегію корпораційної діяльності. Ключовими формами ринкового контролю в даній моделі виступають злиття і поглинання компаній [2]. Слід зазначити, що такі фірми залучають інвестиційний капітал на фондовому ринку, де законодавством визначено ряд норм: по-перше, комерційним банкам прямо забороняють займатися інвестиційною діяльністю; по-друге, обмежують можливість фінансових інститутів володіти великими пакетами акцій компанії.

Для німецької моделі корпоративного управління, є характерним високий рівень акціонерного капіталу на основі, перш за все, власних коштів. Банки в даній моделі є головним джерелом інвестиційного капіталу, т.я. вони займаються і обслуговують населення через видачу банківських депозитів, видають кредити корпораціям, і одночасно є власниками цінних паперів різних фірм. Причому банківська система не обмежені в праві збирати пакети акцій окремих компаній і практично стають їх повноправними власниками [2].

В японській моделі корпоративного управління особливе місце посідає держава. Основними учасниками виступають головний банк, який є основним внутрішнім акціонером, пов’язана з корпорацією компанія, правління та уряд. Уряд, в свою чергу, через представників традиційно впливає на стан фінансових ринків, на стандарти корпоративного управління, на поведінку фінансових організацій і корпорацій [3]. Фірми та корпорації ставлять за мету розкриття таких питань: піврічний звіт з інформацією про структуру капіталу, членів ради директорів, зарплати менеджменту вищої ланки, відомості про передбачувані злиття, зміни в статуті тощо.

Зрозуміло, що ефективність будь-якої моделі корпоративного управління як форми інституційної угоди є відносною і залежить від якісних властивостей інституційного середовища. Так, модель корпоративного управління, яка підходить для розвинутих фінансових ринків, при деяких умовах може виявитись зовсім нежиттєздатною. В ситуації, наприклад, коли права власності не захищені, в тому числі і в випадках, коли не дотримується принцип незалежності судів, не вирішено безліч питань, пов’язаних з нерівномірним розподілом інформації між зацікавленими сторонами.

Розглянемо українську модель корпоративного управління. При формуванні Української моделі корпоративного управління було закладено принципи німецької моделі. Це було викликано тим, що акціонерні товариства, що створювались в період з 1990 по 1994 роки були засновані як нові суб'єкти господарювання з відносно високим рівнем капіталізації акцій та обмеженим колом засновників. У цей період основними емітентами на ринку корпоративних цінних паперів були банки. Також основний елемент організованої фондової торгівлі початку 90-х років — Українська фондова біржа, що створювалась при технічній підтримці французьких фахівців, на базі європейських концепцій та програмного забезпечення. Суттєві зміни в системі корпоративних відносин в Україні відбулись внаслідок реалізації програми масової приватизації [5].

Українське корпоративне управління з іншими країнами також має спільні риси. Наприклад, з англо-американською моделлю управління вони схожі значним розпиленням капіталу , учасниками корпоративних відносин сюди входять: менеджмент, рада директорів, акціонери.

Україна має спільні риси з японської моделлю корпоративного управління : вони мають гарні технологічні та фінансові зв'язки, держава посідає значне місце в управлінні, налагоджені зв'язки з іншими учасниками.

Корпоративне управління в Україні характеризується наступними рисами [4]:

— реформування економіки йде повільно, а приватизовані підприємства часто не мають необхідного капіталу;

— недовіра до акціонерної форми власності;

— відсутність розвинутого фондового ринку та в переважній більшості можливості купівлі й продажу акцій
на вторинному ринку цінних паперів.

— інформаційна прозорість та розкриття інформації щодо діяльності учасників фондового ринку знаходиться на дуже низькому рівні;

— неефективне державне регулювання соціально-економічних процесів;

— неналежне управління держави своїми корпоративними правами приводить до тіньового розподілу доходів від державної частки власності в акціонерних товариствах не на користь державі;

— використання державних механізмів впливу (оподаткування, ліцензування тощо) часто приводить до того, що держава реалізує свої інтереси як акціонера всупереч інтересам інших зацікавлених осіб, акціонерів і самого акціонерного товариства;

— головними учасниками корпоративних відносин виступають приватні сторонні власники та керівництво, а роль працівників і дрібних акціонерів надзвичайно мала та ін.

Таким чином, кожна країна має свою модель корпоративного управління, має свої особливості функціонування. Україна має складну модель механізму корпоративного управління.

Список використаної літератури:

1. Ігнатьєва І.А. Корпоративне управління: підручник./ І.А.ігнатьєва, О.І.Гарафонова – К.: "Центр учбової літератури", 2016. – 600 с.
2. "Моделі корпоративного управління" – 2017 [Електронний ресурс]. Режим доступу https://www.journal.tsatu.edu.ua./
3. "Японська модель корпоративного управління підприємницькими структурами' – 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу https://www.echas.vnu.edu.ua/
4. Концепція діяльності громадської організації "Спілка акціонерів України" // Установчі документи (САУ). — Київ, 2001. — 3 с.
5. Воронкова А.Е., Коренев Е.Н., Баб'як М.М., Мажура І.В. Корпорації: управління та культура: монографія / За ред. док. екон. наук, професора А.Е. Воронкової. — Дрогобич: Вимір, 2006. — 376 с.

Горбатюк Неля Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна,
к. е. н., доцент кафедри економічної теорії

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Після набуття чинності Законом України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 року № 1508-VII територіальні громади отримали нормативно визначені інструменти для об'єднання ресурсів для вирішення існуючих проблем та економії бюджетів шляхом створення спільних комунальних підприємств, установ та служб та реалізації спільних проектів.

Звичайно, забезпечення конкурентоспроможності об'єднаної територіальної громади має свої особливості, впливаючи на формування духу органів державного управління. З іншого боку, конкурентоспроможність не може розглядатися як окремий показник або характеристика, оскільки вона за своєю суттю є динамічною. За аналогією з товарним ринком можна сказати, що будь-який товар або послуга має певний ступінь конкурентоспроможності щодо інших товарів або послуг на певному етапі свого життєвого циклу, але з часом товари з незмінними характеристиками втратять свою конкурентоспроможність, оскільки, нові та більш досконалі аналоги доступні на ринку.

Для забезпечення конкурентоспроможності на рівні підприємства необхідно постійно вдосконалювати продукцію, щоб покращувати її характеристики, щоб забезпечити відповідну конкурентоспроможність; ОТГ з певним рівнем ресурсів та інфраструктури з часом може бути цілком конкурентоспроможною. Однак, якщо місцеві громади не погоджуються продовжувати процес поліпшення своїх умов праці, вони також можуть зіткнутися з порушеннями, які можуть вплинути, наприклад, на відтік інвесторів.

Вченими, що досліджували особливості забезпечення підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад є Б. Андрушків, Г. Мельник І. Бланк, О. Гавриш, А. Гальчинський, О. Кузьмін, С. Співак, В. Шарко та ін..

У дослідженнях громади ключовою особливістю концепції конкурентоспроможності є: порівнянність - конкурентоспроможність територіальних громад оцінюється шляхом порівняння їх характеристик з характеристиками інших громад; конкурентоспроможність територіальних громад є результатом їхньої конкурентної діяльності, що визначає його становище в конкурентному середовищі протягом певного періоду.

При цьому, конкурентоспроможність територіальної громади доцільно розглядати у двох аспектах:

— внутрішньому, за яким конкурентоспроможність громади слід розуміти як спроможність її економічної системи забезпечити стійкий економічний та соціальний розвиток при мінімально необхідному залученні зовнішніх ресурсів (зокрема ресурсів інших бюджетів), стійкість громади щодо впливу кризових економічних та соціальних явищ, здатність досягати цілей на основі конкурентних переваг, забезпечувати економічну безпеку;

— зовнішньому, за яким конкурентоспроможність територіальної громади означає її здатність перемагати у конкурентній боротьбі з іншими громадами за рівнем соціально-економічного розвитку, умовами ведення бізнесу і залучення інвестицій, фінансовими

можливостями, рівнем та умовами життя населення; здатність бути першою у певних аспектах господарської діяльності, досягати власних цілей і ефективно використовувати власний потенціал [1].

На думку Шматковської Т. О., формування стратегії підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинне відбуватися у відповідності із наявними можливостями громади та з врахуванням зовнішніх умов, які впливають на її діяльність, зокрема:

-план підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинен формуватися з розрахунку на тривалий термін його реалізації, тобто –повинен бути довгостроковим;

-потрібно передбачати потребу постійного оновлення стратегії підвищення конкурентоспроможності громади з врахуванням потенційної зміни умова зовнішнього середовища;

-потрібно забезпечити гнучкі підходи до формування та реалізації планів підвищення конкурентоспроможності, оскільки зміни умов реалізації стратегії потребуватимуть оперативного реагування на них шляхом внесення коректив у затверджену стратегію;

-план підвищення конкурентоспроможності повинен передбачати певну послідовність етапів його реалізації для того, щоб територіальна громада у кожен визначений момент часу займалася реалізацією лише певного кола актуальних проблем, оскільки зазвичай ОТГ не можуть концентрувати ресурси для виконання комплексних глобальних завдань по всім пунктам плану розвитку одночасно;

-стратегія підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинна реалізовуватися у жорсткій відповідності до сформованих планів для ефективності їх реалізації та для забезпечення усіх елементів сталого розвитку громади [2].

Питання створення майбутнього добровільно об’єднаної територіальної громади із рівним доступом до послуг, високою якістю життя та комфортними і безпечними умовами проживання є найважливішим аспектом її становлення та розвитку. Адже чи зможе громада забезпечити гідний рівень життя людей, маючи недостатньо ресурсів та територій? Чи може бути успішною країна з бідними територіями? Звичайно, що ні! Як показує досвід розвинутих країн – основною передумовою для успішного розвитку громад є раціональне об’єднання територій та ефективне використання ресурсів. Така громада відповідатиме новим вимогам, одержуватиме значно більші можливості та повноваження. Адже тільки сильна громада з достатньою економічною активністю на власній території, з ініціативними, працьовитими людьми зможе вирішувати питання місцевого економічного розвитку, утримання місцевої інфраструктури, забудови, благоустрою території, соціальної допомоги, збереження традицій та забезпечення культурного розвитку, первинної охорони здоров’я, середньої, дошкільної та позашкільної освіти, правопорядку, пасажирських перевезень на території громади, житлово-комунального господарства та інші напрямки, які люди вважатимуть важливими [3].

Отже, конкурентоспроможність територіальної громади - явище складне і багатогранне, що формується під впливом низки динамічних факторів навколишнього середовища, з внутрішніми та зовнішніми проявами. Суперечливим питанням, що вимагає глибоких досліджень, є розробка формального набору показників, які зможуть об’єктивно оцінити конкурентоспроможність громад на певному етапі соціально-економічного розвитку.

Реалізація плану підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинна принести позитивні зміни місцевій громаді з точки зору зростання ключових показників ефективності та загального вдосконалення стандартів успіху ОТГ. У зв’язку з цим одним із найважливіших наслідків підвищення конкурентоспроможності має стати посилення фінансової стабільності громади шляхом покращення інвестиційного середовища та залучення більшої кількості фінансових ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Толуб’як В. Дискусійні аспекти трактування сутності поняття «конкурентоспроможність територіальної громади». URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38673/1/196.pdf
2. Шматковська Т. О. Концептуальні засади підвищення конкурентоспроможності об’єднаних територіальних громад. URL: http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/article/view/159/150
3. Кузь Т. І. Особливості формування конкурентоспроможних територіальних громад в Україні (адміністративно-територіальна реформа, - стратегічні цілі та завдання) / Кузь Т. І., Співак С. В., Паляниця В. А. // Матеріали IX Всеукраїнської науково-практичної конференції пам’яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України Чумаченка Миколи Григоровича: „Соціальні та економічні вектори інноваційного розвитку бізнес-структур“, 23 квітня 2020 року. — Т. : ТНТУ, 2020. — С. 49–52. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/31637/2/SEVIRBS_2020_Kuz_T_I-Peculiarities_of_formation_49-52.pdf

Гордієнко Вероніка Вадимівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна,к.е.н., доцент,завідувач кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ’ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Основою конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку є перехід до інноваційного типу економічного розвитку, що має на увазі активізацію інноваційної діяльності бізнесу і розвиток наукоємного виробництва як чинників зростання. Основним стимулом для розвитку сучасної економіки є впровадження новітніх технологій розвитку територіальних одиниць. Крім того процеси формування економіки нового типу слід розглядати у взаємозв'язку з формуванням відповідних інститутів. Інститути, які регулюють інноваційні процеси стають самостійними факторами макроекономічного розвитку. Особливого значення набувають територіальні аспекти просторового розвитку економіки держави.

Економічна наука все частіше пов'язує досягнутий рівень соціально-економічного розвитку та потенціали його зростання з інституційними умовами в тій чи іншій державі. Інститути розглядають як спонукальну структуру розвитку суспільства і економіки. Походження та взаємозв'язок інститутів різних рівнів, характер і ступінь взаємовпливу економіки і інституційного середовища є найбільш дискусійними, але при цьому вкрай важливими проблемами на шляху інноваційного розвитку держав.

Незважаючи на певні розбіжності у поглядах вчених зі світовим ім'ям, можна говорити про інституціоналізм як про категорію, яка включає в себе два вектора дослідження:

1) інституції, під якими розуміється норми, цінності, мотиви, традиції поведінки, ідеї, панівні погляди в суспільстві і ін.;

2) інститути як результат закріплення інституцій у вигляді законодавчої бази, системи взаємин у всіх сферах життя суспільства, встановленої на її основі, а також у вигляді системи владних структур, установ, організацій [2].

Основний сенс інституційного підходу полягає в аналізі інститутів і інституцій з урахуванням не тільки економічних, а й політичних, правових, поведінкових, соціально-психологічних, світоглядних та інших факторів.

Розвиток інноваційної діяльності в національних масштабах не повною мірою відповідає традиційному уявленню про інституціоналізм. Це пояснюється тим, що інноваційний процес надзвичайно складний і специфічний і, перш за все, в двох аспектах - статичному і динамічному. Статичний аспект визначається наявністю сформованої національної інноваційної системи, в рамках якої устоялися взаємини між державою, наукою і бізнесом, а також створена інноваційна інфраструктура, що дозволяє реалізувати всі фази інноваційного циклу. Динамічний аспект визначається генезисом інноваційної модернізації економіки, який передбачає проходження певних стадій (фаз) розвитку.

Кожне суспільство розвивається в межах свого територіального простору і формує власні характерні норми і правила, традиції і моделі економічної поведінки. Саме тому такий важливий просторовий аспект вивчення інституційних змін і включення просторового контексту дослідження інституційного середовища. Слід зазначити, що до теперішнього часу немає єдиної сформованої думки про те, який з численних видів інститутів має визначальне значення для соціально-економічного, в тому числі просторового розвитку [3].

В сучасних умовах стратегічне планування стає механізмом ефективного державного управління соціально-економічним розвитком національної економіки. Однак на цьому процес розвитку системи стратегічного планування не закінчився, оскільки мають місце проблеми, які потребують вирішення на державному та муніципальному рівнях. Особливо це актуально для розвитку інноваційної сфери.

Процес децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування передбачає створення ефективної системи державного управління регіональним розвитком, спроможної забезпечити для населення кожної громади якісні та доступні публічні послуги, гарантувати безпеку життєдіяльності людини незалежно від місця її проживання [1, с. 61].

В останні роки в Україні закріпилася ситуація інноваційної стагнації, про що свідчить офіційна статистика, отже, продовжують діяти чинники, що сприяють збереженню даної ситуації. Приватний сектор, незважаючи на безсумнівні переваги інноваційної спрямованості розвитку бізнесу, які створюють можливості отримання надприбутків, прориву в конкурентному середовищі, монопольного становища на ринку та ін., має свої уявлення економічної доцільності.

Згідно з новими концепціями розвитку регіонів і міст, одним з ключових факторів переходу від традиційного шляху розвитку до сучасних траєкторій розвитку вважається потенціал креативності жителів і інститутів. Талановиті жителі міст стають в цій концепції ключовим ресурсом, завдяки якому (при відповідній підтримці інститутів бізнес середовища, неурядових організацій та муніципалітетів) може відбуватися динамічний розвиток локальної / регіональної економіки, оснований на знаннях, інвестиціях в технології, в культуру, науку і мистецтво. В результаті зростає додана цінність, яка відбувається з т.зв. креативної промисловості, що абсорбує талант, артистичні здібності і широко розуміється інноваційним потенціалом особистості для виробництва унікальних і конкурентоспроможних товарів і послуг.

Завдяки збільшенню розмірів громади і району з'являються додаткові місцеві ресурси та їх можна більш раціонально використовувати. Усі місцеві бюджети отримають прямі відносини з державним бюджетом, що дає прогнозованість і стабільність надходжень. Створюється нове коло зростання: посилення можливостей місцевих бюджетів задає умови для планомірного зростання місцевої економіки: зникають

адміністративні бар'єри для формування і розвитку малого і середнього бізнесу на значно більших територіях громади, з'являються нові робочі місця, зростання бюджету веде до нових можливостей для подальшого розвитку громади, району та регіону.

Інноваційні пріоритети, встановлені державою, занадто «віддалені» від виробництва товарів, робіт, послуг масового попиту. Необхідний перегляд інноваційної політики держави, що вимагає оцінки ефективності системи стимулювання інноваторів і результативності фінансування регіональних інноваційних програм.

Список використаної літератури:

1. Біла С. О. Вплив децентралізації на стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні / С. О. Біла // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. - 2015. - Вип. 27. - С. 60-68.
2. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016.
3. Терещенко, Г. В. Інноваційний фактор в контексті моделей розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Г. В. Терещенко // Ефективна економіка. – 2012. – No 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index. php?operation=1&iid=1661.

Грищенко Софія Василівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС,
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

В умовах проголошеного курсу на інтеграцію нашої держави до Європейського Союзу, особливої ваги набуває питання вирішення проблем регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення відносин між центром та регіонами.

Нерідко українські вчені та дослідники у своїх працях описують ці проблеми. В. Куйбіда вивчав принципи й методи діяльності органів місцевого самоврядування, їх сучасний стан і визначив можливі напрями покращення їх роботи. Ю. Ключковський зробив істотний внесок у розробку концепцій реформування місцевого самоврядування.

Інституціоналізм – один з напрямків сучасної економічної думки, об'єктом дослідження якого є певні інститути, а також правові, психологічні та моральні аспекти їхньої діяльності. Згідно з визначенням А. Ф. Мельника, «інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб’єктів».

Необхідною умовою динамічного розвитку України є інституційне реформування органів влади на місцях. Це дозволить подолати їхнє дублювання функцій і нестаток прозорості, а також призведе їх у відповідність до ринкових умов.

Поняття «місцеве самоврядування», «система місцевого самоврядування», «інститут місцевого самоврядування» мають одне й те саме значення і означають таку систему організації влади на місцях, за якої місцеві громади мають реальну можливість через

створені ними структури незалежно від держави розв'язувати місцеві проблеми, питання, що стосуються організації життєдіяльності будь-якої територіальної одиниці [3].

Місцеве самоврядування, як самостійний інститут громадянського суспільства та держави, є обов'язковим елементом системи соціального управління, що формується з метою виконання широкого кола соціальних завдань та функцій.

Об'єктом управління такого самоврядування є питання місцевого значення, перелік яких у вигляді предметів відання органів та посадових осіб місцевого самоврядування визначено в Законі України від 21 травня 1997 р. "Про місцеве самоврядування в Україні".

Предметом місцевого самоврядування як науки є дослідження загальних закономірностей виникнення, функціонування та розвитку місцевого самоврядування та вивчення об'єкта цієї науки через призму прийняття рішень стосовно розвитку територіальних суспільних систем у рамках проблем місцевого значення [5].

Побудова і підтримка життєздатності розвитку органів місцевого самоврядування формуються в їх інституційному середовищі, яке до сьогодні остаточно не сформовано. Його становлення і розвиток потребують діагностики економічного і соціального стану, ресурсного потенціалу та оцінки власної економічної спроможності громад до подальшого розвитку.

З метою підвищення ефективності системи місцевого самоврядування в Україні було утворено самоврядні інституції, різноманітні координаційні органи, наукові та громадські організації.

До них належать: Державний Фонд сприяння місцевому самоврядування в Україні, Асоціація міст України, Асоціація сільських та селищних рад, Українська асоціація місцевих та регіональних влад, Національний конгрес місцевого самоврядування.

Відносини органів місцевого самоврядування визначені за двома напрямами:

1) відносини з підприємствами, установами та організаціями, що перебувають у комунальній власності відповідних територіальних громад (ст. 17 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»); такі відносини будуються на засадах її підпорядкованості, підзвітності та підконтрольності органів місцевого самоврядування;

2) відносини з підприємствами, установами та організаціями, що не перебувають у комунальній власності відповідних територіальних громад (ст. 18 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»); ці відносини будуються на договірній та податковій основі й на засадах підконтрольност

і в межах повноважень, наданих органам місцевого самоврядування законом [4]. Необхідно зазначити, що відносини між суб'єктами державної влади і органами місцевого самоврядування та господарюючими суб'єктами мають переважно субординаційний, координаційний і формальний характер [2].

Зміст інституціональних засад органу місцевого самоврядування допомагають розкрити її функціональна та організаційна складові.

Функціональна складова становить сукупність функцій, що покладаються на ради та їх виконавчі органи й реалізуються шляхом виконання закріплених за ними повноважень.

Організаційна складова відповідає за порядок утворення рад, їх організаційну структуру та взаємовідносини з іншими органами влади.

Всі органи влади на місцях об'єднані в систему органів місцевого самоврядування – це механізм забезпечення стабільності, надійності конституційного устрою та надання місцевому управлінню організованості, компетентності й професіоналізму.

На сьогодні в Україні активно проходить модернізація місцевого самоврядування, що відповідає стратегічному завданню – створенню та підтримці сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, наданню мешканцям територіальних громад якісних та доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади [1].

Визначальними кроками на шляху до модернізації системи місцевого самоврядування в Україні є : проведення комплексного функціонального обстеження

системи центральних органів виконавчої влади; скорочення загальної кількості управлінців на місцях, що призведе до зменшення витрат коштів з державного бюджету; упорядкування системи та структури органів місцевої влади за функціональним принципом.

Отже, можна зробити висновки, що для підвищення ефективності функціонування системи місцевого самоврядування видається необхідним забезпечення збалансованості здійснюваних функцій шляхом утворення на регіональному рівні повноцінних виконавчих органів районних і обласних рад та модернізації окремих елементів і розширення їх переліку за рахунок інституційних форм, що на практиці довели свою дієвість.

Список використаної літератури:

1. О. Федорчак. Ефективність державного управління. 2017. ВИП. 1 (50). Ч. 1

2. Литвинова А. Організаційна спроможність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ngomarket.org.ua/blogs/entry/orhanizatsiina-spromozhnist.

3. Ю. Ковбасюк, К. Ващенко, В. Толкованов. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації , 2014 року − 128 с.

4. Ю. Шемшученко. Юридична енциклопедія: В 6 т., 1998. – Т. 5: П-С. – 2003. – 736 с.

5. Інституційний розвиток місцевого самоврядування в Україні в умовах державно-управлінських реформ / . кол. :І. В. Козюра, А. О. Краснейчук, О. В. Слобожан та ін. ; за заг.ред. Ю. П. Сурміна, І. В. Козюри. – К. : НАДУ, 2013. – 52 с.

Драба І. В.
Студентка КНТЕУ
м. Київ, Україна
Куровська З. О.
спеціаліст вищої категорії, викладач-методист
м. Київ, Україна

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ

В сучасних умовах господарювання кожне підприємство з метою збереження своїх позицій і конкурентоспроможності, змушене шукати нові способи та форми організації бізнесу.

Саме франчайзинг сьогодні створює сприятливі умови для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та є гарною перспективою для тих підприємців, які тільки починають свій бізнес і при цьому не мають достатньо коштів для його «розкручування».

Суть даної форми організації бізнесу полягає у тому, що добре відома на ринку фірма (франчайзер) продає свою торгову марку чи технологію виробництва іншій маловідомій фірмі (франчайзі), що забезпечує зростання обсягу реалізації для обох підприємств та зростання ефективності діяльності франчайзі в результаті використання нової для неї технології виробництва або торгової марки. За право займатися бізнесом його одержувач (франчайзі) сплачує частину отриманого доходу відповідно до укладеної угоди [2].

Таким чином, виконання вимог франчайзера не є недоліком, навпаки, дотримання правил означає, що франчайзі має прекрасну можливість отримати прибуток. Щоб одержати такі права, франчайзі робить первісний внесок франчайзеру, а потім виплачує щомісячні внески. Це свого роду оренда, тому що франчайзі ніколи не стає повним власником товарного знаку, а лише має право використовувати товарний знак на період

виплати щомісячних внесків. Суми цих внесків обмовляються в франчайзінговому договорі і є предметом переговорів. Франчайзінговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дозволяє відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду, чи знань навчання в даній галузі.

Для компаній франчайзинг - це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг - це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

Франчайзинг - свого роду симбіоз “великого” і “малого” бізнесу [2].

З одного боку, франчайзингова система допомагає малим підприємствам уникнути ряду перешкод із заснуванням і функціонуванням власного бізнесу, з другого — як корпоративна структура вона обмежує діяльність франчайзі. Але для дрібних підприємців переваги від використання франчайзингу переважають над недоліками, а саме:

- власник малого підприємства має можливість користуватися перевагами, які доступні тільки великим компаніям;
- конкуренція відносно невелика (франшиза знижує гостроту конкуренції на визначеному сегменті ринку);
- за певну фіксовану плату франчайзі має можливість навчитися ефективних методів управління, підвищити свій професіоналізм і компетентність;
- користуючись розробками материнської компанії, франчайзі ідуть у ногу зі споживчим попитом [1].

Франчайзинг на сучасному етапі є найбільш динамічною швидкозростаючою формою організації бізнесу. Він дозволяє компанії-власнику розширити збут своїх товарів і послуг шляхом відкриття нових підприємств, не вкладаючи в це кошти. Купівля готового бізнесу для франчайзі в обмін на частину прибутку і незалежність має переваги порівняно з бізнесом, який треба починати з нуля. Це дає йому можливість оминути стадію первинних витрат без їх віддачі франчайзеру, немає необхідності одержувати ліцензії та сертифікати і до цього ж отримати відому торговельну марку, клієнтську базу, перевірений часом метод ведення бізнесу і цілий пакет технологій та ноу-хау.

Франчайзинг відкриває для споживача можливість більше довідатися про продукт і послуги. З відкриттям нових підприємств споживачі більше довідаються про продукт і послуги. Це дуже важливо, тому що нова франшиза стає пізнаваною на ринку в міру надання своїх послуг. Численні франчайзінгові підприємства на специфічному ринку відкривають економний доступ до реклами в засобах масової інформації, що робить франчайзинг відомим серед більшого числа споживачів. Використання реклами приводить до збільшення продажів і прибутку в кожнім підприємстві.

Усі матеріали і підтримка, що надається франчайзерами індивідуальним франчайзі, призначені для підтримки і посилення значимості франшизи. У списку таких переваг можна було б перелічити: матеріали, навчання і консалтинг. Але, якщо дивитися ширше, найбільшою перевагою є відносини між франчайзером і франчайзі.

Франчайзинг означає , що у вас є власний бізнес, але ви не залишаєтеся один на один із усіма проблемами і ризиками. Коли франчайзі дає свою згоду вкладати гроші у франчайзінгове підприємство, він все рівно залишається незалежним власником бізнесу. Ця незалежність означає, що його ніколи не звільнять з цієї роботи. Франчайзі одержує професійну підтримку від франчайзера. Така підтримка допомагає йому уникнути тих помилок, що роблять інші підприємці. Франчайзер остерігає франчайзі від прийняття неправильних рішень, що могли б зашкодити чи взагалі зруйнувати його підприємство.

Франчайзинг - це швидкий і ефективний початок бізнесу. Франчайзінгова система подає інформацію, що допомагає франчайзі знайти придатне місце розташування для підприємства, зробити його дизайн і переконатися в тім, що бізнес правильно функціонує. Франчайзі не потрібно турбуватися про проблеми, що виникають на початковій стадії, тому, що він має досвід свого франчайзора.

Отже, встановлення та розвиток франчайзингових відносин є одним із найперспективніших шляхів, які можуть забезпечити позиції малого та середнього бізнесу, а це має позитивний вплив як на розвиток продуктивних сил, так і на економіку України в цілому. Привабливість та динамічний розвиток франчайзингу пояснюється також і комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їхньої прозорості, а також перевагами системних зв'язків. Це дозволяє сформувати франчайзингову мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, створити широку систему збуту товарів і послуг, підсилити конкурентні переваги учасників мережі стосовно інших суб'єктів ринку, що функціонують без об'єднання у такі мережі, забезпечити можливість швидшого виходу на ринок з мінімальним ризиком нових учасників системи. Внутрішня 27 координація франчайзингової мережі на різних рівнях надає змогу оптимізувати витрати, зокрема із просуванням на ринок нових товарів і послуг, їх розподілом, що дає конкурентні переваги як конкретному учасникові, так і франчайзинговій мережі в цілому.

Список використаних джерел

1. Все про франчайзинг. http://franchisegroup.com.ua
2.Франчайзинг: поняття, види, форми. http://ru.osvita.ua/vnz/reports/law/9649/

Жук Марія Юріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України ННІ ОАА
Науковий керівник:
Скорик Марина Олегівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії

РЕГІОНАЛЬНИЙ ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Результативною і дієвою для України буде європейська інтеграція лише тоді, коли будуть враховані регіональні особливості, усунуті територіальні диспропорції у фінансовому забезпеченні різних регіонів країни. В тих умовах, що діють зараз в державі (воєнний конфлікт на Сході, пандемія Covid-19) проголошена фінансова децентралізація на державному рівні та фіскальна політика на рівні регіонів засвідчує, що реальної самостійності територіальних громад в повній мірі так і не досягнуто, тому важливим залишається дослідження економічного змісту податкового потенціалу регіону, джерел його формування та основних інструментів його нарощування й ефективного використання.

«Потенціал» трактується як прихована можливість, здатність, сила, що може проявитися за певних умов [1]. В своїх дослідженнях підтримуємо думку Л. Л. Тарангул яка розглядала поняття «податковий потенціал» як у широкому, так і у вузькому сенсі. У широкому розумінні поняття «податковий потенціал» – це обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню, а також можуть бути об'єктом оподаткування при розширенні його податкової бази. У більш вузькому розумінні податковий потенціал регіону – це фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах чинного податкового законодавства [2].

Регіональний податковий потенціал формується та розвивається в результаті функціонування сфер, секторів і сегментів соціально-економічних систем регіону,

являючи собою частину сукупної концентрації фінансових коштів територіальної громади з метою їх подальшого використання для забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку регіонального господарства [3].

Розвиток податкового потенціалу на регіональному рівні потребує особливо ретельних підходів що вивчення і аналізу, адже регіони України досить асиметричні, вони не є схожими один на одного (промисловість, екологія і демографічні проблеми). Все це спричиняє диспропорції у базах оподаткування.

Про податковий потенціал регіону можна говорити лише тоді, коли є визначена територія регіону, коли є орієнтир на соціально-економічні, екологічні умови розвитку регіону, все відповідає чинному законодавству.

Податкове законодавство прямо впливає на величину податкового потенціалу, визначає: податкову базу, податкову ставку, податковий режим, податкові пільги, податкові зобов'язання, податкові санкції. Усі ці елементи податкового законодавства безпосередньо пов'язані з величиною податкового потенціалу і від їхнього розміру залежить його обсяг. Основним чинником, що визначає динаміку податкового потенціалу, є податкова база.

Основним чинником, що формує базу оподаткування, є фінансове становище суб'єктів господарювання. Сьогодні в умовах пандемії і відповідно карантинних обмежень, спостерігається фінансова криза підприємств, унаслідок чого зростає кількість збиткових, неплатоспроможних підприємств. Падіння прибутковості і рентабельності виробництва викликає дестабілізацію податкової системи. Потенційною базою оподаткування є тіньовий сектор економіки. Тому головну роль відіграє податковий контроль як одна з основних функцій держави, що сприяє успішній реалізації податкової політики та підвищенню рівня справляння податків до бюджету, допомагає викрити порушення податкової дисципліни. 184 Також не менш важливим чинником формування податкового потенціалу регіону є податкова культура учасників податкових відносин. Тут йдеться про:

− низький рівень податкової культури населення та бізнесу, що проявляється у порушенні норм та термінів сплати податків, визначення бази оподаткування;

− цілеспрямовану діяльність домогосподарств та підприємців у боротьбі з тінізацією податкового наповнення бюджетів усіх рівнів.

В Україні діє такий поділ: утворені об'єднані територіальні громади (далі ОТГ) формують райони, декілька районів – область і вже область ми можемо називати регіоном. З децентралізацією об'єднані територіальні громади стали багатшими, адже власні доходи включають: відрахування від загальнодержавних податків і зборів (податку з доходів фізичних осіб (надходження від якого забезпечують майже 57% усіх власних доходів ОТГ), акцизів, рентних платежів та ін.), надходження від місцевих податків і зборів (єдиного податку, податку на майно, плати за землю, туристичного збору тощо) та інші надходження (штрафи, кошти від відчуження комунального майна, гранти і таке інше).

Другу частину доходів ОТГ становлять кошти, які безпосередньо і безоплатно передають об'єднаним територіальним громадам з державного бюджету у вигляді дотацій і субвенцій. Ці кошти йдуть на розвиток ОТГ і фінансування освіти, медицини, соціального захисту. Частка переданих з держбюджету коштів здебільшого коливається в межах 65–75% загальних доходів ОТГ.

На нашу думку, таке удосконалення податкової системи – це шлях до збільшення податкового потенціалу регіону, ефективності його використання шляхом переведення його розвитку з екстенсивного шляху на інтенсивний. Зміна податкового потенціалу регіону тільки тоді дасть стійке зростання, коли вплив на нього буде розглядатися як у стратегічному, так і у тактичному плані.

Податковий потенціал регіонів відіграє найважливішу роль у формуванні доходів бюджету країни.

Список використаної літератури:

1. Орфографічний словник української мови. URL: http://www.rozum.org.ua/index. php?a=term&d=21&t=348708 (дата звернення: 21.11.2020).
2. Калустян Я.В. Теоретичні підходи до визначення податкового потенціалу регіону. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EkBud/2011_3/st-05.pdf (дата звернення: 21.11.2020).
3. Брежнєва-Єрмоленко О.В., Місюченко А.Е. Роль податкового потенціалу в забезпеченні розвитку регіону. *Молодий вчений.* 2016. с.651-653.

Задорожня Д. А.,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник :
Громова Т.М., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічної теорії

РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА ДЕРЖАВНІЙ ЕКОНОМІКАХ

У сучасному глобалізованому світі провідні держави світу дали належну оцінку перевагам від розвитку туристичної галузі. Туризм – це багатогранне явище, яке тісно пов'язане з економікою, історією, географією, архітектурою, медициною, культурою, спортом, релігією тощо[3, с. 26]. Туризм сприяє зростанню зайнятості, диверсифікації економіки, оскільки сфера туризму і курортів пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей, підвищує інноваційність національного господарства. Туризм сприяє збереженню і розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами і народами, збереженню екологічно безпечного довкілля. Крім того, туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та біля 30% світового експорту послуг, кожне 11 робоче місце в світі припадає на сферу туризму.

Прогнозується, що до 2030 року кількість міжнародних туристичних відвідувань зросте до 1,8 млрд. туристів.

За даними ЮНВТО у 2019 році досягла близько 1,5 мільярда, що на 4%, або на 54 мільйона перевищує показники 2018 року, зазнаючи, що 2019-й став для світового туризму вже десятим поспіль роком з позитивною динамікою. Однак, зростання кількості міжнародних прибутків за минулий рік сповільнилося[4].

Україна, як країна, що знаходиться в центрі Європи має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму.

Однак, Україна суттєво програє в конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг.

Фінансово-економічна криза, що продовжується в останні роки, події, пов'язані з Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території України, негативно вплинули на в'їзний туристичний потік, структуру туризму та

туристичні можливості країни як на внутрішньому так і на зовнішньому туристичному ринку.

Фактично у два рази зменшився потік іноземних туристів до України та продовжується знижуватися, так як, в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, тому Україна сприймається, виключно, як гаряча точка.

Для того щоб виправити ситуацію, що склалася і вивести рівень розвитку туризму в Україні до світового, потрібно вжити ряд заходів.

Почергово це може бути:

- припинення війни в країні, адже треба забезпечити безпеку туристам;
- прийняття низки законів які контролюватимуть чиновників, і знизять рівень корупції до мінімуму, та спростять умови перетину кордонів і перебування туристів на території нашої країни;
- прийняття нового податкового та кримінального кодексу, який зацікавить і переконає підприємців працювати на державу;
- збільшити якість і кількість закордонних презентацій українського туризму;
- потрібно на рівні держави визначити один чи декілька видів туризму які розвиватимуться найбільше. Це потрібно для створення іміджу, такої собі туристичної «фішки» України. На мою думку для нашої держави прикладом такого виду може стати, так званий, «зелений туризм».

Україна традиційно сприймається як аграрна країна, одна з європейських житниць, із збереженням сільського устрою життя, багатою культурною спадщиною, з дивовижною природою та гостинними господарями. Тому, розвиток сільського «зеленого» туризму прискорить становлення інших його видів.

У нашій країні є всі умови для розвитку такого виду туризму. А якщо врахувати те, що все більше і більше людей хоче відпочити від урбанізації, залишити на деякий час шумне місто і велику кількість людей, подихати свіжим чистим повітрям то популярності українські села набрали б дуже швидко.

Ще одним плюсом даного напряму є порівняно невелика кількість необхідних коштів та інвестицій в розвиток такого відпочинку. Велику частину витрат візьмуть на себе приватні господарства. Якими потрібно максимально спростити отримання ліцензій на проведення їх тур діяльності. Державі потрібно буде лише проводити масштабні капіталовкладення на розвиток доріг, аеропортів та оновлення транспортної системи. Підприємці самі побудують засоби розміщення та інші будівлі необхідні для функціонування їх бізнесу. Таку схему можна вже прослідити за прикладами розвитку таких організацій як «зелений туризм Берегівщини», «Наш Дім» та громадської спілки «Спілка Угорського Сільського Туризму». Це підприємства, які одні з перших почали розвивати зелений туризм в Україні і показали що це вигідна справа [1].

Стосовно країн, які розвиваються, то тут є багато додаткових причин для участі органів влади в фінансуванні туризму – приватні структури бояться інвестувати ненадійні проекти, тому що надають перевагу концентрувати ресурси в країнах з постійним рівнем попиту. В тих випадках державі потрібно або допомагати потенційним працедавцям (видавати кредити чи субсидії на будівництво готелів), або самій будувати і використовувати суб'єкти туристичної інфраструктури, які зацікавлять туристів. В приватному секторі все-таки вкладають капітали (в основному це компанії із країн, звідки їдуть туристи), більша частина прибутку вивозиться за кордон і не приносить ніякої користі місцевій економіці.

Проблематика державного регулювання туристичної галузі полягає у визначенні основних тенденцій розвитку міжнародного туризму та впровадженні інновації в міжнародний ринок туристичних послуг. Крім того, необхідно визначити повноваження та участь держави в регулюванні туристичного ринку, оскільки саме вона формує умови, необхідні для функціонування суб'єктів туристичної діяльності як на національному, так і

на міжнародному ринках. Ефективне державне регулювання потребує наукового та методичного забезпечення[2, с. 134]. Туризм розвивається за законами ринку, тому якщо держава самоусунеться від контролю за процесом, індустрія опиниться в руках різних величезних компаній.

Отже, провівши ряд вищеописаних заходів, можна розвинути туристичну сферу України на досить високий рівень. Спочатку це відбуватиметься в небагатьох видах туризму, але з часом максимально акумулюючи отримані кошти в розвиток туризму, наша країна зможе стати лідером на ринку туристичних послуг.

Таким чином вплив державної влади на розвиток туризму полягає в тому, що держава повинна регулювати і контролювати всі сектори туристичної галузі, виробляти стратегічні плани розвитку туристичної індустрії в країні і надавати допомогу, у тому числі і фінансову, розробляти нові нормативно-правові акти, застосовувати міжнародний досвід в туристичній діяльності та представляти країну і рекламувати її туристичний продукт як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку.

Список використаної літератури:

1. ВВС Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/society/2016/01/160118_dk_world_tourism_growth.
2. Кравчук І. Державне регулювання розвитку туризму: зарубіжний досвід та перспективи впровадження / І.Кравчук // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – Львів, 2008. – Вип.24. – С.134-141.
3. Ляшкевич П. Туризм в Україні: сучасний стан та пріоритети розвитку/ П. Ляшкевич // Міжнародний туризм. − 2015. − №3. − С.26-30.
4.https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2859960-torik-zafiksovano-15-milarda-turisticnih-podorozej-unwto.html

Карева Олена Володимирівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА,
Науковий керівник:
Скорик Марина Олегівна, к.е.н., доцент

ПРОБЛЕМИ ОБ'ЄДНАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Розрізненість розташування населених пунктів, значну відстань між ними та від них до адміністративних центрів, неотримання місцевим населенням належного рівня якості різного типу адміністративних та соціальних послуг, послуг з охорони здоров'я, освіти, забезпечення зайнятості та надання необхідної соціальної допомоги, культури, а також послуг з побутового обслуговування та торгівлі або взагалі їх відсутність, не говорячи вже про рівень соціально-економічного розвитку цих адміністративно-територіальних одиниць, питання об'єднання територіальних громад для вирішення такого роду проблем вже достатньо тривалий час є актуальним при здійсненні місцевого самоврядування на відповідних територіях.

Існує велика кількість проблем пов'язаних з реформуванням місцевого самоврядування, які не знаходять свого вирішення і це негативно впливає на стан успішності реформи. Мала кількість проблем висвітлюється під час узагальнення підсумків децентралізації влади і тому слід розповісти про них.

Однією з важливих проблем децентралізації є невнесення змін до Конституції України, а саме доповнення щодо функціональних обов'язків регіональних органів виконавчої влади, правова перебудова місцевих державних адміністрацій, визнання об'єднаних територіальних громад адміністративно-територіальними одиницями. Слід визнати, що на даний момент не створено конституційного фундаменту для здійснення децентралізації влади. Погіршує ситуацію відсутність конкретних дій щодо розв'язання проблеми народногосподарського комплексу та проблеми управління територіями.

Як зазначають Новаковський Л. та Новаковська І.: «Не вирішуються питання доступу територіальних громад до земельного ресурсу (контроль за землекористуванням, розподілом і використанням земель, оптимізація агроландшафтів як основоположних проблем управління сільськими районами та територіального розвитку)» [1, с. 13].

Процес розвитку об'єднання територіальних громад, також стримується через мале надходження інвестицій у зв'язку з непривабливістю інфраструктури та низькою ефективністю використання інвестиційних ресурсів. Для поліпшення даної ситуації місцевій владі потрібно налагодити прозорість надання адміністративних послуг, а також створити додаткові гарантії для інвесторів, які бажатимуть вкласти гроші. Об'єднанням територіальних громад слід створити розвинену інфраструктуру, а також запровадити сприятливі умови для ведення підприємництва.

Важливим показником розвитку об'єднаних територіальних громад є обсяг надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів. У 2019 р. обсяг власних доходів становив 234,1 млрд. грн., що на 41,4 млрд. грн., або на 21,5% більше порівняно з 2018 р [2, с. 177].

Тому, можна дійти висновку, що на даний момент децентралізація має велику кількість невирішених питань, які сповільнюють розвиток об'єднаних територіальних громад. Важливою проблемою є невнесення змін до конституції України, що призводить до створення нових проблем, яким не приділяють відповідної уваги. Таким чином, розвиток ОТГ залежить від державної підтримки, тому держава повинна продовжувати напрями зростання її обсягів для місцевого і регіонального розвитку з метою запобігання ускладненням із реалізації реформи децентралізації в Україні. Водночас у подальшому слід відходити від політики суттєвої фінансової залежності ОТГ від вищих органів влади та державного бюджету, а розробляти власні стратегії та моделі розвитку регіонів, а також оптимізувати використання власних бюджетних коштів, що значно послабить тягар на державний бюджет, а самі ОТГ зробить більш самостійними і самодостатніми. При цьому основними пріоритетними напрямами їхнього розвитку є забезпечення інвестиційної привабливості, енергонезалежність, активізація підприємництва на місцевому рівні та формування сучасної соціальної інфраструктури, що забезпечить сталий розвиток об'єднаних територіальних громад та формування ефективно діючого механізму їх підтримки.

Список використаної літератури:

1. Новаковський Л., Новаковська І. Формування об'єднаних територіальних громад і проблеми їх землевпорядкування. *Економіст.* 2018. № 8. С. 11-16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2018_8_6 (дата звернення 21.11.2020)
2. Вдовенко Л. О., Тітов Д.В. Стан та проблеми розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. №31. С. 175-181. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/28.pdf (дата звернення 21.11.2020)

Карманикова Ілона Юріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Скорик Марина Олегівна, к.е.н., доцент, кафедри економічної теорії

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ТА МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ

У наш час стало актуальним питання митного контролю, не менш актуальним воно є й для України. Адже в умовах ринку ,глобалізації економічних та фінансових відносин питання митного контролю та оформлення є наболілими для нашої країни.

Митний контроль- це заходи,спрямовані на дотримання Митного кодексу України. Митний контроль є важливою частиною митної системи, що здійснюється та регулюється Державною фіскальною службою України для переміщення товарів і транспорту через митний кордон країни [1].

Усі товари підпадають під митний контроль за для безпеки держави, а також, це створено для захисту споживачів.

Такі дві складові як митний контроль та оформлення не можуть існувати окремо один без одного.

Митне оформлення-це результати митного контролю, які закріплюються в документах. Головним завданням митного оформлення є юридично закріплені дії,стосовно переміщення транспортних засобів та товарів за кордон [1].

Головною функцією митних органів є те ,що перерахування митних платежів відбувається в повному розмірі та у визначений термін.

Вихід України на більш розширений рівень торгівлі та зовнішньоекономічних зв'язків безпосередньо пов'язаний з грамотною організацією митного контролю та митного оформлення. Тому доцільно розглядати проблеми з якими стикається митна система, задля подальшого їх вирішення та удосконалення процесу.

Серед головних завдань Державної митної служби України є запобігання незаконного вивезення та ввезення товарів (контрабанди), яке спонукає до створення нових удосконалених методів митного контролю та оформлення, адже це досить розповсюджений вид злочинів, який набрав колосальних масштабів. Також однією з проблем є захист економічних інтересів України на міжнародному рівні, яке призводить до втрат Державного бюджету України в процесі зовнішньоекономічних операцій на світовому ринку[4]. Для вирішення цих проблем в Україні функціонують відповідні органи, а також діє чинний кодекс — Митний кодекс України, який регулює всі аспекти діяльності митниці в Україні. Він неодноразово підлягав редакції задля вирішення нових проблем та удосконалення боротьби зі старими.

Україна обрала першочерговий курс на розвиток ринкової економіки, тому головну роль у митній діяльності відіграють такі фундаментальні поняття, як мито, митна вартість та митний тариф. Вони відіграють одну з вирішальних ролей у регулюванні зовнішньоекономічних відносин. Однак, вектор руху митної діяльності в Україні повністю залежить від політичних процесів у країні, тому розвиток та удосконалення митної системи повністю залежить від політичної, економічної, соціальної ситуаціях в країні. Тобто митний контроль та його стан тісно переплітається з загальним становищем країни [3].

Зовнішньоекономічна діяльність не може існувати без митної системи, адже вона створює всі необхідні умови для міжнародних операцій та безпеки країни. Митна діяльність – це невід'ємна складова функціонування всіх процесів, як у середині, так і за межами держави [3].

Таким чином, кожна держава світу в тому числі й Україна повинні бути зацікавлені у зростанні високої ефективності митної системи, що підпорядковується певним органам й відповідає установленим стандартам.

Список використаної літератури:

1.Митний кодекс України від 19.06.2020 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text (дата звернення 23.11.2020)

2.Петруня Ю. Є., Єдинак В. Ю., Бугай Я. В. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні за допомогою митного тарифу. *Дніпропетровськ: АМСУ,* 2015. 76-78 с.

3.Положення про Державну митну службу України URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/86146493 (дата звернення 23.11.2020)

Касьянова Мішель
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна
к.е.н., доцент, завідувач кафедриекономічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У науковий обіг поняття трансакції було вперше введено юристом і економістом Дж.Р.Коммонсом. За його думку, «Трансакція - це не обмін товарами, а відчуження і присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством». Суть внутрішньофірмової трансакції була розкрита А.Смітом в книзі «Багатство народів» на прикладі булавочного виробництва. З точки зору О.Уільямсона, «... трансакція має місце тоді, коли товар або послуга перетинає кордон суміжних технологічних процесів. Одна стадія діяльності закінчується і починається інша» [3].

Дж. Коммонс виділив три основних види трансакцій [1]:

1. Торгова трансакція. Вона служить для здійснення фактичного відчуження і присвоєння прав власності і свобод.

2. Трансакція управління. Існує у всіх внутріієрархіческіх відносинах (фірма, бюрократична організація, військова частина і т.д.).

3. Трансакція раціонування. У ній при збереженні асиметричності правового положення сторін місце керуючої сторони займає колективний орган в результаті чого розподіляється майно або грошові кошти.

Концепція трансакційних витрат є системоутворюючою. Сучасна економічна наука розрізняє такі види витрат:

1. Трансформаційні , в рамках яких виділяють постійні, змінні, середні, граничні витрати. Це витрати по трансформації фізичних властивостей факторів виробництва в готову продукцію, що володіє певною споживчою цінністю. Прикладом економіки, в якій були присутні тільки трансформаційні витрати і зовсім не було трансакційних, є

економіка Робінзона Крузо. Однак витрати Робінзона включали в себе НЕ тільки витрати вирощування зерна, приручення і вирощування тварин, будівництва житла, а йінформаційні витрати, які були необхідні для освоєння нових для нього дій

2. Трансакційні, пов'язані з використанням ресурсів при здійсненні трансакцій. Основними проявами трансакційних витрат є витрати на використання ринкового механізму і реалізацію права і можливості віддавати розпорядження всередині фірми. У разі першому маються на увазі ринкові трансакційні витрати, а в другому - управлінські трансакційні витрати. У кожному з них ми можемо виділити постійні трансакційні витрати, тобто специфічні інвестиції, зроблені в створенні інституційних механізмів, і змінні трансакційні витрати - це витрати на здійснення трансакцій 3 .

Головний парадокс економічної науки XX ст – теорема Коуза. Що володіє величезним евристичним потенціалом, вона застосовувалася до аналізу найширшого спектра. Разом з тим, як показує Е. Бертран, теорема за своєю суттю не передбачає будь-яких висновків для економічної політики. Теорема Коуза вербально «моделює ідеальний статичний світ, в якому відсутнє тертя». Безумовно, «в такому світі інститути, що утворюють економічну систему, нікому і ні для чого не потрібні» - адже «тільки за умови ненульових трансакційних витрат інститути мають значення».

Однак в реальному економічному світі трансакційні витрати ніколи не дорівнюють нулю. Більш того, вони представляють собою непродуктивні витрати і є вимушеними. «Ніхто не прагне їх нести, оскільки вони представляють собою лише перешкоду для ефективного обміну правами», Чим вони нижче, тим краще для всіх суб'єктів економіки.

Трансакційні витрати, за Коузом, визначають ефективність інституційних змін. По суті, «теорема Коуза» сформована з урахуванням «імперативу Норта»: чим ефективніше економічні інститути, тим більше вони сприяють мінімізації трансакційних витрат в економіці. Саме в цьому полягають головна мета і результат функціонування інститутів [2].

Трансакційні витрати супроводжують рішення, що приймаються як на індивідуальному, так і на колективному рівні. У багатьох випадках існування високих трансакційних витрат на рівні всього суспільства пояснюється прагненням зменшити їх величину для індивідуальних учасників ринку. Одна з найважливіших особливостей трансакційних витрат полягає в тому, що вони допускають значну економію на масштабах діяльності. Постійні компоненти є в усіх видах трансакційних витрат: коли інформація зібрана, нею може користуватися будь-яку кількість потенційних продавців і покупців; договори стандартизируються. Вартість розробки законодавства або адміністративних процедур мало залежить від того, яка кількість осіб, підпадає під дію.

Загалом, існує безліч підходів щодо трансакційних витрат як терміну. Кожен з них є визначним елементом для формування єдиного поняття. Тому, для того щоб зрозуміти повноту визначення, в першу чергу потрібно вислухати кожну думку про нього. Економіка – це та ж філософія. В кожного економіста формується своє уявлення про певні твердження. Але це уявлення не можливе без попередніх ґрунтових знань. З цього робимо висновок, що кожна концепція є вагомою і унікальною, бо є накопичувальним результатом усіх попередніх.

Список використаної літератури:

1. Електронний ресурс: https://studfile.net/preview/1624929/page:3/
2. Електронний ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%D0%9A%D0%BE%D1%83%D0%B7%D0%B0
3. Смітюх Ю.П. Трансакційні витрати в контексті адміністративних реформ. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. - 2020. – с. 38-42.

Колесник Вікторія Миколаївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н. доцент кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Децентралізація управління виступає однією з ключових реформ, які проводяться в Україні упродовж останніх років, суть якої полягає у передачі основної частини адміністративних повноважень і фінансових ресурсів з центральної ланки на рівень органів місцевого самоврядування. Для забезпення успішної децентралізації управління в Україні ключовим є удосконалення інституційного забезпечення процесу формування об'єднаних територіальних громад та їх подальшого розвитку[1].

В основному формальні інститути визначають характер децентралізації управління та розвиток об'єднаних територіальних громад. Якщо брати до уваги, минулі роки, можемо чітко спостерігати впровадження нових законів та реформацію старих. До прикладу, у 2017 році було внесено зміни до деяких законодавчих актів Конституції України - «Про розширення повноважень органів місцевого самоврядування з управління земельними ресурсами та посилення державного контролю за використанням і охороною земель», а також було прийнято у першому читанні законопроєкт, "Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)". На сьогодні Конституція України не передбачає існування такої адміністративно-територіальної одиниці, як об'єднана територіальна громада, що одночасно робить розвиток цих громад практично неможливим, бо вони вимушені функціонувати у статусі нині діючих сільських, селищних або міських рад. Також ще однією важливою проблемою є неузгодженість окремих регуляторних процедур і нормативно-правових актів, якими зазвичай керуються органи місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад. Насамперед, ця проблема орієнтується на низку регуляторних актів, виданих різними відомствами та міністерствами. Вони породжують негативні дискусії, які в подальшому спричинять небезпечні наслідки, саме для місцевої економіки, знижуючи ефективність функціонування інституційних пріоритетів розвитку об'єднаних територіальних громад, також завдають небезпечних інституційних феноменів[2].

На сьогодні ускладнюється ще одна, не менш важлива проблема - інститути управління в України неактивні в пошуку додаткових джерел і спроможностей щодо розвитку, а реформовані інститути розвитку тільки виникають. Перш за все, це вказує на відсутність цілісного та достатнього наукового підґрунтя для актуального оновлення економічної політики на основі комплексу належних механізмів модернізації.

Над цим питанням працювало чимало вчених, аби точно та об'єктивно оцінити зміст ситуації. Знайдено відображення цієї проблеми в наукових працях зарубіжних дослідників, зокрема: Дж. Стігліца, Г. Бортіса, О. Вільямсона, Д. Норта, К. Сабліна, О. Сухарєва, А. Аузана, А. Шастітка, В. Полтеровича. Також, неабияку увагу приділили вітчизняні науковці: А. Гриценка, О. Власюка, А. Мокія, О. Гриценко, С. Степаненка, З. Ватаманюка, С. Єрохіна, А. Мельник, А. Ткача. Також потрібно відмітити, що на думку експертів, на сьогодні одним із найважливіших завдань реформування національної системи державного управляння на сучасному етапі є саме підготовка умов для переходу

до дієвого публічного управління та адміністрування, зокрема на муніципальному рівні Аналізуючи доведення всіх вище перечислених вчених, набуває яскравого забарвлення думка про те, що більшість інституційних функцій в контексті об'єднаних територіальних громад, сьогодні виконуються неефективно та непрактично[3].

Не зважаючи на всі вище зазначені проблеми, наша задача дати реальні поради щодо їх удосконалення та довести ці пропозиції до основних органів прийняття державних управлінських рішень. Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади обов'язково має реалізуватися з додержанням таких принципів: відкритості, прозорості та громадської участі; верховенства права; доступності публічних послуг; правової, організаційної та фінансової спроможності місцевого самоврядування; державної підтримки місцевого самоврядування; партнерства між державою та місцевим самоврядуванням і сталого розвитку територій. Потрібно зазначити, що ці Концепції реформування передбачають перехід на нову децентралізовану модель організації державної та регіональної влади. Основним завданням таких Концепцій є аналіз актуальних проблем у сфері управління, виявлення основних управлінських і правових підходів, організаційних, фінансових засад їх вирішення, узгодження у часі з реформуванням адміністративно-територіального устрою. Вирішальним питанням Концепцій є встановлення пропозицій, щодо забезпечення на регіональному та місцевому рівні демократичної та ефективної організації управління, впровадження механізму оптимального самодостатнього функціонування суб'єктів місцевого самоврядування.

Проте, на сьогодні існує достатньо високий рівень опортуністичної поведінки українських селян, що супроводжується низькою якістю соціального капіталу села, прогалинами у системі підготовки кадрів для сільської економіки, різними формами девіантної поведінки в умовах посилення бідності та безробіття, також складністю процедури затвердження перспективних планів, яка полягає у значній кількості етапів формування та затвердження планів і суб'єктів, що залучені до процессу.

Перечислені проблеми функціонування формальних і неформальних інституційних впливів розвитку об'єднаних територіальних громад були б не такими відчутними у разі високої ефективності організаційних інституційних важелів. Але останні також не відзначаються особливою успішністю[4].

Отже, удосконалення інституційних важелів розвитку об'єднаних територіальних громад на сучасному етапі децентралізації управління в Україні передбачає вирішення трьох основних груп: удосконалення формальних інститутів у сфері децентралізації влади та приведення їх у відповідність до вимог часу; усунення неформальних інституційних бар'єрів і дисфункцій, які деструктивно впливають на здійснення децентралізації управління; підвищення рівня координованості зусиль між інституціями, залученими до процесу децентралізації управління в Україні та налагодження їх ефективної взаємодії з об'єднаними територіальними громадами.

Список використаної літератури:

1. Норт Д. Інститути, інституціональні зміни і функціонування економіки / Дуглас Норт [Пер. з англ.]. - М .: Почала, 1997. - 180 с.
2. "Інституційні важелі розвитку об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації управління". Аналітична записка — http://www.niss.gov.ua/articles/2668/
3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р).
4. Воротін В. Є. Модернізація сфери освіти та науки як об'єкта державного управління: конкурентні переваги для України / В. Є. Воротін // Наукові записки Ін-ту законодавства Верховної Ради України. — 2017. — № 6. — С. 153–160.

Коломієць Діана Іванівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник :
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ОСОБЛИВОСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Головною метою економічної сторони децентралізації в Україні є надання більшої самостійності територіальним громадам при формуванні місцевих бюджетів, що повинно сприяти забезпеченню збалансованого соціально-економічного розвитку міст, регіонів, районів та сприяти покращенню їх стану економічної безпеки.

Для оцінки ступеня бюджетно-фінансової децентралізації використовують показник частки місцевих рівнів управління у доходах і видатках консолідованого бюджету. Показником високого рівня децентралізації є частка місцевих видатків на рівні більш як 45% загальнодержавних видатків, середнього рівня – 30-45%, а низького рівня – менш як 30% [2, 164 с.]. Відповідно до Бюджетного кодексу, відбулись значні зміни до підходів у формуванні видаткових повноважень, які делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територіальних громад, які будуть об'єднані. Починаючи з 2015 року місцеві бюджети отримують такі нові види трансфертів: освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів та медична субвенція. На сьогодні постійне прагнення до самостійності місцевих бюджетів, до подальшого розвитку та зміцнення місцевого самоврядування вимагає більшої фінансової незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Рівень розвитку країни та зростання добробуту населення безпосередньо залежать від зростання сильної місцевої влади, яка здатна забезпечувати належне фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я, вирішувати проблеми та відстоювати інтереси населення, тощо. Дія інституту місцевого самоврядування є нормою демократичного розвитку країни, що передбачає широку автономію населення у вирішенні питань самоврядного розвитку. Все це є фундаментальною умовою для децентралізації бюджетних коштів, як однієї з моделей функціонування міжбюджетних відносин [1, 254 с.]. Станом на 10.04.2020 р. кількість місцевих бюджетів в Україні становила 8838 одиниць, з них 24 обласних, 488 районних, 40 міст обласного і 164 міст районного значення, 507 селищних, 40 – бюджети районів у містах, 6597 сільських бюджетів, 872 бюджетів об'єднаних територіальних громад та бюджет м. Києва. Існуюча система формування місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків:

– високий ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

– низька частка закріплених доходів у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів;

– практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;

– відсутність єдиних та досить стабільних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів.

На сучасному етапі Україна неухильно спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, в тому числі з

питань розвитку місцевої і регіональної демократії. Подальша демократизація суспільства, децентралізація влади на засадах субсидіарності були і залишаються пріоритетами України. Важливу роль у цих процесах відіграє реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Пріоритетними визначеннями стали децентралізація влади, передача фінансових ресурсів та зміцнення матеріально-фінансової основи органів місцевого самоврядування, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідних територіях, надання високоякісних та доступних публічних послуг населенню, узгодження інтересів держави і територіальних громад.

2020 рік став ключовим у питанні формування базового рівня місцевого самоврядування: більшість існуючих малочисельних місцевих рад об'єднаються, стануть спроможними перебрати на себе більшість повноважень, належним чином використовувати ресурси і нести відповідальність за свої дії чи бездіяльність перед людьми та державою. Це створить стійке підґрунтя для наступних кроків реформи місцевого самоврядування, а також сприятиме прискоренню реформ у сфері охорони здоров'я, освіти, культури, соціальних послуг, енергоефективності та інших секторах.

12 червня 2020 року Уряд затвердив новий адміністративно-територіальний устрій базового рівня. Відповідно до розпоряджень Кабінету Міністрів, після місцевих виборів в Україні буде 1469 територіальних громад, які покриватимуть усю територію країни. 17 липня 2020 року Верховна Рада України прийняла Постанову № 3650 «Про утворення та ліквідацію районів» [3]. Згідно з документом, тепер в Україні 136 районів. Старі 490 районів парламент ліквідував. 15 липня 2020 року Верховна Рада України прийняла постанову 3809 про призначення чергових місцевих виборів на 25 жовтня 2020 року. 16 липня Верховна Рада України прийняла зміни до виборчого законодавства.

У 2020 році увага має бути звернена на такі закони:

- Про засади адміністративно-територіального устрою України. В рамках чинної Конституції визначає засади, на яких має ґрунтуватися адміністративно-територіальний устрій України, види населених пунктів, систему адміністративно-територіальних одиниць, повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування з питань адміністративно-територіального устрою, порядок утворення, ліквідації, встановлення і зміни меж адмінтеродиниць та населених пунктів, ведення Державного реєстру адміністративно-територіальних одиниць та населених пунктів України.

- Про службу в органах місцевого самоврядування. Забезпечить рівний доступ до служби в органах місцевого самоврядування, підвищить престижність служби в ОМС, мотивацію місцевих службовців до розвитку громад та власного розвитку.

- Щодо державного нагляду за законністю рішень органів місцевого самоврядування.

- Оновлення законів про місцеве самоврядування, про місцеві державні адміністрації тощо.

Отже, в 2021 році очікується внесення зміни до Конституції щодо децентралізації, які необхідні для подальшого просування реформи та її завершення. Основним завданням, яке має вирішити бюджетна децентралізація – це пошук достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б в повній мірі забезпечили фінансову незалежність місцевих бюджетів бюджетної системи України. Фінансова база місцевих бюджетів повинна задовольняти виконання повноважень органів місцевої влади щодо виконання ними всіх завдань і програм розвитку регіону. Бюджетна децентралізація, враховуючи наведені показники, демонструє чітку тенденцію до нарощування фінансової бази місцевих бюджетів і створює передумови для успішного соціально-економічного розвитку.

Список використаної літератури:

1.Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник / О.О. Синцова. Київ, 2005. 560 с.

2.Євтушенко Н.М. Формування місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.М. Євтушенко // Економічний вісник університету. Ужгород, 2015. 162-168 с.

3. [Електронний ресурс] – https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69132

Конончук Катерина Олександрівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.н.е., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Економічне зростання – інтегральна характеристика, яка відбиває рівень розвитку продуктивних сил, науки і техніки, ринкових відносин, інноваційності, а також багато інших параметрів, що визначають місце країни у світовому господарстві. У наш час розвиток економічної теорії відбувається шляхом поглиблення аналізу сутності економічного зростання, виявлення нових факторів, які впливають на динаміку народного господарства окремих країн і світу в цілому. Окрім традиційних структурних факторів, у центрі уваги дослідників дедалі частіше з'являються інституціональні фактори: соціальна та політична стабільність, зрілість ринкових інститутів, стан інфраструктури [1].

Оскільки економічне зростання дає характеристику економічним системам, а саме господарство окремих країн та груп країн, то належить до макрорівня.

Вирішення основних проблем соціально-економічного розвитку, таких як забезпечення зростання потреби людей в послугах та товарах, що мають постійних характер, питання нестачі ресурсів виробництва можливе за рахунок такої категорії макроекономічної науки, як «економічне зростання».

Економічне зростання в загальному вимірюється такими показниками:

• Коефіцієнт зростання ВВП – це відношення показника розрахункового періоду до показника базисного періоду.

• Коефіцієнт зростання ВВП на душу населення – це відношення обсягу ВВП на душу населення розрахункового періоду до відповідного показника базисного періоду.

• Темп зростання (ВВП або ВВП на душу населення) – коефіцієнт зростання, помножений на 100%.

• Темп приросту (ВВП або ВВП на душу населення) [2].

І саме рівень ВВП є важливим аспектом який впливає на соціальні та політичні стани населення як України так і світу.

За статистикою, номінальний ВВП України має постійну тенденцію до зростання – за винятком періоду фінансово-економічної кризи 2008 року.

Оскільки річний номінальний ВВП, це загальний обсяг товарів і послуг, які були вироблені або здійснені в країні за цінами, дійсними на момент операції, щорічна тенденція зростання такого ВВП жодним чином не говорить про виключно позитивні тенденції в національній економіці та, як наслідок, зростання добробуту українців.

Для усунення фактору впливу змін цін та визначення справжнього обсягу товарів і послуг за різні роки потрібно вирахувати реальний ВВП у цінах одного, базового, року, і для цього застосовується дефлятор ВВП (або індекс цін).

З 2010 до 2013 років обсяг реального ВВП мав тенденцію щорічного зростання, крім цього індекси фізичного обсягу за ці роки нижче 100 % не знижувалися, а отже, обсяг реального ВВП кожного наступного року дорівнював або перевищував обсяг номінального ВВП попереднього року. Така позитивна динаміка вказувала про незначне, але все ж таки зростання економіки України в загальному розумінні.

Незважаючи на позитивну економічну динаміку в Україні упродовж останніх десяти років, продуктивність української економіки залишається вкрай низькою, про що свідчить показник ВНД на одну особу, величина якого складала станом на 2008 р. лише 6 535 міжнародних доларів, у той час як в Чехії – 22 678 дол., Словаччині – 21 658 дол., Угорщині – 17 472 дол., Польщі – 17 803 дол., Росії – 15 258 дол., Білорусі –12 926 дол., Румунії – 12 844 дол., Болгарії – 11 139 дол. Фактично, Україні за рівнем середньодушових доходів, з-поміж постсоціалістичних країн Східної Європи, відводиться місце регіонального аутсайдера. Більше того, нашу державу за рівнем ВНД на одну особу уже давно випереджають деякі країни, що розвиваються, такі як Ботсвана (13 204 дол.), Габон (12 747 дол.) та багато інших. Відзначимо також, що за цим показником Україна значно відстає від країн – ключових інноваторів, у яких ВВП на душу населення у 4-5 рази перевищує такий в Україні. Зрозуміло, що в цих державах зовсім інші стандарти життя та можливості для соціально-економічного розвитку. Крім того, аналізуючи довгострокову динаміку ВВП у національній економіці, слід підкреслити, що як загальний його обсяг, так і питома його величина у розрахунку на душу населення поки не досягли докризового рівня 1990 р. Очевидно, вкрай низькі доходи населення в Україні, порівняно з високорозвиненими країнами та країнами з середнім рівнем доходів, негативно впливають й на інші компоненти вітчизняного людського розвитку, зокрема показники здоров'я нації і поширення бідності [3].

Так, за тривалістю життя наша держава уже поступається 23 державам світу, у яких цей показник перевищує 80 років, і посідає лише 113 місце у світовому рейтингу, з відповідним показником очікуваної тривалості життя при народженні, рівним 68,6 років. Для порівняння, тривалість життя середньостатистичного японця складає 83,2 роки, швейцарця – 82,2 роки, француза – 81,6 роки, чеха – 76,9 років, поляка – 76 років. Перманентне погіршення стану здоров'я українського населення, високі показники смертності осіб працездатного віку, скорочення очікуваної тривалості життя, яскраво виражена нерівність у доступності медичної допомоги зумовлені, передусім, істотними недоліками в організації національної системи охорони здоров'я, поширенням тотальної бідності в нашій державі.

Підводячи підсумок потрібно сказати, що найбільший вплив економічне зростання має на якість життя населення нашої країни. Від якості залежить і тривалість життя, продуктивність населення, а також стан їхнього здоров'я.

Список використаної літератури

1. Колодрубська Н.В. Інституціональні фактори економічного зростання в сучасних умовах. URL:http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/47810/06-Kolodrubska.pdf

2. Громова Т.М. Макроекономіка: навч. посіб./Т.М. Громова, Н.П. Мацелюх. – К.:ДІЯ, 2012. – 261 с. – Бібліограф.: 261 с.

3. Сацик В.І. Якісне економічне зростання в Україні: сучасний стан і шляхи забезпечення. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=485

Кондратюк Марина Сергіївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ОБЛІК ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ – ВАГОМИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Трансакційні витрати відіграють важливу роль у формуванні інститутів .Трансакційні витрати як економічна категорія, широко використовується при дослідженні діяльності економічних, правових та соціальних інститутів. Аналізуючи динаміку трансакційних витрат можна розкрити головні чинники та механізми, які визначають створення інституційних утворень, які певним чином сприяють на цивілізоване співробітництво різноманітних форм послуг, виробництва, різних форм власності в межах певних правових норм та процедур. Трансакційні витрати мають великий вплив на збільшення ресурсів та структури економічної організації [1].

Поняття трансакційних витрат є досить цікавим в сучасній економічній теорії, його зміст формується різними представниками різних теорій. Методологічною основою дослідження трансакційних витрат є публікації відомого англійського економіста Р.Коуза. У своїх роботах він не дає чітке визначення поняттю трансакційних витрат,проте він дає першу характеристику свого власного розуміння їх суті і складу. Він вважав великою перевагою фірми те, що вона має змогу контролювати ціновий механізм завдяки адміністративним шляхом і знижувати собівартість випуску певної продукції або послуг. Питання розвитку транзакційних витрат піднімають також вітчизняні вчені. Потрібно звернути увагу , що поняття трансакційних витрат вченні почали розглядати відносно недавно. Проте, досі відсутній єдиний науковий підхід для розуміння змісту даного поняття, його класифікації, методики та оцінки. Разом з тим, недостатньо дослідженими є механізми оптимізації трансакційних витрат.

Усі можливі трансакційні витрати можна розподілити на певні види за спільними характеристиками, такими як: частота, тривалість, невизначеність, специфічність активів. Таке розмаїття трансакційних витрат є наслідком численою кількістю підходів щодо вивчення цієї проблеми [2]. В економічній теорії найчастіше трансакційні витрати поділяють на такі групи:

1. Витрати пошуку інформації. У випадку нестачі такої інформації це призводить до виникнення додаткових витрат. Тобто змушує купувати товари за цінами, які є вищими ніж можливі на даному ринку та продавати продукцію за цінами нижче можливих.

2. Витрати ведення переговорів. Прикладом цієї групи є агентська винагорода, певні затрати на консультаційні послуги та юридичне обслуговування, представницькі витрати при веденні переговорів, витрати на переговори щодо умов трансакції.

3. Витрати вимірювання якості. Це відбувається у зв’зку з оцінкою якості продукції. До даної групи відносять витрати на використання спеціальної техніки, що дозволяє контролювати якість продукції.

4. Витрати моніторингу. Це пов'язано з контролем виконання контракту кожного з контрагентів.

5. Витрати захисту від третіх осіб. До цієї групи належать витрати арбітражу, витрати на відрядження юристів та їх винагорода за регреси

6. Витрати примушення до укладання контрактів . Вони включають витрати на контроль за виконанням угод, на страхування ризиків їх невиконання, витрат на запобігання такій поведінці контрагентів [3].

Розглянувши детільніше деякі групи трансакційних витрат можна зазначити, що практично всі вони займають чільне місце на підприємствах України. Мотивом цього є недостатній розвиток усіх типів ринків, несформована структура інституцій, складне та неоднозначне законодавство, значний податковий тиск та наявність корумпованості [4].

За допомогою системи обліку апарат управління може отримати інформацію про трансакційні витрати. Така інформація дасть змогу приймати управлінські рішення, які будуть спрямовані на зміну форм ринкової взаємодії та економію трансакційних витрат, це дозволить підприємству успішно конкурувати на ринку. На сьогодні вітчизняна система управління витратами не бере до уваги подібної інформація. Також отримання інформації про трансакційні витрати не забезпечується вітчизняною системою обліку, що певною мірою обмежує можливість суб'єктів управління здійснювати їх аналіз, контроль та регулювання.

Першим кроком для вирішення цієї ситуації є здійснення фундаментальних досліджень в теорії бухгалтерського обліку щодо позиціонування трансакційних витрат як окремого об'єкту бухгалтерського обліку. Наступним кроком є розроблення системи та інструментарію первинного, синтетичного та аналітичного обліку трансакційних витрат, а також методики їх аналізу і контролю для прийняття управлінських рішень щодо вибору чи змін ринкової взаємодії підприємства

Трансакційні витрати, що реалізують взаємовідносини підприємств із суб'єктами зовнішнього та внутрішнього інституціонального середовища, є досить впливовими на розвиток бізнесу та на ефективність національної економіки в цілому. В умовах розвитку інституційного середовища в Україні, що характеризуеться ускладненням процесів взаємодії суб'єктів господарювання, збільшенням обсягу інформації, посиленням конкуренції, відбувасться зростання обсягів, урізноманітнення складу та структури трансакцйних витрат.

За оцінками експертів, частка трансакцийних витрат навіть у сталому інституційному середовишщі може сягати близько половини вартості кінцевого продукту. Тому проблема обліку, аналізу та ефективного управління трансакційними витратами нині набувае все більшог актуальності. Проблема аналізу трансакційних витрат полягае у тому, що витрати охоплюють широке коло відносин суб'єктів ринку, ускладнюючи процедуру їх ідентифікації та визначення. Значення трансакційних витрат особливо зростас в умовах глобалізаії через ускладнення механізму господарської діяльності, що набуває контрактного характеру.

Список використаної літератури:

1. Нестеренко О. П. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / О. П. Нестеренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2004. – Т. 11. – С. 138–146.

2. В. С. Литвиненков, В. Толстоног. Облікове-контрольне забезпечення управління витратами: інституціональний підхід 2015- 180 с.

3. Шастико А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шастико. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.

4. Архієреєв С.І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.01.01 "Економічна теорія" / С. І. Архієреєв. – Х., 2002. – 32 с

5. Йохна М.А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання й планування / М.А. Йохна // Вісник технологічного університету Поділля / Ч. 2. Економічні науки. – 2002. – № 5. – С. 31-36.

6. . Управління затратами підприємства [монографія] / Г.В. Козачекно, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапьонов, Г.А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.

Корпач Світлана Русланівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
ПосноваТетяна Вікторівна, к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Процес трансформації інституту місцевого самоврядування відбувається в Україні уже тривалий час і вимагає серйозного наукового дослідження, адже самоврядність громад – один з основоположних елементів демократизації країни в цілому.

Саме розвиток цілого інституту як системи дає можливість стверджувати, що місцеве самоврядування трансформується глибоко і поетапно, що неодмінно повинно дати результат у майбутньому незалежно від людського фактору, а особливо зміни влади.

Формальні та неформальні установи створили інституційне середовище. Формальні установи ефективно працюють у формі конкретних державних установ, організації. Неформальні установи діють у формі усних домовленостей для досягнення своїх цілей. У взаємодії між формальними та неформальними інститутами країні слід надати вирішальну позицію, а завданням країни має бути найкраще їх поєднання для досягнення ефективних функцій та розвитку[4].

Під системною підтримкою управлінської діяльності мається на увазі низка діяльності органів державної влади чи місцевого самоврядування, що здійснюються в рамках верховенства права та її юрисдикції для виконання управлінських функцій, тобто для досягнення цілей управління. Форми управління виступають нібито як «знаряддя» для реалізації функцій і завдань органів державної влади і органів місцевого самоврядування [1, с.351-356].

З точки зору науки і теорії, характеристикою місцевого самоврядування є особлива система, яка не базується на державі чи державній владі, а держава чи державна влада базується на матеріальному фундаменті державної власності, а громада- це муніципалітет, майновою основою якого є зовсім інша форма власності.

Відсутність чіткого розмежування повноважень, координації і відповідальності діяльності між органами державного самоврядування та органами влади на таких рівнях як регіональний та субрегіональний-це все являється проблемами інституційного забезпечення державної політики на місцевих та регіональних рівнях. На жаль, влада не має забезпечення фінансової бази для вирішення цих проблем[2].

Процес розвитку та формування, засвоєння правил, норм, цінностей всіма елементами системи місцевого самоврядування, які важливі для здійснення управління- це все є інституціоналізація у місцевому самоврядуванні. В управлінській діяльності інституціоналізація є важливим та постійним процесом. Його основними елементами може бути поява і розвиток неформальних правил, закріплення та оформлення прийнятих норм в законодавчих актах, а також формується механізм, який забезпечує дотримання цих норм. Якщо всі ці етапи інституціоналізації будуть узгодженими, то розвиток системи місцевого самоврядування буде прогресувати [1, с.351-356].

Основна організаційна форма управління діяльності місцевих рад включає: засідання, постійні комісії, індивідуальні та спільні засідання робочих груп, тимчасове засідання комітету контролю, засідання виконавчого комітету, особиста робота мера, представницька робота; мери або депутати народних з'їздів беруть участь у зборах громадян; делегати з дорадчим правом голосу беруть участь у засіданнях інших місцевих рад та установ. У допоміжних організаціях діяльність місцевих рад – це дуже спеціальні регулярні прес-конференції та інтерв'ю з місцевими радами та представниками влади, прийом громадян, участь у «приймальнях» тощо[3, с.102].

Важлива частина функцій місцевих рад – це організаційна діяльність, оскільки вона має найбільшу частку порівняно з іншими компонентами цієї інституційної діяльності. Важливість організації діяльності полягає в тому, що вона фактично виконує найважливіші повноваження місцевого представництва: управління, планування та координація відповідних об'єктів, контроль та перевірка виконання.

Трансформація установ державного управління супроводжується періодом нестабільності, старі інститути вже не функціонують, а нові інститути ще не функціонують. За таких обставин взаємодія держави та державних установ зростає, і, відповідно, роль органів державного управління в адаптації до нових умов суспільного розвитку зросла. У процесі адміністративної регіональної реформи в галузі державного управління відбулися особливо масштабні та глибокі інституційні зміни. Місцеві ради на всіх рівнях виконують функції представницьких органів місцевого самоврядування та керують різними формами та засобами діяльності, які визначені законом та отримані на практиці для забезпечення належного вирішення питань місцевого значення.

Форма діяльності представницького органу місцевого самоврядування відіграє роль у процесі трансформації як спосіб реалізації його спроможності. Вони здійснюються за допомогою законів, інших нормативних актів та конвенцій ради, дій цих установ, посадових осіб та представників[3, с.102-108].

Список використаної літератури:

1. Мельник А. Ф., Монастирський Г. Л. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 476 с.
2. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З. С. Варналія. Київ, 2005. 478с
3. Дубінін Е. В. Місцеве самоврядування в Україні. Дніпропетровськ: АРТ-ПРЕС, 2002. 156 с.
4. Слава С. С., Гапак Н.М. Структурна парадигма збалансованості інструментів підтримки економічного розвитку: збірник наукових праць. Острог, 2014.

Корпач Світлана Русланівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к.е.н., доцент

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ТА ІНСТИТУЦІЇ, ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Трансакційні витрати відіграють життєво важливу роль у створенні інституцій, і, як економічна категорія, вони можуть широко використовуватися при вивченні економіки, законів та соціально - економічної системи. Аналіз динаміки трансакційних витрат дає можливість виявити важелі та механізми, що визначають створення інституційних утворень, сприяти цивілізованому співробітництву в різних формах послуг, виробництва та різних форм власності в рамках певних правових норм та процедур. Трансакційні витрати мають вирішальне значення для розподілу ресурсів та структури економічної організації [1]. Трансакція - це спосіб виробництва, доставки або обміну товарів і послуг для кінцевого споживача за умови правових операцій і традицій, правового контролю товарів або юридичного контролю праці та управління [3, с.17].

Визначення трансакційних витрат, складність інформації та нечітка методологія статистичного вимірювання ускладнюють аналіз трансакцій. Вважається, що трансакційні витрати породжуються трансакціями, що вимагають організаційних та поведінкових витрат. З одного боку, поняття "трансакція" використовується як банківська операція. З іншого боку - як операція (угода), домовленість.

В. Яцина зазначила, що категорія трансакцій - це дуже широке поняття і використовується для позначення обміну товарами та законами зобов'язання, короткострокові та довгострокові угоди, які вимагають від обох сторін надання детальних документів та взаєморозуміння. Витрати і втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, одержали назву трансакційних витрат [2, с.133].

Трансакційні витрати, як правило, еквівалентні витратам на управління економічною системою в науковій літературі. Проте розуміння трансакційних витрат, як витрат експлуатації економічної системи, суперечить точному визначенню трансакцій. По-перше, ми говоримо про витрати на захист права власності, які можуть включати детальні витрати (чітко визначити межі) та створити виключні права власності. Обмовка про включення останнього виду витрат невипадкова, оскільки характеристики майнових прав власності зазвичай стають основою для приписування всіх витрат на захист майнових прав на трансакційні витрати [3, с.15].

Економіка не може існувати поза належною соціальною структурою, тому всі інституціональні витрати, якщо і не безпосередньо, то, принаймні, опосередковано забезпечують функціонування економічної системи. Але є одне «але». Не всі витрати економічної системи можна віднести до інституційних витрат. Зокрема, трансакційні витрати значною частиною складаються з втрат, не пов'язаних із функціонуванням інститутів і не можуть бути віднесені до інституціональних [4, с. 493].

Інституційні операції - це дуже особливий тип трансакцій, але через них структура трансакцій з часом зазнає якісних змін. Інституційні трансакції - обмін правом на проведення товарних операцій та обмін правил щодо операцій, що відбуваються. Результатом інституційних операцій є визначення прав (відмова від прав певних суб'єктів

також означає їх створення в інших суб'єктах) або забезпечує механізм їх реалізації. Інституційні трансакційні витрати - це трансакційні витрати, з одного боку, та інституційні витрати, з іншого, що визначають їх складну подвійну природу. Можна виділити два види і інституціональних трансакцій – креативні, спрямовані на створення нових інститутів та інституцій, а також репродуктивні, завдяки яким відтворюються існуючі інститути та інституції [4, с. 490-493]. Однією з найважливіших характеристик трансакційних витрат є те, що вони можуть забезпечити значну економію від масштабу: у міру збільшення випуску торгового відділу вартість кожної операції зменшується.

Трансакційні витрати складають значну частку в структурі витрат суб'єкта господарювання, але їх важко визначити та відокремити від загальної вартості. Дослідження теорії трансакційних витрат можна розділити на два рівні: мікро та макро. На мікрорівні - це аналіз процесів на рівні підприємства, це вивчення мотивації поведінки окремого економічного агента; на макрорівні - аналіз загальної економічної системи [5, с. 68-69].

Для здійснення добровільних взаємних обмінів важливим є не тільки абсолютна величина трансакційних витрат, а й розподіл між учасниками операції. Цей обмін вважається взаємовигідним, якщо обидві сторони мають можливість збільшити добробут. Вигоди від обміну можуть бути представлені не тільки у вигляді зміни рівня корисності, але й у формі кількості одного з благ, що відповідає різниці між двома рівнями корисності: відповідному первинному розподілу благ і рівнем, який відображає результати обміну.

Список використаної літератури:

1. Еггертсон Т. Економічна поведінка та інститути. Лондон, 2001.- 408 с.
2. Яцина В. В.. Особливості визначення трансакційних витрат на підприємстві. Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. Харків, 2011. С. 132-135.
3. Литвиненко В. С., Толстоног В. В., Обліково-контрольне забезпечення управління витратами: інституціональний підхід: монографія. Київ, 2015. – 260 с.
4. Артемава Т. І., Архієреєв С. І., Гриценко А. А., Гриценко Е .А., Інституційна архітектоніка і динаміка економічних перетворень/ за ред. А. А. Гриценко. 2008. – 928 с.
5. Бренделева О. О., Неоінституціональна економічна теорія: навч. посіб. Москва. 2006. С.352.

Косюк Артур Максимович
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Можна констатувати той факт, що інституціональна економічна теорія нині є одним із провідних напрямів у сучасній українській економічній думці. Про це свідчить, зокрема, той факт, що бібліографія праць, опублікованих в Україні з проблем інституціоналізму за останні роки, перевищує дві сотні найменувань [1].

Інтерес до інституціональної теорії взагалі й особливо до її неоінституціонального напряму, як справедливо зауважує Р. Нуреєв, пов'язаний зі "свідомими спробами подолати обмеженість ряду передумов, характерних для економікса (аксіоми повної раціональності, абсолютної інформованості, досконалої конкуренції, встановлення рівноваги лише за допомогою цінового механізму тощо), і розглянути сучасні економічні процеси комплексно й всебічно. Багато економістів розуміють, що в жодній екс-радянській країні ці передумови ще не склалися, а тому підхід, заснований на діяльності раціонального, максимізуючого корисність за умов досконалої конкуренції індивіда, суперечить реальному стану речей" [2, с. 29].

У розвитку економічної науки інституційна теорія, яка детермінує економічний розвиток комплексом позаекономічних чинників, займає особливе і специфічне місце. Становлення інституціоналізму як наукової школи знаменувало собою повернення економічної теорії у лоно суспільствознавчих наук, відхід від суб'єктивістсько - математичного спрощення всього розмаїття економічного життя, поновлення дослідження соціальних елементів економічної теорії. Економічна теорія є наукою соціальною, тому повинна вивчати не тільки проблеми раціонального вибору та оптимальних рішень агентів, а й взаємовплив, взаємообумовленість економічних, правових, психологічних факторів суспільного життя, внаслідок чого відображення економічної дійсності стане більш реалістичним

Великі компанії - це величезні господарства з тисячами учасників. Одне тільки це обставина вимагає приділяти більшу увагу неринковим способам організації трансакцій. Крім того, фірми завжди грали центральну роль у зростанні і процвітанні економіки. Поряд з технологічними інноваціями, організаційні інновації могли зробити істотний вплив на збільшення добробуту нації. Але теорія фірми протягом тривалого часу залишалася невирішеною проблемою для економістів. У главі обговорюються інституційні теорії фірми, які розглядають її як один з механізмів координації діяльності людей, поряд з ринком і державою. Основні питання, на які має дати відповіді інституціональна теорія фірми: чому виникає фірма, що визначає її границі, і чому всі угоди не можуть бути організовані в рамках єдиної фірми, а також питання про внутрішню організацію фірми.

На основних припущеннях неокласичної теорії фірми ґрунтується і припущення щодо обмеженості людської спроможності збирати, обробляти і систематизувати інформацію, обмеженість якої посилюється неповнотою контрактів. Тому теорія прав власності стверджує, що суб'єкти господарювання не мають можливості одержати достатньо повну інформацію щодо майбутнього з усіма наслідками, що звідси випливають. Тобто йдеться про нереальність абсолютної раціональності, інформованості та оптимальної поведінки людини в умовах конкуренції та економічного вибору, що призводить до прийняття не суто оптимальних рішень, а найбільш прийнятних з огляду на доступну інформацію, що є загалом обмеженою. Має місце обмежена раціональність індивіду, коли його діяльність орієнтована не на максимізацію результатів, а насамперед на збереження і по можливості зміцнення свого становища як економічного суб'єкта порівняно з іншими агентами економічної діяльності [3].

Теорія власності водночас розглядає власність як право використовувати і контролювати об'єкт права власності. При цьому також уважається, що права власності містяться у контрактах, отже, захищені умовами контракту і що саме власність є інструментом подолання ризиків, які виникають у результаті недосконалості контрактів.

На припущенні щодо наявності конфлікту інтересів між власниками і менеджерами базується агентська теорія. Інтерес власників насамперед полягає у максимізації прибутку, тоді як мета меритократії – задоволення особистих і професійних інтересів, прагнення до розкоші, мінімізація робочих зусиль.

У розробку трансакційної теорії значний внесок крім Р. Коуза зробили Дж. Коммонс, О. Вільямсон, Д. Норт. Ця теорія вивчає організацію контрактних взаємовідносин з

приводу обміну товарами, послугами чи правами. У ході такого обміну (транзакцій) виникають транзакційні витрати (витрати на пошук інформації про потенційних постачальників, витрати, пов'язані з укладанням контрактів і проведенням контролю за їх виконанням та ін. Зберігається фундаментальний принцип обмеженості ресурсів, який передбачає можливість вибору, існує також обмежена раціональність поведінки економічних суб'єктів, що допускає появу опортунізму. Ринкові транзакції (угоди), як правило не безплатні, бо виникають транзакційні витрати, які дають підприємцеві можливість вибору між ринковою транзакцією, транзакцією, захищеною контрактною угодою, і транзакцією, яка стає частиною внутрішньо фірмової ієрархії.

Поєднання концепції неочевидного знання й організаційних рутин з динамічною концепцією конкуренції лягло в основу еволюційної теорії, що базується на активному використанні невизначеності та обмеженої раціональності.

В свою чергу, підприємницька теорія передбачає, що двигуном розвитку підприємництва є підприємець, а головним у забезпеченні успішної діяльності є взаємовідносини підприємця та його бізнесу, а також досконаліть внутрішньо фірмових важелів і механізмів використання підприємницького хисту і всього персоналу організації [4].

І нарешті інтеграційна теорія підприємництва передбачає, що основною метою підприємництва є інтеграція процесу виробництва продукції і відшкодування витрат на виробництво спожитих виробничо ресурсів, що є обмеженими. Причому така інтеграція має відбуватися в часовому і просторовому вимірах.

Популярність “нової” інституціональної теорії пояснюється також стрункістю й евристичною цінністю її методології, відсутністю схоластики як словесної (радянська політекономія), так і математичної (мейнстрим). Використання таких аналітичних інструментів (категорій) як “інститути”, “трансакційні витрати”, “права власності”, “опортуністична поведінка”, “контракти” тощо дозволяє створювати відносно прості й прозорі теоретичні моделі, що пояснюють вплив соціальної структури на перебіг господарювання.

Список використаної літератури:

1. Влияние современной институциональной теории на развитие экономической науки (материалы теоретико-методологического семинара) // Экон. теория. – 2004. – № 3.
2. Постсоветский институционализм / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк: Изд-во «Каштан», 2005. – 480 с.
3. Рибалкін В. О., Лазня І. В. Теорія власності. – К.: Логос, 2000.
4. Носова О. В. Институциональные противоречия переходной экономики // Экон. теория. – 2004. – № 3.
5. Пустовийт Р. Ф. Институциональная специфика и исследование внутрифирменных отношений «принципал-агент» // Науч. тр. Донецк. нац. техн. ун-та. – Серия экономическая. – Вып. 89-2. – Донецк, 2005.

Криворучко Ю.О.,
Корягіна М.В.
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІФБС
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна,
доцент кафедри
економічної теорії

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Структура ціноутворення в ринкових умовах спонукає виробництво до змін, зменшує витрати, прискорює оборот виробничого капіталу, покращує якість послуг, товарів та споживчий попит.

Еволюція цін в ринкових умовах є важливим важелем економічного механізму підприємства, який здійснюється завдяки кооперації попиту та пропозиції, задовольняє всі стадії суспільного відтворення і формує основу для майбутнього процесу розподілу. Розкриваються як ціннісні аспекти соціального продукту, так і ефективність корпоративної підтримки його формування. Отже, ціна є економічним інструментом, за допомогою якого вартість товару одержує грошовий вираз і стає об'єктом соціального розподілу.

Розгляд результатів суспільного виробництва через юридичні документи вказують на те, що при розвитку ринкових відносин в Україні уряди більше звертають увагу на ринкову стабільність над ринком без застосування контролю. Результатом цього є те, що національний ринок ще не досяг рівня цивілізованості розвинених країн.

Неефективним національним фактором ціноутворення є вдосконалена податкова система України, але вона є нецікавою для всієї спільноти. Аналіз положень Податкового кодексу, запроваджений у 2010 році, показує, що структура податків та поточні податкові ставки не можуть полегшити тривалу економічну кризу, усунути більшу частину національної економіки з тіні, запобігти податковим шахрайствам, поліпшення механізму ціноутворення та збалансувати всі соціально-економічні інтереси.

Ефективна податкова система мусить відповідати основним вимогам податкової теорії. Тому порівняльний аналіз показників податкового навантаження в деяких країнах показує надмірне оподаткування в Україні під час кризи, що призводить до нерівномірного розподілу податкових зобов'язань між платниками податків та не відповідає принципу рівності перед законом [1].

Існує чимало наукових досліджень, що відображають проблему сучасного ціноутворення. Такі відомі економісти, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, Дж. К. Гелбрейт, чітко відобразили проблему розвитку процесу ціноутворення у своїх класичних працях [2].

Якщо провести аналіз їх чисельних наукових праць і нормативно-правової бази, можна буде визначити важливі питання щодо поняття "ціна", а саме: адаптацію цін до мінливих умов та можливостей, ставлення споживача до змін цін та стійкості зміни попиту, положення ціни у стані конкуренції. Сьогодення система "відкату" дуже поширена. Саме вона впливає на змінення цін на продукцію товару, зокрема його зростання. На даному етапі ціни та товари, здебільшого, залежать від посередників. Головною проблемою є те, що для більшості підприємств планування є урядовим процесом. Зокрема, найбільшою причиною цієї проблеми є використання старих правил. Цінова стратегія та її розробка повинна відповідати загальним установленим цілям підприємства. Цей недолік дуже поширений в Україні та на українських підприємствах [3].

Можна зробити висновок, що невід'ємною частиною встановлення підприємством ефективної ціни на товар повністю залежить від соціальних потреб людини. Адекватний рівень ціни призводить до економічного зростання. Він забезпечує ефективність конкуренції та спонукає виробництво розвиватися у правильному руслі. Кругообіг виробничого капіталу буде прискорений при зменшенні витрат на виробництво, покращуючи якість товарів та послуг, попит споживачів на ці товари.

Список використаних джерел:

1. Аналіз проблем сучасного ціноутворення в Україні та обґрунтування шляхів підвищення його ефективності.
URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2027
2. Навчальний посібник “Історія економічних вчень”.
https://economics.opu.ua/files/scientific-base/monogr/Parmakli-Filippova-Dobryanska_History_of_economic_thought.pdf
3. “Принципи економічної науки”, Маршалл.

Левкович М.А.
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІІТ
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ’ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Територіальна громада — базова адміністративна одиниця в Україні. Громади формують райони, декілька районів утворюють області. Станом на 2020 рік в Україні нараховується 1469 громад.

Ефективність адміністративно-фінансової децентралізації характеризується формуванням надійної платформи для соціально-економічного зростання територіальних суспільних систем різних рівнів і мала б супроводжуватись підвищенням рівня та якості життя їх населення. Разом з тим, до найважливіших очікуваних результатів децентралізації належить і підвищення рівня інвестиційної привабливості територій, що може стати запорукою активізації інвестиційної діяльності, прискорення темпів відновлюваних процесів матеріального і нематеріального виробництва. Зазначене актуалізує оцінювання впливу адміністративно-фінансової децентралізації (зокрема, в контексті формування власного фінансового (бюджетного) потенціалу міст обласного значення та районів Центрального регіону) на активізацію та характер інвестиційних процесів.

Трансакційні включають витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення.

Результати дослідження засвідчили низький взаємозв’язок між інфраструктурними видатками та власними доходами досліджуваних місцевих бюджетів, що є негативним явищем, враховуючи зростання чисельності населення у містах обласного значення – з

одного боку, а з іншого – збільшення вартості утримання будівель і споруд, міських комунікацій тощо.

В Україні розпочалась найважливіша реформа, яка стосується зміни адміністративно-територіального устрою, повноважень, формування ресурсів та відповідальності місцевих громад за власний розвиток. За оцінками, це одна із найуспішніших реформ, які проводилися в Україні.

Найважливішим завданням для громад є розроблення ефективного інструментарію використання бюджетних коштів, при якому буде досягнений кумулятивний ефект: щоб кожна вкладена гривня приносила додатковий прибуток. А для цього необхідно: якісне стратегічне планування місцевого розвитку; залучення інвестиційних проєктів; співпраця бізнесу влади громадськості; створення сприятливого середовища для ведення підприємницької діяльності тощо. Кожна розроблена стратегія має бути особливою та відображати потенціал і потреби громади, що сприятиме якісному, послідовному розвитку громади.

Основними джерелами доходів до бюджетів об'єднаних територіальних громад як і в попередньому році стали надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб, податку за землю та єдиного податку.

ОТГ, створені навколо міст районного значення, районних центрів та селищ, які досі називають «селищами міського типу» і які відносять до населених пунктів міського типу. Зняття адміністративних бар'єрів в середині великої громади стимулює місцевий міський бізнес поширювати свої впливи і на сільські території, відкриваючи там невеликі крамниці, швейні цехи чи невелику переробку сільськогосподарської продукції. Такі громади, здійснюючи стратегічне планування свого розвитку, однією із стратегічних цілей, визначають розвиток сільських територій.

Новостворені громади не стануть автоматично заможними. Так, там з'являється більше повноважень і грошей. Але це ще не означає розвиток. Для успіху потрібні лідери, готові діяти рішуче, професіонали, здатні залучити і ефективно використати кошти, керівники, готові нести відповідальність за свою роботу перед людьми і державою.

Після створення нових громад такі місцеві лідери отримують свій шанс: стають головами громад, депутатами, старостами чи громадськими активістами. Для них - це можливість очолити зміни тут і зараз, зробити своє місто чи село кращим, стати частиною успіху країни.

Рушійною силою в країні стають не політики і чиновники, а сильні заможні громади. Вони долають зневіру людей, бо починають дійсно піклуватися про них: надають якісні та доступні послуги, будують дороги та інфраструктуру, турбуються про безпеку людей, не чекаючи, поки це зробить хтось «згори». В територіальних громадах тепер є на це і повноваження, і кошти. Тому там зростає довіра до влади, підвищується патріотизм, зникає відчуття безпорадності, зростає активність людей.

Що дасть об'єднання громади?

По-перше, має покращитися управління громади. Громада матиме компетентну раду та кваліфікований виконком, бо з більшим населенням та територією буде більше кандидатів на посаду голови та депутатів місцевої ради, тож буде з кого обирати найбільш чесного та працьовитого. Крім того, штатна структура буде більш ефективною з точки зору доцільності посад. Наприклад, якщо сім сільрад об'єднаються в одну громаду, то замість семи голів, семи секретарів, семи бухгалтерів буде сім старост, один бухгалтер, декілька працівників планово-економічного відділу, які плануватимуть доходи та витрати бюджету, зокрема податкові надходження та напрями інвестицій. Також для громади працюватимуть юристи, декілька співробітників відповідатимуть за архітектуру – благоустрій, планування, забудову і т. ін. Таким чином згадані вище спеціалісти працюватимуть на благо громади, а також надаватимуть необхідні адміністративні та соціальні послуги ближче і зручніше. За довідками та багатьма іншими послугами не потрібно буде їхати в район.

По-друге, завдяки новій бюджетній політиці об’єднані громади отримують додаткові фінансові ресурси для розвитку інфраструктури – доріг, освітлення, водопостачання, водовідведення, утилізації побутових відходів тощо.

По-третє, більш ефективне управління, наявність планів розвитку, прозорість рішень зроблять громади привабливими для інвесторів, що забезпечить економічний розвиток та нові робочі місця. У громадян, особливо у молоді, нарешті з’явиться можливість для реалізації власного потенціалу в тому місці, де вони народились та виросли.

Список використаної літератури:

1.Соціально-економічний розвиток територіальних громад Центральної України в умовах децентралізації: науково-аналітична доповідь / наук. ред. д.е.н., проф. Сторонянської І.З. Львів, ІРД НАНУ. 2019. 104 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку») С. 32-39.

2.Моделі місцевого економічного розвитку URL: https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/dinaprintweb.pdf С. 16-19.

3.Швейцарсько-Укранський проект «підтримка децентралізації в Україні- Despo» 2018

4.Об’єднані терeторіальні громади та сільський розвиток URL: https://www.csi.org.ua/news/ob-yednani-terytorialni-gromady-ta-silskyj-rozvytok/

5. Чому в Україні створюють спроможні громади URL: https://decentralization.gov.ua/gromadas

Ляшок Тетяна Олександрівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Скорик Марина Олегівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії

ПРИРОДА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ

Трансформаційні процеси, що останні роки відбуваються в економіці України викликали глибокі та масштабні інституціональні зміни в аграрному секторі. Так звані ринкові перетворення вітчизняного аграрного бізнесу мають суперечливий характер і досі тривають. В державі почали діяти якісно нові інститут, що більш-менш відповідають ринковим вимогам, однак сьогодні їх розвиток відбувається досить повільно, шляхом запозичень, без урахування особливостей аграрного сектору.

Дослідники інституціоналізму, у своїх працях, вживали єдиний економічний термін «institution» – інституція, а термін «інститут», мав обмежену сферу застосування, практично не зустрічався в наукових текстах [1, с.53]. Влучно зауважили О. Іншакова та Д. Фролова, що «кожному явищу має відповідати єдине поняття як завершений, визнаний і вкорінений результат синтезу його багатьох визначень» [1, с. 54]

Сьогодні досить гостро стоїть проблема збереження конкурентоспроможних позицій на світовому ринку агропродукції. Дана проблема є актуальною завжди, адже головною причиною цього є відсутність налагодженого механізму інституційного забезпечення функціонування аграрного сектору.

Природу інституціонального забезпечення аграрного бізнесу слід розглянути з точки зору інституційного порядку, інституціонального середовища, інституціональна структура,

Носіями інституційного порядку є інституції, саме інституції визначають формальні й неформальні правила; інститути самоорганізації громадянського суспільства (організації та асоціації, спілки фермерів та підприємців і т.д.); спільні інтереси селян. Зазначимо, що на сьогоднішній день інституціональний порядок в аграрному секторі в основному створюється владними структурами та організаціями які не дуже звертають увагу на думку суспільства.

С.Г. Кірдіна розподіляє думку Д. Норта і визначає інституціональне середовище як «набір відповідних інститутів, скільки особливого роду інституціональну матрицю – стійку, історично утворену систему базових інститутів, що регулюють економічну, політичну та ідеологічну підсистему суспільства» [2]. Основою інституціонального середовища є формальні правила і неформальні обмеження, а також певні правила примусу (самообмеження, покарання).

Основними формальними інститутами аграрного сектору є: інститут власності, інститут підприємництва, інститут конкуренції, інститут державного регулювання.

До неформальних інститутів – селянські звичаї, традиції, релігійні уподобання, моральні принципи та стереотипи.

У період реформ, трансформаційних змін інститути повільно пристосовуються до змін, тому інститути, які були ефективними, стають неефективними і залишаються такими ще тривалий час.

Інституціональна структура – це певний упорядкований набір інструментів, який утворює матриці економічної поведінки, що визначають обмеження для суб'єктів господарювання, які формуються в рамках тієї чи іншої системи координації господарської діяльності [3]. У міру переходу до постіндустріального суспільства «відбувається процес інтернаціоналізації інститутів, за якого вони дедалі більше перетворюються на внутрішні регулятори поведінки людей, які не нав'язуються їм, а сприймаються як власні спонукання» [4].

Інституціональна структура – це більш високий рівень розвитку суспільства і передусім продукт усвідомленої і цілеспрямованої її дії, направленої на інноваційний розвиток.

В сучасних умовах господарювання до аграрного бізнесу слід підходити не лише як до бізнесу, а й як до соціокультурної сфери та найважливішої складової забезпечення якості життя громадян країни (регіону), а вплив інституціонального середовища на його економічний потенціал розглядати крізь призму ефективності дій інституціонально-правових норм і правил, науково-інформаційного супроводу та ментально-мотиваційної підготовки суб'єктів аграрного бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Віленчук О.М. Методологічні засади інституціональних перетворень на ринку аграрного страхування. *Механізм регулювання економіки,* 2015. №1. С.88-99.

2. Кушнір С.О. Політика державного регулювання у системі інституційного забезпечення економічної безпеки аграрного сектору. *Інвестиції: практика та досвід.* №14, липень 2019 р. с.16-20.

3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ. Основи. 2000. 198 с.

4. Радєва М.М. Концепція інституційного розвитку корпоративного сектору економіки України. *Сталий розвиток економіки.* Хмельницький. 2012. №11. С.3-8.

Ляшук Надія Юріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

У розвитку економічної науки інституційна теорія, яка детермінує економічний розвиток комплексом позаекономічних чинників, займає особливе і специфічне місце. Становлення інституціоналізму як наукової школи знаменувало собою повернення економічної теорії у лоно суспільствознавчих наук, поновлення дослідження соціальних елементів економічної теорії. Економічна теорія є наукою соціальною, тому повинна вивчати не тільки проблеми раціонального вибору та оптимальних рішень агентів, а й взаємовплив, взаємообумовленість економічних, правових, психологічних факторів суспільного життя, внаслідок чого відображення економічної дійсності стане більш реалістичним[1].

Інституціоналізм як науковий напрям поглиблює не тільки дослідження процесів суспільних трансформацій і структурної політики України, а й доповнює їх комплексністю соціогуманістичного захисту людини і нації в системі загальнолюдських цивілізованих відносин.

Сучасна наукова думка в контексті розвитку економічної політики не може обійтися без ключових положень інституціональної теорії, адже накопичені глобальні та національні економічні диспропорції унеможливлюють реформування системи без ліквідації причин фінансіалізації. Необхідність застосування інституціональної теорії зумовлена низкою факторів, передусім її актуальністю та інституційною регламентацією заходів бюджетної, фінансової, економічної політики та об'єктивною потребою створення ефективного механізму фінансового регулювання[2].

Інституційна теорія однією з перших запровадила розгляд людини як біосоціальної істоти, довівши нереалістичність неокласичної передумови про абсолютну раціональність та інформованість, оптимальну поведінку homo oeconomicus, максимізатора-гедоніста в умовах досконалої конкуренції. Пріоритет подібного дослідження належить Т. Веблену, який ввів до аналізу психологічні мотиви нераціональної поведінки, а саме: "батьківське почуття", "інстинкт майстерності", "показове споживання" і, нарешті, ефект Веблена. Сучасний інституціоналізм, завдяки інтеграції економічного і кібернетичного знання, зокрема дослідженням у галузі штучного інтелекту, підвів доказову базу під тезу про обмежену раціональність людської поведінки (Г. Саймон), про детермінацію економічного вибору передусім нормами, правилами, усталеними переконаннями. З іншого боку, інституційні моделі зі змінною раціональністю відображають той факт, що інтелектуальні можливості людини, її здатність сприймати і обробляти інформацію, приймати рішення, концентрувати увагу, також є обмеженими, як і будь-які інші ресурси[3].

Окремо треба сказати про поділ інституцій в економіці за їх роллю, що вони відіграють. В науковій літературі існують різні підходи щодо їх класифікації. Наприклад, С. Кірдіна розрізняє базові (глибинні, історично стійкі соціальні відносини, що постійно відтворюються) та комплементарні (що мають допоміжний характер, забезпечуючи стійкість інституційного середовища в тій чи іншій сфері суспільства).

Інституціональна теорія допомагає збудувати єдиний та цілісний механізм за умови застосування нових методологічних підходів до формування інституту бюджету, врахування специфіки соціально-економічних груп та їх зв'язків з інституційною структурою та напрямком еволюційного розвитку суспільства. Також зміна інституційних функцій держави і переорієнтація їх з розподілу на більш-менш справедливе вирівнювання доходів є чинником еволюційних зрушень у поглядах і демонструє інституційну роль держави в сучасному суспільно-економічному житті країни.

Таким чином, інституціональна теорія володіє значним методологічним потенціалом, реалізація якого дозволить підвищити ефективність макроекономічної політики в Україні. Також застосування інституціональної теорії дозволить своєчасно виявляти конфлікти між довгостроковими і короткостроковими інтересами, що у подальшому зведе до мінімуму можливість розвитку інституціональних деформацій[4].

Список використаної літератури:

1.Нестеренко О. П. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки. URL:https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/54177/6/Nesterenko_institutional_theory.pdf;jsessionid=4A5899F45CDA6B29FA8AACA406F48213 (Дата звернення: 19.11.2020)
2.Базилевич В.Д., Осецький В.Л. Інституційний концепт модернізації фінансових інститутів / В.Д. Базилевич, В.Л. Осецький //Фінанси України. - 2013.
3.Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Ойкен В.; [пер. с нем. Л. А. Козлова, Ю. Н. Куколева]. - М. : Прогресс, 1995
4.Якубенко В.Д. Базисні інсти# тути у трансформаційній економіці: Монографія. - К.: КНЕУ, 2004.

Майборода Валерія Володимирівна
2 курс,факультет ветеринарної медицини
Білоцерківський національний
аграрний університет
Науковий керівник:
Дудка Володимир Борисович
доцент кафедри, кандидат ветеринарних наук.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Нині, у період активної розбудови громадянської держави та розвитку соціально-культурного суспільства особливої важливості набуло питання реформування органів місцевого самоврядування. В Україні почало актуалізуватися питання радикальних змін у моделях місцевої влади, саме в плані перетворень державно-управлінського характеру.

Найактуальнішим завданням, пов′язаним з розвитком місцевого самоврядування , що постає зараз перед державою, є інституційний розвиток, що має на меті організаційне та нормативно-правове забезпечення реформування, а також координування дій органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в питаннях реалізації заходів щодо реформи системи місцевого самоврядування, розширення повноважень влади на місцях, зміцнення матеріально-фінансової бази, забезпечення виконавчими функціями

Проблематику даного питання розглядали в своїх дослідженнях вітчизняні та зарубіжні вчені, серед них варто виокремити: В.Андрущенка, О.Бабкіна, А.Гальчинського, Л.Губерського, Л.Кормича, В.Кременя, І.Кураса, Ю.Левенеця, С.Наумкіна, Ф.Рудича, Ю.Шемшученка та інших.

Саме поняття “інституалізація місцевого самоврядування”, слід розглядати як: певну організацію місцевого самоврядування як владного інституту на місцях, що має визначений правовий та організаційний статус; встановлення й розвиток норм і правил життєдіяльності місцевих громад як організованих інституцій, що певним чином формалізовані та впорядковані на визначеній території; процес перетворення (модернізації) місцевого самоврядування у часовому просторі, набуття ним нових якісних ознак [2, с.315]

На жаль, всі праці, що розроблялися впродовж декількох десятиліть в плані методів та форм проведення реформи місцевого самоврядування мають в собі лише дискретний, невпорядкований характер та спрямовані в основному на врегулювання стратегічних задач. У цій ситуації першочерговим завданням є проведення ретроспективного аналізу державної політики з метою формування адекватної стратегії розвитку місцевого самоврядування на майбутнє.

Основним напрямом на даному етапі, є нормативно-правове регулювання організації і діяльності місцевого самоврядування, а також контроль за виконанням відповідного законодавства. При розробці і прийнятті галузевих законів, зокрема про освіту, про охорону природного середовища тощо, в них стали закріплювати повноваження органів місцевого самоврядування.

Тому, ми вважаємо, що реформа адміністративно-територіального устрою в Україні має бути добре підготовленою і починатись не з укрупнення областей, а створення основ місцевого самоврядування на рівні громад. Лише після створення умов для розвитку громад, можна переходити до наступного рівня адміністративно-територіального устрою.

При вирішенні окремих питань розвитку місцевого самоврядування, реалізації адміністративної, адміністративно-територіальної реформи центральні органи влади потребують наукового супроводження та активування реформаторських процесів на державному рівні. Метою зазначених процесів є спрямування діяльності міністерств та інших центральних органів виконавчої влади у вирішенні питань, пов’язаних ізздійсненням місцевого самоврядування, та сприяння становленню і розвитку місцевого самоврядування в Україні. [1]

Пріоритетними завданнями влади, щодо інституалізації місцового самоврядування є:

- Приведення чинного національного законодавства у відповідність до положень Європейської хартії місцевого самоврядування
- Оптимізація територіальної основи базового рівня місцевого самоврядування для забезпечення його матеріально-фінансової, інфраструктурної, кадрової спроможності здійснювати повноваження щодо надання належного рівня якості публічних послуг громадянам, а також для інтенсифікації місцевого економічного розвитку.
-Наділення органів місцевого самоврядування громад власними джерелами доходів відповідно до їхніх повноважень – передусім віднесення до місцевих податків податку на землю і запровадження всеохопного щодо майна та посильного для всіх громадян місцевого податку на нерухоме майно.
-Забезпечення узгодження інтересівдержавної влади тамісцевого самоврядування, в тому числі в питаннях раціонального розподілу повноважень та фінансових ресурсів для їх реалізації відповідно європейських принципів та за механізмами, передбаченими Законом України “Про асоціації органів місцевого самоврядування”.. [3, с.179].

Отже, системна інституціалізація місцевого самоврядування є передумовою розвитку сучасного громадянського суспільства. Адже як показує досвід, за період незалежності України органи місцевого самоврядування не стали належно функціонуючим елементом публічної влади. Демократизація владних структур відсунулася на другий план, у зв′язку з перерозподілом владних повноважень гілок влади, що у результаті актуалізувало проблему інституалізації місцевого самоврядування.

За період існування незалежної України місцеве самоврядування так і не стало реальною невід'ємною складовою публічної влади. Боротьба гілок влади за перерозподіл владних повноважень перманентно віддзеркалювалася на регіональному рівні та відсувала на другий план основне питання державотворення – демократичну організацію місцевої публічної влади, що, у свою чергу, актуалізує вирішення проблеми інституціалізації місцевого самоврядування. Тому на далі необхідним є формування нових відносин між центральною та місцевою владою.

Список використаної літератури:

1. Кушнір М. Стан нормативно-правового забезпечення місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс]/ М. Кушнір // Нац. ін-т стратег. дослідж. – Офіційний сайт. – Режимдоступу : http://www.niss. gov.ua/Monitor/april08/25.htm
2. Валевський О. Л. Держава і реформи в Україні: аналіз державної політики в умовах трансформації суспільства : монографія / О. Л. Валевський. – К. : Вид- во НАДУ, 2014. – 315 с.3. Слобожан О. Державна політика у сфері реформування місцевого самоврядування: історико-правовий аспект / О. Слобожан // Вісн. НАДУ. – 2010. – № 3. – С.177-185.

Макаренко Надія Юріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, ННІЕОМС
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н.,
доцент, завідувач кафедри
економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Розвиток Україні спрямований на політичні зміни в суспільстві. Ці зміни можуть бути викликані як соціальним, так і економічним фактором. Він характеризується формуванням економічних засад розвитку територіальних громад в Україні.

Територіальна громада – це, у свою чергу, певна адміністративна одиниця нашої країни, яка формує райони. Основними її ознаками є спільні інтереси суспільства, взаємодія її членів, комунікальна власність. Питаннями громади займається її влада, яка несе відповідальність за неї і фінансує її.

Для успіху функціонування громади потрібні лідери, які являються професіоналами своєї справи, які вміють правильно розпоряджатися коштами, які готові нести відповідальність перед своєю державою і її населенням. Частіше такі лідери стають старостами, депутатами, активістами. Саме вони зможуть сформувати спроможну громаду [1] .

З кожним роком об'єднання територіальних громад збільшується, адже зростає активність людей, які бажають змінити свою країну на краще. На даний момент існує понад 1470 громад. А процесом створення громад є децентралізація, коли повноваження від державних органів передається місцевим, які створюють економічну зацікавленість

громад в розвитку нових починань країни. Інші країни вже користуються повноваженнями органів місцевого самоврядування. В Україні лише 05 лютого 2015 року було затверджено Закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад».

Спроможні територіальні громади мають право самостійно забезпечувати рівень освіти, культури, захисту, охорони здоров'я, господарств. Загалом формування громади залежить від деяких принципів: довіри, відкритості, зворотного зв'язку, компетентності, об'єктивності, оптимізму, прямого спілкування. Ці принципи допоможуть громаді і її лідерам зосередитися на своїх поставлених цілях і дійти до них без перешкод. У плануванні поставлених цілей допоможуть: програми інформування громадян, громадські слухання, голосування з різних питань, опитування. Кожен громадянин має право висловити свою думку стосовно того чи іншого питання [1] .

Для того, аби залучити до громади вищі кола, слід заохотити їх в тому, що це дійсно серйозно і важливо для суспільства.

Основні обов'язки територіальних громад це:

- задовольнити потреби населення;
- будівництво, відновлення укріплень;
- забезпечити безпеку в населеному пункті, запобігати злодіянню;
- надати роботу людям;
- вирішувати питання щодо навчальних закладів, покращувати медичне забезпечення

  [2] .

Для підтримки об'єднання територіальних громад існує Державний фонд регіонального розвитку і субвенція державного бюджету. Ці аспекти допоможуть громаді приймати певні рішення, які перед реформою приймали органи держави. Так само в розпорядження місцевим органам переходить повністю освіта, медицина, культура [2] .

Отже, децентралізація, у свою чергу, передбачає створення громад, адже це дійсно підвищує якість життя кожного громадянина села чи міста. Децентралізація створює нові аспекти в суспільстві, створює ефективну систему держави, яка дійсно зможе покращити рівень нашого життя.

Список використаної літератури:

1. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі: навч. посіб. / [О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, Н. М. Гринчук,В. С. Колтун, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук] – К. : – 2017.
2. Децентралізація – шлях до розвитку сільських територій в Україні / Рябоконь В.П. // Економіка АПК. - 2020. - № 1 - С. 6

Максимнюк Вероніка Юріївна
здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби
України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н.,
доцент,завідувач кафедри економчної
теорії

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Якість життя населення – це той показник, на формуванням якого спрямовано дії на державному, регіональному і місцевому рівнях одночасно. Функціонування органів місцевого самоврядування не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях [1, с. 92]. Світовий досвід свідчить, що соціальні проблеми розуміються і, як наслідок, вирішуються на місцевому рівні значно ефективніше. Проте такий прямий зв'язок між розумінням і вирішенням може бути лише за достатньої ресурсної спроможності. Одним із механізмів формування ресурсної спроможності на даному етапі розвитку країни на місцевому рівні є добровільне об'єднання територіальних громад. Особливо актуальним це питання стає для сільських громад, бюджети яких у своїй більшості є дотаційними.

В Україні поняття «територіальна громада» є відносно новим для економічної науки. Довгий час територіальні громади досліджувались у двох площинах: правовій – як суб'єкти місцевого самоврядування та в соціологічній – як соціальні суб'єкти, що формують інтереси територій різного рівня. Відсутність досліджень територіальних громад в економічній площині зумовлена існуючою обмеженістю територіальних громад як суб'єктів економічних відносин, існуванням надмірної адміністративної, фінансової залежності органів місцевого самоврядування від державної влади та обмеженими можливостями вирішення питань життєзабезпечення громади, розвитку територій. Проведення в країні адміністративно-територіальної реформи та реформи децентралізації, що супроводжується укрупненням територіальних громад та підвищенням їх ролі у вирішенні питань місцевого розвитку, вимагає формування якісно нового погляду на територіальні громади базового рівня. З одного боку, з введенням змін до Бюджетного та Податкового кодексів створено можливості підвищення фінансової спроможності територіальних громад, а з іншого – підвищено їх відповідальність за розвиток територій. Все це вимагає дослідження територіальних громад в економічній площині як суб'єктів регулювання соціально-економічного розвитку своїх територій [1, с. 62].

Як п2реконує світова практика та вітчизняний досвід впровадження реформи бюджетної децентралізації, попри очевидні її переваги, масштабність позитивних змін не виключає виникнення ризиків децентралізації. Якщо виходити з класичного розуміння ризику – поєднання ймовірності та наслідків настання несприятливих подій, то децентралізація (як джерело/умова виникнення ризику) обумовлює й низку негативних наслідків (які мають ймовірнісний характер) для формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад, а відтак і їх розвитку загалом.

1. Вагомим ризиком бюджетної децентралізації є домінування локальних інтересів над загальнодержавними. Особливість прояву в тому, що посилення бюджетної децентралізації здатне ускладнювати реалізацію державою такої функції, як стабілізація та перерозподіл доходів [3, с. 201].

2. Іншим ризиком бюджетної децентралізації є мінімізація ефективності контролю центральної влади за бюджетним процесом на місцевому рівні.Справа в тому, що в умовах поглиблення реформи бюджетної децентралізації (а отже, і суттєвого зростання надходжень до місцевих бюджетів) традиційно послаблюються процеси контролю з боку держави за формуванням, раціональним та ефективним використанням коштів місцевих бюджетів. У цьому сенсі, суть проблеми лежить в площині низького рівня кадрового потенціалу територіальних громад (не всі громади спроможні належним чином розпорядитися фінансовим ресурсом) та низького рівня громадського контролю за рішеннями органів місцевого самоврядування щодо використання коштів громад.

3. Ефект «м'яких бюджетних обмежень» та надмірна орієнтація на поточне споживання – наступний ризик бюджетної децентралізації. Супутній з попереднім ризик, феномен якого полягає в тому, що органи самоврядування нижчих рівнів управління можуть розраховувати на допомогу центральної влади, а отже, немає «покарання» за власну некомпетентність в управлінні місцевими фінансами. Особливо така ситуація має місце, коли місцеві бюджети формуються завдяки трансфертам з бюджетів вищого рівня (що має місце в вітчизняних реаліях) [4, с. 642].

4. Ігнорування критеріїв формування спроможних громад та політизація процесу об'єднання громад обласними радами – наступний ризик бюджетної децентралізації. Відомо, що бюджетна децентралізація призводить до зміни в структурі доходів місцевих бюджетів та перерозподілу функцій органів місцевого самоврядування в розрізі область-район-громада. У цьому аспекті особливо загострюється конкуренція політичних еліт за інституційні та фінансові повноваження. Зрозуміло, що питання врахування критеріїв формування спроможних громад відходить на «другий план», а в підсумку – низький рівень підготовки перспективних планів об'єднання громад.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що в процесі формування фінансово спроможних територіальних громад можуть виникати ризики (обумовлені децентралізацією) різного характеру, які переважно взаємопов'язані, а тому є сенс розглядати їх в комплексі, щоб, якщо це можливо, передбачити їх наслідки та вжити заходи щодо їх нівелювання чи мінімізації. Прояви різних форм фінансової децентралізації спостерігаються практично в усіх без винятку економічних системах, але її результативність та ступінь впливу на формування фінансово економічного потенціалу територій залежать від того, у який спосіб сформовані підходи до її реалізації.

Мінімізації ризиків, зумовлених процесами поглиблення цієї реформи, сприятиме впровадження низки заходів: у частині вдосконалення нормативно-правового забезпечення (наприклад, щодо спрощення процедури затвердження перспективних планів формування територій громад у частині усунення обласних рад від схвалення перспективних планів об'єднання чи вдосконалення адміністрування місцевих податків, або врегулювання сплати ПДФО і ін.); посилення контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування сприятиме запровадження (на загальнодержавному рівні) механізму моніторингу планування та виконання місцевих бюджетів ОТГ; підвищення прозорості бюджетного процесу та залучення громадськості до управління ним, забезпечення сталості комунікацій органів місцевого самоврядування і громад тощо сприятиме зменшенню корупційних ризиків і т. ін.

Список використаної літератури:

1. Ольшанський О. В. Об'єднання територіальних громад як механізм забезпечення їх ресурсної спроможності. *Актуальні проблеми державного управління*. 2018. № 2. С. 92–99

2. Бодрова І.І. Концептуальні підходи визначення поняття територіальної громади. *Державне будівництво і місцеве самоврядування*. 2015. Вип. 7. С. 62-72.

3. Прудом Р. Небезпеки децентралізації. *Науковий спостерігач Світового банку*. 2019. Вип. 10 (2). Pp. 201-220.

4. Weingast B., Shepsle K., Johnsen C. Політична економія витрат і вигод: неокласичний підхід до розподільчої політики. *Журнал політичної економії*. 2014. Вип. 89 (4). Pp. 642-664.

Маркова Анастасія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

МІСЦЕ ОБЛІКУ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ДЛЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Інституційна теорія ввела в облік нову категорію – трансакційні витрати, що дало змогу розглядати бухгалтерський облік з позиції ефективності функціонування як окремого інституту та аналізу його ролі в суспільстві – у соціальному інституційному середовищі. Зокрема, І. Б. Садовська вказує, що спрямування наукових досліджень в обліковій сфері на вивчення впливу інституційної економічної теорії стало проривом [1, с. 15].

Інституціоналізація обліку дає змогу розкрити теперішнє становище і подальший розвиток системи обліку з точки зору поєднання: опорних соціально-економічних бажань користувачів інформації системи обліку, самих працівників бухгалтерії, законодавчих актів та організаційних форм системи обліку на підприємстві [2, с. 123].

У своїх працях Л. Чайковська розглядає інституціоналізацію обліку як процес гармонізованих концептуальних, правових, організаційних, технологічних й інших системних перетворень в обліковій системі, перехід до перспективної системи. У контексті інституціоналізму облікову систему можна визначити як економічний інститут, який подолав довгий еволюційний шлях розвитку і сформувався у систему теоретико-методологічної концепції та практичних інструментів формування інформації про господарську діяльність суб‘єкта для потреб користувачів [3].

Таким чином, інституціоналізація сфери обліку передбачає, що індивідууми й суб‘єкти економічних відносин діють не лише відповідно до своїх інтересів, а й відповідно до прав та обов‘язків, за рахунок чого досягаються координація й узгодження інтересів різних груп спеціальних інтересів [4]. Важливе місце в інституційному середовищі належить обліку як спрямовуючому, регулюючому та контролюючому механізму. Це підтверджує застосування в обліку інституційного підходу як у практичній площині, так і в теоретичному аспекті. У практичній площині використання цього підходу має такі форми: по-перше, інститут – це набір положень, стандартів, законів, яких необхідно дотримуватися суб‘єктам господарювання (зокрема, Міжнародні стандарти фінансової звітності, на основі яких розробляються і впроваджуються в економічне життя

національні П(С)БО); по-друге, організація (бухгалтерський апарат, бухгалтерія), що реалізує ці норми: обліковий апарат в умовах інституційного підходу розглядається як окрема інституція (організація) в управлінській структурі підприємства, яка регулює всі його економічні процеси через принципи та методи обліку. При цьому суб'єктами, які регулюють усі ці процеси і виконують облікові роботи, є бухгалтери. Їхня поведінка підпорядковується інституційному підходу, оскільки вона потребує організації й регулювання діяльності як кожного працівника щодо виконання ним посадових обов'язків, так і колективу загалом [5, с. 86-87].

Важливе значення має те, що бухгалтерський облік є одним із механізмів значного впливу на економіку, оскільки через нього економіка регулюється законами та іншими нормативними документами. Тобто, безпосередньо через облік, як окремий інститут (набір правил та норм) регулюється і контролюється господарська діяльність підприємств (фірм, компаній) як учасників ринкового (інституціонального) середовища економіки не тільки однієї країни, а й усієї економіки у глобальному масштабі [6, с. 122].

Отже, знання інституційної теорії використовуються для прогнозування і координації розвитку обліку, але в Україні цьому питанню подається мало уваги. Роль трансакційних витрат в інформаційному забезпеченні управління постійно зростає через те, що вони виникають у господарській діяльності фірми. Важливе має значення також процес збирання даних про трансакційні витрати та здійснення їхнього розширеного обліку, який дає змогу проводити глибокий аналіз умов і причин виникнення цих витрат та здійснювати контроль за ними.

Список використаної літератури:

1. Садовська І. Б. Облік трансакційних витрат: наукові погляди / І. Б. Садовська // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф. (Чернігів, 25–26 жовт. 2013 р.).– Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – С. 14–15.

2. Жук В. Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: монография / В. Н. Жук. – К. : Аграр. наука, 2013. – 408 с.

3. Чайковская Л. А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л. А. Чайковская – Москва, 2007. – 57 с.

4. Капучак І. О. Систематизація принципів організації обліку та складання фінансової звітності / І. О. Капучак, А. В. Хмелевська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2, т. 1. – С. 26–30.

5. Сльозко Т.М. Розвиток бухгалтерського обліку в інституційному середовищі / Т. М. Сльозко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 84–93.

6. Камінська Т. Г. Активізація кругообороту капіталу: обліковоконтрольний аспект: [монографія] / Т. Г. Камінська, Н. Г. Царук, О. В. Ільчак, Н. І. Гарапко, З. Ю. Мельник / за заг. ред. д.е.н. Т.Г. Камінської. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М. М., 2015. – 416 с.

Орищенко Ірина Костянтинівна
здобувач вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної
служби України, ННІІТ
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД. ТЕОРІЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Останніми роками зростаюча актуалізація інституційної економічної проблематики є свідченням, що переконує посилення впливовості та авторитету інституційного напряму економічної теорії у світовому та вітчизняному науковому середовищі. Популяризація, наукова адаптація та подальша активна розробка інституційних економічних проблем (методологічних, прикладних, теоретичних) була розпочата російськими ученими на пострадянському просторі.

Також значну увагу тих, хто працює в даному науковому напрямі, привертають цікаві теоретичні розробки в галузі інституційного економічного аналізу, які і становлять зміст публікацій відповідної тематичної рубрики фахового фундаментального видання "Економічна теорія". Разом з тим не можна не помітити, що одночасно у вітчизняній економічній теорії сформувалась своєрідна кон'юнктурна "мода" якщо не на, звичайно, реальну інституційну проблематику, то, однозначно, – на інституційну термінологію. Аналіз економічної літератури останніми роками засвідчує масове тиражування у назвах багатьох публікацій таких термінів: "інститути", "інституції", "інституційні чинники", "інституційні аспекти".

Назва "інституціоналізм" в науковому вжитку вкорінювалася поступово. Цьому сприяло розгортання тривалої та масової дискусії про "інституційні підступи до економічної теорії", відкритої американським інституціоналістом Уолтоном Гамільтоном у 1918-1919 роках на сторінках фахового журналу "Американське економічне ревю".

Саме інституція дала початок назві однойменного наукового напряму – інституціоналізму, як вихідна категорія інституційних досліджень. Інституція – це основний об'єкт дослідження, центральна категорія та аналітичний інструмент інституційної теорії.

У своїй праці «Економіка організації галузі: програма досліджень» Р. Коуз визначає, що під організацією галузі розуміється опис про те, як господарська діяльність поділена між фірмами, що розрізняються за розмірами [1, с. 59]. Разом з цим, на його думку, таке визначення предмета є дуже вузьким, оскільки, окрім фірм, господарську діяльність здійснюють асоціації, неприбуткові організації, а також урядові установи. Він критикує Дж. Стіглера та Дж. Бейна за те, що вони розглядають дослідження промислової організації як прикладну теорію цін, особливо на олігополістичних ринках. Саме дослідженням факторів, що впливають на організацію галузей, мають бути присвячені, на думку Р. Коуза, праці з теорії організації галузевих ринків. Він окреслив головні проблеми, якими має займатися теорія галузевих ринків: принципи групування видів діяльності фірми, тобто визначення розміру фірми; контрактні відносини між фірмами; злиття і поглинання; роздроблення фірм; обмін підрозділами між фірмами; перехід фірм до нових видів діяльності; виникнення нових фірм [1, с. 73].

Наприкінці XIX – на початку XX ст. ринки та фірми досліджувалися на основі дедуктивного та емпіричного аналізів. Дедуктивний напрям представлений такими економістами як В.С. Джевонс [2], Ф. Найт [3] та їхніми працями. Використовуючи теоретико-дедуктивний напрям, економісти головну увагу приділяли цінам, обсягу

випуску продукції, їх впливу на ефективність, розміщення ресурсів та, звичайно, на економічний добробут. Дослідження практично ігнорували історичний аспект, мало були пов'язані з емпіричними даними. В основу дослідження галузевих ринків було закладено модель досконалої конкуренції, у рамках якої діяльність фірми була далекою від реальності, та модель монополії, яка була більш реалістичною, але через припущення про відсутність прямої конкуренції не відповідала існуючим галузям приватного сектора.

Другий напрям дослідження ринків та фірм сформувався внаслідок невідповідності теоретичних моделей дійсній ринковій поведінці фірм, що передбачав аналіз емпіричних та практичних аспектів. Представники емпіричного напряму, серед яких можна виділити А. Берлі, Г. Мінза [4], Дж. Аллена [5] та ін., вивчали історію та розвиток окремих фірм та галузей на описовому рівні, а також сучасні структури та поведінку однієї або більше галузей. Охоплювалися різні аспекти промислової організації, такі як життя впливових особистостей, організаційні структури бізнесу, історія розробки продукції фірми, активність фірм у галузі процесів злиття та поглинання, інвестиційна політика, політика зайнятості, проведення досліджень та організації реклами, фінансування фірм тощо.

Багатогалузевість проблем аналізу призвела до остаточного виокремлення у 40-х роках ХХ ст. галузевих ринків, що визначалися як самостійний напрям економічної теорії, яка на основі дедуктивного аналізу та реальної практики намагалася пояснити широкий спектр проблем функціонування ринкової економіки у галузевому вигляді. Збільшення популярності аналізу галузевих ринків у цей час пояснюється також обмеженням конкурентних тенденцій у розвитку економіки та розширенням державного втручання в економіку.

Праці економістів Гарвардського університету Е. Мейсона [6] та Дж. Бейна [7], у яких визначалися головні підходи до аналізу ринків галузей економіки, були опубліковані наприкінці 30-х – на початку 40-х рр. ХХ ст. Гарвардські дослідники звернули увагу на те, що ринковий механізм відносин між виробниками та споживачами містить взаємопов'язані складові: структуру ринку, поведінку фірм у галузях та результативність функціонування ринків. Такий підхід до аналізу у західній економічній літературі отримав назву базової парадигми дослідження галузевих ринків. Умовно методологічні засади економістів гарвардської школи до аналізу галузевих ринків отримали назву системного підходу, який був панівним до 70-х років ХХ ст.

Різними шляхами, проте паралельно, довгий час, розвивалися два підходи до аналізу галузевих ринків. Після 80-х років ХХ ст. відбулося поєднання теоретичного та емпіричного аналізів: теорія визначає об'єкт аналізу, виявляє спектр структурних параметрів та факторів поведінки фірм на ринку, а взаємозв'язки між ними виявляються у процесі емпіричного аналізу. Із вдосконаленням апарату економетричних досліджень підвищилася увага до емпіричного аналізу. Набув розвитку міжгалузевий порівняльний аналіз ринкових структур. Оскільки середина 1970-х р. характеризувалася зростанням недовіри щодо ефективності державного регулювання, то виникають нові напрями дослідження впливу держави на галузеві ринки.

Список використаної літератури:

1. Коуз Р. Економіка організації галузі: програма досліджень / Р. Коуз // Фірма, ринок, право [перекл. з англ.]. – М.: Нове видавництво, 2007. 58-74 с.
2. Джевонс В.С. Політична економія : 1905. 308 с.
3. Найт Ф.Х. Ризик, невизначеність і прибуток : 2003. 359 с.
4. Берлі А., Мінз Г. Сучасна корпорація та приватна власність. Нью-Брансвік : 1991. 380 с.
5. Аллен Дж. Ф. Британські галузі промисловості та їх організація. Лондон : 1933. 338 с.
6. Мейсон Е. С. Цінова та виробнича політика великих підприємств / Е. С. Мейсон // Американський економічний огляд : 1939. 61-74 с.

7. Бейн Дж. Бар'єри для нової конкуренції / Дж. Бейн // Американський економічний огляд : 1957. 363-371 с.

Осауленко Максим Віталійович
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Інституційна теорія організацій намагається зрозуміти, чому певні практики і типи поведінки, що або не мають користі, або є застарілими, продовжують успішно використовуватися без очевидних раціональних причин. При цьому, корисність та нагальна потреба в таких практиках не підлягає сумніву і питання щодо їх доцільності не піднімаються і не піддаються аналізу і критиці. Початкова технічна ціль та користь від цієї практики зникає або відходить на другий план, а сама практика з часом отримує символічне значення.

В 1992-му році Крістін Олівер доповнює інституційну теорію піднімаючи питання щодо такого явища як деінституціоналізація

Олівер у своєму припущенні зазначає , що з часом трапляються випадки, коли навіть інституціоналізовані практики починають зазнавати ерозії та втрачають свій статус як загальноприйнятих та безальтернативних. Взагалі інституційна теорія фокусується на таких явищах як стабільність, інертність, рутинізація та статус-кво в організаційних середовищах, коли організаційні зміни вже майже не відбуваються.

У сучасній бухгалтерській діяльності намітилась серйозна проблема. Це проблема невідповідності практики обліку до його теорії.

Сьогодні на практиці бухгалтерський облік займає вагоме місце не тільки в управлінні суб'єктами господарювання, але і в прийнятті державних рішень, рішень на ринку капіталу. Він виріс з інформаційної системи на рівні підприємства і набув вершин важливої, невід'ємної складової соціально-економічного простору в межах держав та глобальному діловому світі. Бухгалтерська спеціалізація значно посилила кількість і якість пропозиції для розбудови сучасних економічних професій.

Натомість теорія бухгалтерського обліку не встигає за таким зростанням практики. Обмежено декларуються функції, предмет і об'єкти обліку. Методологічні новації, наприклад у питаннях оцінки, звітності, обробки інформації, не мають достатніх фундаментальних обґрунтувань.

Невідповідність практики і теорії є, у першу чергу, проблемою бухгалтерської науки, котра залишається зі слабкою версією теорії.

Розвиток облікової науки тісно пов'язується з розвитком економічної науки. Економічна наука на сьогодні також має слабку версію теорії. Проте вона значно потужніше, ніж облік, вирішує цю проблему, генеруючи нові підходи і бачення. Інституціональний підхід зайняв вагоме місце у розвитку економічної науки. Напрацьована економістами інституціональна теорія є визнаною у світовому науковому середовищі і застосовується практикою. Нецілісні дослідження за інституціональними спрямуваннями є і в науковців-бухгалтерів. Але до цього часу не було сформовано відповідні парадигми, що дозволяли би говорити про нову – інституціональну теорію

бухгалтерського обліку. Поєднання базових положень позитивістської теорії бухгалтерського обліку з інституціональною теорією мотивовано рядом факторів. Перш за все, інституціональна теорія вже є класикою сучасної економічної думки. Вона здатна не тільки пояснити причини успішності чи неуспішності різного роду економічних систем, в тому числі і бухгалтерської, але і визначити фактори і шляхи подолання проблем, що створюють в системах інститути. Вона орієнтує практику на зміну інститутів для досягнення бажаних результатів [1, с. 99-104].

До того ж інституціональна платформа для змін в теорії бухгалтерського обліку буде зрозумілою для широкого загалу економічної науки. Для професії важливо, щоб імідж бухгалтерського обліку як консервативної складової економічної науки відходив у минуле.

Завдяки інституційній теорії в бухгалтерському обліку з'явилась нова категорія – трансакційні витрати, що дозволило розглядати бухгалтерський облік з позиції ефективності функціонування як окремого інституту та аналізу його ролі в суспільстві – в соціальному інституційному середовищі [2].

Інституціональна модель бухгалтерського обліку формується під впливом інституціональної системи суспільства через базові її інститути з урахуванням траєкторії інституціонального розвитку цього виду соціально-економічної діяльності.

На інституціональну модель бухгалтерського обліку визначальною мірою впливають інститут власності, який забезпечує його змістовне наповнення, та інститут права, який визначає форму соціального регулювання (нормативно-правового, морально-етичного) діяльності у сфері бухгалтерського обліку.

Подвійна роль, яку виконує бухгалтерський облік в контексті теорії контрактів, як інструмент контролю за їх виконанням і як об'єкт контрактних відносин, значно актуалізує необхідність її застосування в процесі здійснення наукових досліджень в сфері обліку.

Зокрема, це дозволяє використовувати основні положення теорії контрактів для удосконалення національної системи бухгалтерського обліку на наступних рівнях:

– на рівні системи облікових стандартів, оскільки з позиції нео інституційної теорії процес розробки облікових стандартів є реакцією на недосконалості ринку облікової інформації. Враховуючи існування різносторонніх інтересів щодо змістовного наповнення облікових стандартів, які лобіюються різними зацікавленими сторонами (інвестори, позичальники, власники та менеджмент компаній, фінансові аналітики та ін.), кінцевий продукт даного процесу, тобто систему облікових стандартів (країни або міжнародну (МСФЗ)), слід розуміти як результат домовленостей та компромісів між обліковими регуляторами та всіма зацікавленими сторонами;

– на рівні конкретного підприємства, оскільки на сьогодні, в умовах існування можливості вибору альтернативних варіантів облікового відображення, представлених в національних П(С)БО, у суб'єктів ведення та організації бухгалтерського обліку існує можливість впливу на фінансовий стан та результати діяльності підприємства [3, с. 14-15].

Список використаної літератури:

1. Метелиця, В.М. Інституціональна теорія бухгалтерського обліку в розвитку професії бухгалтера [Текст] / В.М. Метелиця // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69). Том 2. – С. 99-104.

2. Інституціональна теорія бухгалтерського обліку: відповідь на виклики сучасності / В.М. Жук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9.

3. Садовська, І.Б. Облік трансакційних витрат: наукові погляди [Текст] / І.Б. Садовська // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: Всеукраїнська науково-практична конференція (м. Чернігів, 25-26 жовтня 2013 р.): тези доповідей. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – С. 14-15.

4. Hart O. An Economist's Perspective on The Theory of the Firm // Columbia Law Review. 1989. Vol. 89. P. 1754-1774.

Осійчук Д. В.
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННЇІТ
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ТА ІНСТИТУЦІЇ

Останнім часом увага багатьох українських дослідників сконцентрована на стані вітчизняного інституційного середовища, а також інституційних чинниках, в яких створюються і розвиваються суб'єкти господарювання. Відчувається посилений інтерес до проблем бюрократичних перепон і корупції чиновників, неплатежів між підприємствами, ухилення від оподаткування і криміналізації бізнесу. На практиці розв'язання цих проблем пов'язане, насамперед, з додатковими витратами, які, на відміну від прямих (виробничих) витрат, носять назву трансакційних. Якщо спершу трансакційні витрати розумілись, як витрати функціонування ринкового механізму, то сьогодні їх прийнято вважати витратами функціонування економічної системи, в тому числі і її фінансового сектору. Чим складнішою є фінансова система, тим більше у ній опосередкованих зв'язків і відносин, задіяних економічних суб'єктів, і тим актуальнішою є проблема трансакційних витрат, що створюються системою фінансових відносин

Трансакційні витрати - це витрати, що виникають при здійсненні трансакцій. Вони складаються з витрат ресурсів і витрат часу на здійснення угоди, а також з витрат, що виникають внаслідок того, що була укладена неповна або неефективна угода. Часом трансакційні витрати є настільки великими, що вони перешкоджають укладенню угоди, тому їх взагалі не вдається виявити.

У сучасній економічній науці засновником теорії трансакційних витрат вважається Р. Коуз. В основі його досліджень – фірми та трансакційні витрати як причина їхнього виникнення. Проте Р. Коуз не оминув і тему держави, що часто ігнорується при аналізі його праць. Р. Коуз також стверджує, що «за відсутності трансакційних витрат не має сенсу правова система: люди завжди можуть домовитися, не понісши жодних витрат, про придбання, поділ і комбінацію прав так, щоб у результаті збільшилася цінність виробництва. У такому світі інституції, що утворюють економічну систему, нікому і ні для чого не потрібні»

Деякі дослідники вважають трансакційні витрати неоднорідними за своїм складом. К. Менар виділяє чотири типи трансакційних витрат: - витрати виділення (зумовлені різницею у технологіях); - інформаційні витрати (складаються із витрат кодування та передачі інформації, її розшифрування, витрат на вивчення і засвоєння інформаційних систем);

- витрати на масштаб (зумовлені існуванням системи безособового обміну, яка потребує витрат на спеціалізовану систему забезпечення виконання угод і контрактів);
- витрати на опортуністичну поведінку (на покарання порушника ринкових угод)

Перспективним також здається дослідження впливу трансакційних витрат на трансформаційні процеси, які відбуваються в інституціях, що активно впливають на

економічне середовище. Під ринковою трансакцією розуміємо не тільки обмін товарами (послугами), який власне є фундаментом ринкових відносин, але й присвоєння – відчуження прав власності. “Очевидно, що для функціонування сучасних ринків необхідно дещо більше, аніж приміщення, де відбувається купівля продаж. Необхідні тверді правові норми, які б визначали права та обов’язки тих, хто здійснює трансакції в цьому приміщенні”. Будь-яка трансакція вимагає відповідних витрат для її здійснення. Деякі вчені вважають, що трансакційні витрати – це ціна, яку сплачує економіка за інституційну недосконаліть

На мою думку, кількісні показники трансакційних витрат не варто напряму пов’язувати з показником недосконалості ринку та відсутністю або неефективним функціонуванням інституцій. Гіпотеза про еластичний попит на трансакційні послуги свідчить, що зниження середніх витрат обумовлює зростання сукупних і свідчить про економічне зростання. До цього можна додати принцип економії на сукупних витратах виробництва та витрати на юридичне забезпечення функціонування ринку. Можна стверджувати, що зі зростанням ступеня інституціоналізації рівень нераціональних трансакційних витрат ринкових угод зменшується, у протилежному випадку відбувається навпаки. При цьому виникає необхідність чіткого тлумачення поняття “інституціоналізації”. Якщо під цим розуміти ступінь бюрократизації, то збільшення кількості управлінських підрозділів та бюрократів призведе до ефекту збільшення “тертя” (за Ерроу) ринкового обміну. Тому потрібно порівнювати економічну вигоду від діяльності відповідної інституції та витрат, які здійснюються на її утримання і функціонування. При цьому потрібно зважувати і на таку проблему, як “корпоративна зацікавленість” учасників процесу відчуження та присвоєння прав власності.

Теорія трансакційних витрат, на думку О.О. Брендельової, деякою мірою повторила шлях, який пройшла неокласична економічна теорія, – від дослідження фірми до аналізу економічних систем. Інструментарій теорії став широко використовуватися як для вивчення окремих інститутів, так і для досліджень на рівні інституціональних систем.

Таким чином, дослідження у рамках теорії трансакційних витрат можна поділити на два рівні: мікро і макро. На мікрорівні – це аналіз процесів на рівні фірми, вивчення поведінкових мотивацій окремих економічних агентів); на макрорівні – аналіз економічної системи у цілому.

Існування трансакційних витрат підштовхує бажаючих торгувати до введення різних форм ділової практики, що забезпечують скорочення трансакційних витрат у тому випадку, коли затрати на створення таких форм виявляються меншими, ніж економія на трансакційних витратах. Вибір партнерів, типу контракту, пропонованих продуктів і послуг – усе може при цьому змінюватися. Але, можливо, найбільш важливою формою пристосування до проблеми існування трансакційних витрат є виникнення фірми

Список використаної літератури:

1. Крючкова Н.М. Теоритичні концепсій трансакційних витрат державних інституцій в економійчній науці: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова 2020. 16 с.
2. Юлія Коваленко. Трансакційні витрати у фінансову секторі економіки : навч. Посібник. УДФСУ: 2011 с.79-80
3. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. С. 95.
4. Пустовійт Р.Ф Взаємозв’язок ринкових трансакцій, трансакційних витрат та інституцій: Черкаська філія Української академії банківської справи:2002. 67 с.
5. Литвиненко В.С., Толстоног В.В Обліково-контрольне забезпечення управління витратами: інституціональний підхід (національний університет біоресурсів і природокористування України. Монографія. Київ 2015. 5с.

Павлішина Вікторія Ігорівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІІТ
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна, к.е.н.,
доцент кафедри
економічної теорії

РОЛЬ І ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ МАТРИЦІ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Україна прагне брати активну участь у світовому економічному просторі, в умовах нестабільної та невизначеної ринкової економіки необхідно провести теоретичний аналіз моделі інституціональної трансформації. [2]Оскільки сучасний стан української інституційної системи характеризується інституційним вакуумом та інституційним хаосом, що призводить до формування квазіринку, а не ринкової системи. [3]

Роль економіки полягає у розробці та реалізації таких рекомендацій у відповідь на пріоритетні зміни в економіці, які можуть і повинні усунути існуючі перешкоди для становлення та розвитку українського суспільства, а також закріпити результати, досягнуті в цьому процесі.

Тому завдання вітчизняних економічних наук слід визначати відповідно до необхідності активної участі у перерозподільчих економічних та соціальних перетвореннях на ринку, і ці завдання слід детально конкретизувати. У галузі теоретичних знань, права, припущень та концепцій, а також у методологічних аспектах розуміння нових економічних реалій, генерування нових знань, оцифрування знань та досвіду економічної епохи. [1]

Щодо інституціональної матриці, вона забезпечує взаємозв'язок основних соціальних підсистем, таких як економіка, політика та ідеологія. Економіка чи господарство є основою матеріального відтворення суспільного багатства та основою суспільного виробництва. Політика включає державний устрій, форму правління та основну структуру прийняття та реалізації прийняття соціальних рішень. Це чітко узгоджується з типом економічної системи та є способом мобілізації державних ресурсів для досягнення значущих цілей та економічної та ефективної діяльності. [2]

Завдяки інституційним змінам у політиці та системах, науково-дослідні установи в галузі економіки та державного управління, інформації та персоналу є однією з основних підсистем інституційної матриці - ідеологія державного управління. [4]

Інституціональні зміни в Україні особливо складні та неоднозначні. Посилення самосвідомості громадян, заміна адміністративних відносин, що покладаються на Інтернет, зміцнення соціальної мобільності та сформування нової єдності - все це свідчить про звільнення людей від зовнішнього соціального контролю. Водночас реформа українського суспільства вимагає створення сучасної соціальної системи, яка забезпечить входження України до міжнародної спільноти. [1]

Механізм інституційних пасток також проявляється як тіньова зайнятість та приховане безробіття. Механізм системної пастки, в якій перебуває Україна, чітко проглядається в моделі ринку праці. Це природний результат викривлення системної

матриці, що виявляється в низькому рівні корпоративної соціальної відповідальності, слабких формальних системах та неформальній нестандартності надмірного багатства. [2]

Сучасна вітчизняна економіка і наука управління не може і не повинна обмежуватися ретрансляцією та адаптацією східних та західних інституційних теорій. Тому що їх недостатньо, щоб адаптуватися до реальності пострадянського періоду та його трансформаційних потреб. Наше суспільство потребує власних базових теорій, методів та практик реформування системи, і вітчизняні вчені успішно провели свою роботу на цій основі.[5]

Зверніть увагу, що важливою особливістю всіх цих опитувань є те, що вони визнають, що автори єдино можливої форми соціально-економічного та соціального розвитку є лише еволюційною та прогресивною формою управління у провідної ролі державного управління та переходу від суспільства до ринкової економіки. Культурна цінність соціальних людських ресурсів.

Теорія інституціональної матриці вказує на те, що системна структура суспільства складається з базової системи та інших інститутів - системної форми надбудови, конкретної форми незмінності базової системи. Перші є головними елементами інституційної матриці, що дозволяють суспільству виживати та розвиватися, зберігаючи свою самодостатність та цілісність в ході історичної еволюції. З іншого боку, інституційна форма має необмежену гнучкість і не обмежена часом та простором. Базові системи, як суттєві зв'язки між основними сферами соціальної діяльності людини, все ще зберігають своє значення, і вони реалізуються в конкретних формах постійно мінливих соціальних практик.

Можна зробити висновок, що системоутворюючий характер інституту праці підкреслює проблему його розвитку та дотримання ним усіх інших елементів інституційної матриці.

Список використаної літератури:

1. Петренко В. П. Роль і завдання економічної науки у трансформації інституціональної матриці сучасного українського суспільства. Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу. 2019. С. 90-91.
2. Болотіна Є. В., Шубна О. В. Інституціональні матриці суспільства та трансформаційна економіка України. 2016 С. 15-20
3. Молодцов О. В. Деякі аспекти проблеми інституціональної синхронізації процесів децентралізації в Україні О.В. Радченко. Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2017.
4. Болотіна Є. В. Інституціональна структура перехідної економіки України. Науковий вісник Донецької державної машинобудівної академії. 2012
5. Єлагін В. П. Інституціональні перетворення як основа ефективного розвитку головних ресурсних сфер держави. Вісник Національного університету цивільного захисту України. 2014.

Павлішина Вікторія Ігорівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІІТ
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інституційне середовище національної економіки представляє собою сукупність економічних інститутів, які забезпечують трансакції. Також можна зазначити, що поняття «інституційне середовище» - це група установ, які використовують ці установи для забезпечення виконання необхідних операцій для досягнення економічного процесу соціально-економічних цілей юридичної особи [1, с. 26-28].

Особливостями інституційного середовища є правова та юридична площини. В правовій площині інституційне середовище представлене регулятивними діями, включаючи конкретні правові норми. Таким чином, якість інституційного середовища залежить від суми трансакційних витрат, понесених використанням економічної системи. А з юридичної точки зору ми розглядаємо інституційне середовище національної економіки як сукупність регуляторних дій, і кожна регуляторна дія включає набір правил, що визначають економічну поведінку в навколишньому середовищі, тобто сукупність економічних систем.

Якість інституційного середовища має критичне значення для економічного розвитку. Якщо рівень розвитку інституційного середовища буде низьким, це призведе до інституційного вакууму, а потім розвитку опортуністичної поведінки та збільшення трансакційних витрат. Це змушує його реагувати у формі неформальних інституцій та у власній формі захисту. Отже, таке інституційне середовище характерне для української економіки - воно характеризується неформальними правилами над формальними правилами, буде сильно спотворювати всі існуючі економічні процеси [2, с. 27-29].

Інституційне середовище - це концепція інституціональної економіки, що використовується для моделювання економічних та правових відносин між суб’єктами господарювання (підприємствами, державними установами та громадськістю). В ньому суб'єкти господарювання підписують та виконують інституційні угоди, а саме - транзакції, а виконання транзакцій супроводжується трансакційними витратами, оскільки кожна така угода має економічні наслідки через споживання на неї економічних ресурсів.

Цікавим фактом є те, що якість інституційного середовища національної економіки оцінюється за статтею трансакційних витрат, тобто чим нижча транзакційна вартість, тим краще інституційне середовище. Можна динамічно порівнювати якість середовища національної економічної системи, переглянути вартість трансакційних витрат та порівняти інституційне середовище інших національних економічних систем.

Інституційне середовище відіграє ключову роль у функціонуванні та розвитку національної економіки. Можна визначити наступні взаємопов’язані аспекти цієї ролі. По-перше, це обмежує вибір економічних суб’єктів в економіці. Ці обмеження бувають двох видів: бюджетні (прибуток і ціна) та природні (матеріальні ресурси).

Наступним аспектом є вплив на структуру стимулювання, що виражається характером існуючого інституційного середовища в національній економіці. Тобто, якщо це середовище чітко розробило і встановило правила гри у формі формальних інститутів,

таких як чітке визначення та захист прав власності, то в цьому середовищі не буде інституційного вакууму.

Ну і останнім ключовим аспектом є вплив на раціональність поведінки, що включає інтерпретацію поведінки учасників ринку, яка варіюється від абсолютно раціональної до звичної та рутинної (тобто ірраціональної). Прикладом може слугувати те, що офіційні інститути зменшують ступінь невизначеності в національній економіці, або неформальні інституції заохочують людей накопичувати багатство, що призводить до зростання раціональності поведінки економічних агентів

Між іншим, у сучасній науковій літературі інституційне середовище може включати інститути, а інституційний устрій – інституції. Наприклад, загально прийнято вважати, що інституційна структура економіки включає основні політичні, соціальні та правові норми як основу виробництва.

Сучасне інституційне середовище є складним та несприятливим для розвитку бізнесу через його невизначені та турбулентні характеристики. Проте, охарактеризувати його можна, як вибір дискретного інституційного простору для прийняття рішень [3].

Підсумовуючи, можна сказати, що інституційне середовище, як складна єдність формальних та неформальних інститутів, відіграє ключову роль у формуванні позитивного розвитку національної економіки. Його якість та відповідність національним інституційним змінам значною мірою залежать від економічного стану країни. ефект. І безумовно те, що використовуючи методологію інституціональної економіки для вивчення українських економічних тенденцій, їм бракує офіційних структур та інструментів, необхідних для реалізації домовленостей щодо створення ефективного ринку.

Список використаної літератури:

1. Душейко Д. М. Аналіз регуляторного впливу як механізм вдосконалення інституційного середовища національної економіки. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. С. 26-28.

2. Гречко А. В. Роль інституційного середовища у розвитку національної економіки. Сучасні проблеми економіки та підприємництво. Випуск 11, 2013. С. 27-29.

4. Краєвська А. С. Розвиток підприємництва в умовах інституційної невизначеності. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2016. № 3. 33 с.

Павлюк Олена Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІІТ
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.н.е., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

На даний час фінансова спроможність об’єднаної територіальної громади (далі - ОТГ) покладається на ресурси внутрішнього характеру. Ресурси, а саме: інвестиції, благодійна допомога можуть бути одночасно і внутрішніми, і зовнішніми. ОТГ також

одержали доступ до інших зовнішніх фінансових ресурсів. Рада об'єднаної територіальної громади має право здійснювати місцеві запозичення до бюджету ОТГ, внутрішні і зовнішні, в тому числі за рахунок отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій. На початку 2020 року Україна, як і весь світ, стикнулися із новими викликами, обумовленими наслідками пандемії COVID - 19 - глобальним карантином та соціально-економічною кризою. Станом на сьогодні відсутнє чітке бачення поступу, немає уяви щодо змін на найближчу перспективу в жодній галузі економіки. Пандемія в сукупності із впровадженими Урядом заходами, щодо стримування та поширення вірусу, негативно позначились на економіці України. Рецесія, обумовлена COVID - 19, (за прогнозами МВФ, очікується в Україні падіння ВВП - 8,2% порівняно із 2019 роком), вже вплинула на життя людей (вимушена/часткова незайнятість, втрата доходів домогосподарств, зростання безробіття, обмеження доступу до публічних послуг) та економіку (згортання економічної діяльності підприємств, скорочення робочих місць, недоотримання доходів, відсутність ресурсів для інвестицій, падіння попиту на продукцію власного виробництва, руйнування ланцюгів постачання тощо).

Зазначене актуалізує озвучену проблематику та свідчить про нагальну необхідність оцінювання існуючих та потенційних викликів сталого поступу країни та громад, обґрунтування коротко та середньострокових ініціатив мінімізації впливу пандемії.

Так, за даними Державної служби статистики, на кінець 2 кварталу 2020 року падіння промисловості склало (-48%), готельно-ресторанний бізнес (-82%), оптова і роздрібна торгівля (-31%), адмінпослуги (-27%), освіта і культура (-70%), будівництво (-13%), вантажні та пасажирські перевезення (-24%) і ін. [1, с. 1]. Зрозуміло, що цьому є певне пояснення: економія доходів населення (через невпевненість в майбутньому) призвела до закриття ринків та магазинів, а відтак і до скорочення роздрібного товарообору; суттєве падіння промисловості обумовлене зниженням інвестиційного попиту (хоча є і такі галузі, яким криза сприяла відновленню, наприклад, виробництво масок та санітайзерів); залізничні та автомобільні перевезення перебувають в прямій залежності від карантинних заходів. Справедливості заради зазначимо, що попри негативні наслідки пандемії, позитиву додають зростання на чверть безготівкових розрахунків, в тому числі за рахунок торгівлі онлайн і помірне стримування інфляції [2, с. 2].

Усвідомлюючи негативні наслідки для економічного та соціального розвитку як громад, так і країни загалом Уряд переглянув макропоказники, порівняно із докризовими. Граничний обсяг дефіциту бюджету на 2020 рік (після його перегляду) сягнув 7,5% ВВП, а сума боргу зросла до 2,4 трлн грн (60% ВВП, хоча на кінець 2019 року державний і гарантований складали 50% ВВП). Прогнозне падіння реального ВВП Урядом передбачено на рівні -4,8% [3, с. 1].

Щодо зменшення доходів місцевих бюджетів в частині трансфертної підтримки, то воно об'єктивне, оскільки у 2020 році не здійснюються окремі видатки, пов'язані із реалізацією державних програм соціального захисту (стосується виплат допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим, виплати субсидій населенню), хоча з іншого боку 100% скорочення фінансування інфраструктурної субвенції для ОТГ та 15% для соціально-економічного розвитку не є свідченням державницької політики сприяння сталому поступу громад. Інакше кажучи, негативні існуючі тенденції з наповненням бюджетів усіх рівнів є свідченням в тому числі запровадження карантинних заходів у зв'язку з пандемією COVID-19 [4, с. 2].

Наглядові органи, підрозділи фінансової розвідки та правоохоронні органи повинні продовжувати обмінюватися інформацією з приватним сектором для визначення пріоритетних питань та зниження рівня ключових ризиків відмивання коштів, зокрема, пов'язаних із шахрайством, та ризиків фінансування тероризму в контексті проблематики COVID-19. Крім того, правопорушники та терористи можуть намагатися використати прогалини та недоліки в національних системах протидії відмиванню грошей та

фінансуванню тероризму. Такі недоліки можуть виникати через зосередження ресурсів контролю в інших проблемних зонах, що висуває більш критичні вимоги до нагляду на основі ризику та правозастосування. Фінансові установи та інші ділові одиниці мають залишатись пильними до ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму й забезпечувати ефективне зменшення цих ризиків шляхом повідомлень про підозрілу діяльність [5, с. 1].

Спираючись на проведений фінансово-економічний аналіз наслідків пандемії COVID - 19 для економіки в першій половині 2020 року вважаємо, що серед короткострокових ініціатив мінімізації впливу пандемії на економіку країни та громад можливі такі:

- економічне відновлення галузей, які понесли найбільші збитки без державної підтримки є неможливим [6, с. 1]. Тобто обсяги допомоги та стимулювання залежать від фінансово-економічного становища країни до кризи;

- переорієнтування виробництва на дистанційну роботу є теж одним із потенційних шляхів відновлення економіки (до речі, яскравим прикладом є платформа інтернет-торгівлі Alibaba в Азії);

- оскільки прийняті зміни до податкового законодавства щодо підтримки платників податків у зв'язку із здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби, призвели до непередбачуваних втрат місцевих бюджетів ОТГ від надходжень місцевих податків таких як плата за землю та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, то логічним кроком зі сторони держави має бути компенсація таких втрат доходів бюджетів. В цьому випадку є сенс відновити дію статті 103 Бюджетного кодексу України.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України - URL: http://www.ukrstat.gov.uay (дата звернення: 26.11.2020).

2. Туризм після карантину: як пандемія вплинула на галузь і змінила її - URL: https://dvws.info/2020/05/14/turvzm-pislva-karantvnu-vak-pandemiva-vplvnula-na-galuz-i-zminvla-vivi/ (дата звернення 26.11.2020).

3. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 15 травня 2019 р. № 555: Постанова КМУ від 29.03.2020р. №253. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/253-2020-%D0%BF#Text (дата звернення 26.11.2020)

4. Державна податкова служба України - URL: https://tax.gov.ua/ (дата звернення: 26.11.2020)

5. Statement by the FATF President: COVID-19 and measures to combat illicit financing. URL: https://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/statement-covid-19.html

6. Коронавірус і економіка. Чи все так погано в Україні через карантин - URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-51944639 (дата звернення 26.11.2020)

Панченко Наталія Віталіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІФБС,
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна, к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Економічний розвиток України початку XXI ст. досить суперечливий, що обумовлено, насамперед, становленням та функціонуванням постіндустріального суспільства. Загальновідомо, що ринкова економіка нашої країни є «постіндустріальною» та «інформаційною». З урахуванням цього, в Україні сформувалася досить специфічна інституціональна модель. Її відмітна ознака – домінування неформальних відносин у всіх ланках господарського механізму [3,с.24].

Дослідженню даного питання присвячено праці Базилевича В.Д., Гейця В.М., Йохни М.А., Бойда С.В., Маслова А.О., Осецького В.Л., Чухна А.А. та інших учених економістів, також до розробки тотожних питань звертались такі вчені як І.В. Анненков, Е.А. Бахтарі, В.В. Міуська та ін.

Зростання невизначеності зовнішнього середовища, перехід до постіндустріальної фази розвитку спричинив загострення проблеми в плануванні економічної діяльності фірми. Неокласична стратегія максимізації прибутку або вартості фірми, яка розрахована на довгострокову перспективу в умовах невизначеності, на практиці не працює, оскільки не може враховувати всіх можливих подій та факторів впливу на діяльність фірми в перспективі, а також не враховує фактор методологічного індивідуалізму, відповідного до якого при плануванні діяльності фірми необхідно враховувати інтереси (права власності і контролю) усіх зацікавлених сторін (власників, менеджерів різного рівня, контрагентів, державу), опортунізм та обмежену раціональність, що спричиняють трансакційні витрати управління [1,с.5].

Зростання значення інституційних чинників при трансформаційних процесах обумовлюється також європейським спрямуванням українського розвитку як стратегічної мети України з подальшим її входження до Європейського Союзу, а також входження України до Світової організації торгівлі, визнання української економіки ринковою і має важливе значення для вирішення теоретичних і практичних проблем, які можуть допомогти у дослідженні інституцій та інституційних змін, інституційної структура суспільства та економіки країни [3,с.25].

Головні напрями інституціональних змін в Україні прийнято визначати співвідношенням неформальних і формальних інституціональних форм, що регулюють соціально-економічні відносини.

Інституційний процес концептуалізації і практичного впровадження засад інноваційного розвитку економіки є надзвичайно динамічним, відбувається відповідно пріоритетів людства. Зокрема вважаємо, що поява концепції сталого розвитку, визнання її магістральним напрямом розвитку сучасного світу є поворотним моментом у становленні новітньої парадигми, концепції інституціоналізації засад інноваційного розвитку [2,с.67].

Фундаментальні дослідженнями з цієї проблематики здійснили двоє нобелівських лауреатів з економіки, Рональд Коуз [1] (премія 1991 року) та Олівер Уільямсон [3] (премія 2009 року), які в своїх роботах, використовуючи порівняльний інституційний аналіз відповіли на ключові питання діяльності фірми, а саме: чому створюється фірма, коли існує ринок, і що обмежує розмір фірми, чому одна велика фірма не може зробити те ж або навіть більше, ніж велика кількість малих фірм [1,с.6].

В рамках інституційної теорії, основною задачею організації є не максимізація прибутку, а мінімізація трансакційних витрат, що досягається за рахунок розробки контрактів та структур управління, ціль та результат дій яких повинен бути направлений на мінімізацію втрат від обмеженої раціональності людей при одночасному захисті трансакцій від ризиків, пов'язаних з опортуністичною поведінкою учасників таких трансакцій.

Нова інституційна економічна теорія дозволяє проводити дослідження на рівні трансакцій, трансакційних витрат, на базі принципу методологічного індивідуалізму (властивих економічним акторам опортунізму та обмеженої раціональності), і, таким чином, застосовувати порівняльний інституційний аналіз для пояснення ефективності використання того чи іншого контрактного механізму управління (ринок, ієрархія, сітьова бізнес-структура). Інші так звані «ресурсні теорії», наведені вище, використовують оцінку активів при обміні при поясненні сітьової кооперації і оперують такими новими науковими поняттями як: «компліментарні активи», «взаємовідносницькі ренти», «структурна укоріненість», «сітьові ресурси», інновації, технології та знання, що дозволяє обґрунтувати функціонування сітьових бізнес-структур через класичний економічний аналіз [1,с.6-7].

Таким чином, теоретичні аспекти інституціоналізації засад інноваційнного розвитку економіки розглядаємо через призму класичної економічної теорії і теорії інституціоанлізму, методи яких дають зрозуміти масштабність проблеми – визначити дослідницькі пріоритети, можливості удосконалення [2,с.65].

Постановка питання щодо інституційного моделювання фірми надає новий вагомий управлінський інструментарій для прийняття рішень економічним агентам. Визнання факту існування трансакційних витрат через наявність обмеженої раціональності, а значить неминучої неповноти (невизначеності) майже будь-яких контрактних відносин, та факту опортунізму, а також можливість оперувати порівняльним трансакційним аналізом через оцінюваність та специфічність активів дозволяє без точного виміру трансакційних витрат (що в багатьох випадках є неможливим) приймати ефективні рішення по організації виробництва та обміну в рамках таких структур управління, які найбільше мінімізують (економлять) трансакційні витрати [1,с.16-17].

Отже, інституційні зміни – безперервний процес кількісних, якісних і сутнісних перетворень та формування притаманних українській економічній системі соціальних і економічних інституцій. В умовах недостатньої уваги до загальних питань формування інституційного середовища, особливою проблемою виступає відсутність розробок, пов'язаних з виявленням ролі держави у вирішенні практичних інституційних перетворень, зокрема, у забезпеченні економічного зростання через створення відповідних інституційних умов.

Список використаної літератури:

1. Бігунов-Новіков Л.Ю. Управління фірмою в умовах невизначеності зовнішнього середовища: інституціональний аспект. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. С. 6-22. DOI 10.33111/sedu.2020.46.005.022

2. Гавриш О.А., Лопатинська Ю.В. Теоретичні аспекти інституціоналізації засад інноваційного розвитку економіки. *Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління*: мат. XIX міжнар. наук.-практ. Конф. м. Київ. 15 квітня 2020 року. КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2020. С. 65-67.

3. Шевчук Ж.А. Інституційні зміни та їх впровадження в Україні. *Причорноморські економічні студії.* 2019. С. 24-27.

Підлісна Аліна Юріївна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІФБС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к. е. н., доцент

ІНСТИТУЦІЙНІ ІНТЕРАКЦІЇ ВСЕРЕДИНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Неспроможність теоретичних концепцій попередити та пояснити кризові явища сприяла пошуку нових підходів і концепцій для економічного аналізу. Нагальною стає потреба наближення економічної теорії до діючої економічної практики. Таким чином, відбулося формування нової течії в економічній теорії – інституціоналізму. Інституціоналізм зародився у складі класичної економічної теорії та розвивався за принципами еволюції. Терміни «інститут» та «інституції» запровадив В. Гамільтон, представник класичного інституціоналізму, який вважав їх своєрідним стрижнем і стабілізатором. У перекладі з латинської терміни означають сталі традиції або закріплені звичаї, порядки у вигляді встановлених правил, суспільних норм або законів [1]. Представники інституціоналізму виходять за рамки аналізу суто економічних відносин і активно включають у свої роботи елементи інших наук. Зокрема, досліджують вплив юридичних, соціальних, біологічних, психологічних факторів на економічну діяльність. Так, Р. Коуз у праці «Фірма, ринок і право» зазначає: «… дізнатися більше про те, як працює економічна система, можна читаючи книги по праву і розглядаючи конкретні ситуації, ніж вивчаючи економічні роботи, тому що таким чином ми отримуємо реальний опис практики, котру складно пояснити» [2]. Представники інституціональної економічної теорії велику увагу приділяли дослідженню витрат. Вони запропонували нові підходи до розуміння їх сутності витрат та класифікації. Зокрема, були запропоновані та розвинені концепції інституціональних, соціальних, трансакційних, трансформаційних, інтеракційних, трансфертних витрат, витрат експлуатації економічної системи. При цьому найбільшу увагу приділяли трансакційним витратам.

Якщо прийняти організацію за точку відліку внутрішнього і зовнішнього у діях суб'єктів ринку, то з'ясується, що трансакції здійснюються на ринку, тобто поза організацією, а інтеракції – всередині організації, не зачіпаючи зовнішніх суспільних інститутів. Підтвердження того, що економісти, не кажучи про це явно, дотримуються саме такої точки зору, міститься у найбільш поширеному обґрунтуванні існування організацій наявністю трансакційних витрат [57, с. 468]. Для детальнішого з'ясування питання про дискусійні терміни автори звертаються до аналізу логіки їх виникнення й внутрішнього значення. Очевидно, що при тлумаченні значення першої складової частини терміну «трансакція», обираючи між значенням «те, що знаходиться за чимось» або «передача за допомогою чого-небудь», ми повинні обрати останнє. Так, ми розуміємо під трансакцією саму угоду, а не щось за нею, і під трансакційними витратами – витрати при її здійсненні, а не за її рамками. Таким чином, трансакція – це передача товарів завдяки угодам (так само, як транслітерація – передача звучання через букви). З позицій наведеного тлумачення інтеракція – це те, що здійснюється між («інтер» у перекладі з латинської означає «між») угодами. Таким чином, інтеракція – це ті взаємодії економічних агентів, які вони здійснюють, не укладаючи

угоди. Дослівне значення терміну «між угодами» точно відповідає діям усередині організацій, що функціонують [3].

Як зазначає С. І. Архієрєєв, часто трансакційні витрати у науковій літературі ототожнюють із витратами експлуатації економічної системи. Проте розуміння трансакційних витрат як витрат експлуатації економічної системи, яке запропонував К. Ерроу, суперечить точному визначенню трансакцій. Це приводить нас до висновку, що поняття витрат експлуатації економічної системи більш широке і включає в себе, поряд із трансакційними витратами, також інші їх види. Перш за все йдеться про витрати захисту прав власності, до яких можуть бути включені витрати специфікації (чіткого визначення кордонів) і створення виключних прав власності. Ці витрати цілком обґрунтовано можна віднести до інституціональних, які створюють загальні інституціональні рамки обміну. Іще раз підкреслюємо, що витрати на створення виключних прав власності не є трансакційними, а є саме витратами інституціональної організації суспільства, тобто витратами експлуатації економічної системи.

Починаючи з другої половини XX століття теорія трансакційних витрат стає одним із провідних напрямів досліджень інституціоналізму. Було встановлено, що трансакційні витрати займають значну частку у структурі витрат суб'єктів господарювання, проте їх досить складно ідентифікувати і виокремити із загальної сукупності витрат. Це відкриття привернуло увагу багатьох відомих науковців, але проблема виявилася надзвичайно складною та багатогранною і, незважаючи на численні дослідження, єдиного підходу до розуміння сутності трансакційних витрат досі не знайдено. Сергій Архієреєв пояснює це тим, що розвиток теорії трансакційних витрат пов'язаний із іменами таких різних за своїми поглядами дослідників, як А. Алчіан, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Волліс, О. Вільямсон [3]. Теорія трансакційних витрат, на думку О.О. Брендельової, деякою мірою повторила шлях, який пройшла неокласична економічна теорія, – від дослідження фірми до аналізу економічних систем. Інструментарій теорії став широко використовуватися як для вивчення окремих інститутів, так і для досліджень на рівні інституціональних систем. Таким чином, дослідження у сфері теорії трансакційних витрат можна поділити на два рівні: мікро і макро. На мікрорівні – це аналіз процесів на рівні фірми (Р. Коуз, О. Вільямсон, А. Алчіян, Г. Демсец, Р. Познер та інші), вивчення поведінкових мотивацій окремих економічних агентів (Г. Беккер, О. Вільямсон, Й. Шумпетер та інші); на макрорівні – аналіз економічної системи у цілому (Д. Норт, Дж. Волліс, Т. Еггертссон та інші).

Існування трансакційних витрат підштовхує бажаючих торгувати до введення різних форм ділової практики, що забезпечують скорочення трансакційних витрат у тому випадку, коли затрати на створення таких форм виявляються меншими, ніж економія на трансакційних витратах.

Список використаної літератури:

1. Садовська І. Б. Сутність і класифікація трансакційних витрат як об'єкта обліку / І. Б. Садовська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 27. – С.116–19.

2. Кірейцев Г. Г. Сутність трансакційних витрат та вплив на їх мінімізацію інвестиційної діяльності / Г. Г. Кірейцев, В. С. Литвиненко, С. С. Стоянова–Коваль // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 145-147.

3. Кірейцев Г. Г. Облік, аналіз і контроль трансакційних витрат: навч. посібник / Г. Г. Кірейцев, В. С. Литвиненко. – К.: Фітосоціоцентр, 2013. – 159 с.

Рогатюк Костянтин Сергійович
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Теліщук Микола Миколайович, к.е.н., доцент УДФСУ

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Теорія прав власності, розробниками якої крім Р. Коуза є А. Алгіан, Г. Демсец, С. Пейович, ґрунтується на основних припущеннях неокласичної теорії фірми, проте, крім того, містить і припущення щодо обмеженості людської спроможності збирати, обробляти і систематизувати інформацію, обмеженість якої посилюється неповнотою контрактів.

Тому теорія прав власності стверджує, що суб'єкти господарювання не мають можливості одержати достатньо повну інформацію щодо майбутнього з усіма наслідками, що звідси випливають. Тобто йдеться про нереальність абсолютної раціональності, інформованості та оптимальної поведінки людини в умовах конкуренції та економічного вибору, що призводить до прийняття не суто оптимальних рішень, а найбільш прийнятних з огляду на доступну інформацію, що є загалом обмеженою.

Теорія прав власності, водночас розглядає власність як право використовувати і контролювати об'єкт права власності. При цьому також уважається, що права власності містяться у контрактах, отже, захищені умовами контракту і що саме власність є інструментом подолання ризиків, які виникають у результаті недосконалості контрактів.

Дана теорія наголошує, що інтереси власників і менеджерів є конфліктними. Причина конфлікту була обгрунтована американськими вченими А. Берлі Г. Мінзом і полягає у відокремленні власності від поточного контролю. Для узгодження їхніх інтересів має бути здійснений трансфер прав власності, за якого менеджери наділяються акціями підприємства, а отже, матимуть таку саму економічну вигоду, але водночас і піддаватимуться ризику як і інші акціонери.

Агентська теорія також базується на припущенні щодо наявності конфлікту інтересів між власниками і менеджерами: інтерес власників насамперед полягає у максимізації прибутку, тоді як мета менеджерів – задоволення особистих і професійних інтересів, прагнення до розкоші, мінімізація робочих зусиль [1, с. 75-84.].

У розробку трансакційної теорії значний внесок крім Р. Коуза зробили Дж. Коммонс, О. Вільямсон, Д. Норт. Ця теорія вивчає організацію контрактних взаємовідносин з приводу обміну товарами, послугами чи правами. У ході такого обміну (трансакцій) виникають трансакційні витрати (витрати на пошук інформації про потенційних постачальників, витрати, пов’язані з укладанням контрактів і проведенням контролю за їх виконанням та ін.

Погляди Р. Коуза щодо сутності трансакційної теорії в економічній літературі представлені такими узагальненнями:

- зберігається фундаментальний принцип обмеженості ресурсів, який передбачає можливість вибору;
- існує обмежена раціональність поведінки економічних суб'єктів, що допускає появу опортунізму;
- ринкові трансакції (угоди) не безплатні, бо виникають трансакційні витрати, які дають підприємцеві можливість вибору між ринковою трансакцією, трансакцією, захищеною контрактною угодою, і трансакцією, яка стає частиною внутрішньо фірмової

ієрархії. Ключовим у теорії Р. Коуза є положення про не безплатність ринкових трансакцій.

Еволюційна теорія базується на активному використанні невизначеності та обмеженої раціональності, а також на поєднанні концепції неочевидного знання й організаційних рутин з динамічною концепцією конкуренції Й. Шумпетера.

Як зазначається в окремих літературних джерелах, центральна ідея цієї теорії полягає в тому, що організаційні здібності, засновані на рутинах, які експліцитно непізнані, але створюються і поліпшуються шляхом повторення та практики, є дуже складними для копіювання іншими фірмами [2, с. 349-384].

Звідси випливає, що під дією внутрішніх і зовнішніх факторів модель підприємства постійно еволюціонує в бік досягнення ліпших результатів діяльності в конкурентному середовищі.

Підприємницька теорія передбачає, що двигуном розвитку підприємства є підприємець, а головним у забезпеченні успішної діяльності підприємства є взаємовідносини підприємця та його бізнесу, а також досконаліть внутрішньо-фірмових важелів і механізмів використання підприємницького хисту менеджерів і всього персоналу організації.

Інтеграційна теорія підприємства передбачає, що основною метою підприємства є інтеграція процесу виробництва продукції і відшкодування витрат на виробництво спожитих виробничо ресурсів, що є обмеженими. Причому така інтеграція має відбуватися в часовому і просторовому вимірах [3].

Звертає на себе увагу і та обставина, що згідно з цією теорією інтегральна функція підприємства полягає насамперед у вибудовуванні раціональної внутрішньої логіки функціонування організації, а не в забезпеченні економічних інтересів учасників бізнесу. Тому підприємство розглядається в багатьох аспектах, основними з яких є "підприємство – середовище господарювання", "підприємство – партнерські зв'язки".

Список використаної літератури:

1. Бухвалов А. В. Еволюція теорії фірми і її значення для дослідження менеджменту / А. В. Бухвалов, В. С. Катькало // Журнал менеджменту. - 2005. - Т. 3. - № 1. - С. 75-84.

2. Олейник А.Н. Інституціональна економіка: навчальний посібник / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРАМ, 2004. – 416 с.

3. Сэмюэлс У. Дж. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюатра: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В. С. Автономова и С. А. Афонцева. — СПб.: Экономическая школа, 2002. — Т. 1. — С. 125-141.

4. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция / Самуэль Боулз ; [пер. с англ. Букина К.А., Демидовой А.В., Карабекян Д.С., Карпова А.В., Шиловой Н.В.]. — М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2010. — 576 с.

Семенюк Юлія Русланівна,
здобувач вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної
служби України, ННІОАА,
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент

УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ЯК СПОСІБ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Бездумне зниження трансакційних витрат не завжди відповідає цілям економічних суб'єктів. Це відбувається через цілу низку причин.

1. Зниження явних трансакційних витрат може привести не тільки до зниження, але і до зростання сукупних витрат. Це формує одну з фундаментальних дилем інституціонального розвитку, що складається в пошуку компромісу (не обов'язково усвідомлюваного суб'єктами) між трансакційними і виробничими витратами, який може бути сформульований у вигляді проблеми мінімізації сукупних витрат. Так, наприклад, відмова від специфічних ресурсів в умовах підвищеної невизначеності, безсумнівно, призведе до зниження витрат опортуністичної поведінки, але, з іншого боку, зниження продуктивності збільшить середні виробничі витрати.

2. Будь-яка соціально-економічна система, яка динамічно розвивається, на певних етапах потребує зростання трансакційних витрат. Наприклад, на мікрорівні розширення фірми об'єктивно спричиняє зростання трансакційних витрат управління, моніторингу, обліку і контролю, вивчення ринків і просування продукції [1]. В цілому для кожного господарського суб'єкта на різних етапах його розвитку існує свій відмітний рівень трансакційних витрат.

3. Багато видів самих трансакційних витрат до певної міри мають зворотну залежність. Так, наприклад, відмова від збору інформації по контрагентах призведе з високою часткою ймовірності до зростання опортуністичного поведінки.

4. Важкість виміру як самих трансакцій, так і їх витрат робить управління трансакційними витратами дуже складним процесом.

5. Мінімізація трансакційних витрат (як і просто управління ними) породжують так звані «витрати оптимізації». Автори, які використовують це поняття, виділяють три основних їх категорії: витрати, пов'язані з вибором методу прийняття рішень; витрати збору даних; витрати відбору.

6. Відмова від деяких трансакційних витрат (наприклад - вимірювання) може призвести до перекладання частини трансакцій на протилежних суб'єктів (наприклад - з продавця на покупців), що призведе до зниження конкурентоспроможності, падіння доходів, прибутків і т. п.

З огляду на викладене, сучасні експерти все частіше пропонують не мінімізувати трансакційні витрати, а намагатися «оптимізувати їх в межах норми», або знаходити певний баланс між різними видами і формами витрат, який задовольняє суб'єкта.

Серед методів, що дозволяють регулювати рівень трансакційних витрат, використовують наступні: створення, трансформація і розвиток інституційного середовища. Інститути, що діють як на макрорівні (закони, традиції і т. д.), так і на мікрорівні (наприклад - корпоративна культура чи інститути, які формують соціальний капітал) часто виконують функцію зниження невизначеності і трансакційних витрат.

Основні вимоги, що пред'являються до таких інститутів - «якість», відповідність параметрам економічної системи і несуперечливість один одному.

На мікрорівні, крім регулювання трансакційних витрат за допомогою інститутів, застосовуються також інші методи та інструменти, які часто доповнюють один одного. Найчастіше в сучасній літературі зустрічаються наступні.

1. Економія витрат вимірювання часто досягається в результаті введення єдиних стандартів. Оцінка якостей товару може здійснюватися як продавцями, так і покупцями. Щоб уникнути нераціонального дублювання бажано, щоб вимір проводився один раз, і щоб його брав на себе той, хто здатний робити це з меншими витратами. Мета їх економії обумовлена
такими формами ділової практики, як гарантійний ремонт, фірмові знаки, придбання партій товарів за зразками тощо. Наприклад, гарантії надаються в тих випадках, коли всебічна оцінка якостей і виявлення дефектів відбуваються автоматично по ходу
використання блага. Відповідальність за вимір падає на покупця. До контрактів з пайовою винагородою («ройалті») вдаються тоді, коли вимір *ex ante* важкий і для продавця, і для покупця.

2. Особливу увагу сучасні експерти приділяють зниженню витрат опортуністичної поведінки. І в приватних фірмах, і в урядових установах пропонується створювати спеціальні складні і дорогі структури, в завдання яких входять контроль за поведінкою агентів, виявлення випадків опортунізму, накладення покарань і т. п. Скорочення витрат опортуністичної поведінки - головна функція значної частини управлінського апарату багатьох організацій. Чим більша організація, тим приблизним є зв’язок між винагородою агента і його особистим внеском і тим більшим є ризик і витрати «ухиляння».

Для зниження цих витрат відкриті два шляхи - або намагатися посилювати нагляд за діяльністю агента, або намагатися вводити таку схему стимулювання, яка мінімізувала б відхилення інтересів агента від інтересів принципала. Наприклад, утворення Ради директорів корпорації - це засіб контролю акціонерів за діяльністю менеджерів, а виплата бонусів або опціонів - це засіб більш тісної прив'язки інтересів керуючих до інтересів власників. І те, і інше вимагає чималих витрат.

Зниження «вимагання» пропонують забезпечувати спеціальними тривалими контрактами. У цих контрактах ретельно обумовлюються майбутні зобов'язання сторін і санкції за їх порушення. Скорочуючи ризик «вимагання», це дає додаткові стимули до вкладень в спеціальні активи. Відомо, що досвідчені працівники зазвичай бувають захищені правилами старшинства, заснованими на принципі «останнім найнятий - першим звільнений».

3. Трансформація меж фірми шляхом інтеграції (наприклад, за допомогою поглинання) або дезінтеграції (наприклад, за допомогою аутсорсингу) трансакцій. Даний підхід бере свій початок із праць Р. Коуза: фірма буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратами на організацію її через іншу фірму [2].

Список використаної літератури

1.Економічна теорія/Мацелюх Н.П.,Касьяненко Л.М., Максименко І.А. та ін. - Ірпінь : Університет ДФС України, 2019 — 478 с. - (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т.56).

2. Коуз Р.Г. Природа фирмы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase

Самолюк Віта Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к. е. н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

Сьогодні в світі здійснюється нескінчена кількість зв'язків між державами, людьми, компаніями і це спричиняє утворення валютної системи. Сучасні зміни, що відбуваються в економіці на світовому рівні сприяють налагодженню та розвитку торговельно-економічних зв'язків та розширенню валютних відносин між країнами.

Міжнародні валютні відносини — сукупність економічних відносин між країнами, юридичними та фізичними особами, міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями щодо функціонування та розвитку валюти [3].

Головною метою міжнародних валютних відносин є створення умов, які сприяють процесу відтворення у світовому господарстві та забезпечення світогосподарських зв'язків.

Світова валютна система (МВС) є історичною нормою міжнародних грошових відносин, яка закріплена міждержавними домовленостями. МВС являє собою сукупність способів, інструментів і міжнародних органів, за допомогою яких здійснюється платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства. Її виникнення і подальша еволюція відображають об'єктивний розвиток процесів інтернаціоналізації капіталу, що вимагають адекватних умов у міжнародній грошовій сфері. Головним завданням міжнародної валютної системи є забезпечення ефективного опосередкування міжнародних платежів за експорт та імпорт товарів, капіталу, послуг та інших видів зовнішньоекономічної діяльності.

Проблеми сучасної міжнародної валютної системи спричинена збільшенням структурних глобальних дисбалансів та накорічення прихованих системних ризиків. Сучасна світова економіка та фінансова система вимагає створення нових принципів та бази існування міжнародної валютної системи. В умовах глобалізації для нормального функціонування світової економіки необхідна стабільна, передбачена і функціонуюча за заздалегідь відомими правилами міжнародна валютна система, в основі якої буде лежати підтримка макроекономічної та фінансової дисципліни провідними світовими економіками.

Розвиток міжнародної валютної системи відображає основні етапи еволюції світової економіки. Міжнародна валютна система пройшла три етапи розвитку: золотий стандарт, золотодемонетна система, паперово-валютний стандарт.

Золотий стандарт забезпечує стабільність валютного курсу. Відхилення від золотого паритету були не значними та обмежували економічними границями. Він забезпечував довгострокову рівновагу платіжних балансів.

Далі настає період часткових форм золотомонетного стандарту та його розпаду. Не маючи достатньої кількості золота, країни розмінювали банкноти на іноземну валюту (девізу), яку, у свою чергу, міняли на золото. Роль таких валют виконували долар, фунт стерлінгів, франк. Система золото-валютного стандарту була оформлена рішеннями Бреттон-Вудської конференції 1944 р. [1, с.122].

На початку 70-х років Бреттон-Вудська система розпалася, на її заміну прийшла сучасна паперово-валютна система. Принципи цієї системи були визначенні на Ямайці в 1976 році. Слабкість системи паперово-валютного стандарту полягає в тому, що вона має нестійкий характер функціонування, непередбачувальність валютного курсу та значний масштаб валютних спекуляцій. Система характеризується постійною незбалансованістю міжнародних розрахунків, необхідністю створення спеціальних інститутів та фінансових інструментів для зниження валютних ризиків та збільшення обсягів міжнародних валютних ліквідних засобів.

На початку XXI століття економічний розвиток міжнародних валютних відносин зумовлює протиріччя між різними групами країн. . Основною причиною глобальної фінансово-економічної кризи стала відмова від золотовалютного стандарту в регулюванні міжнародних економічних відносин, яка спричинила масове необдумане кредитування, яке, в свою чергу, дестабілізувало світову економіку. Іншою причиною стала надмірна доларизація економіки промислово розвинутих країн світу [2, с.238].

На сьогоднішній день валютні відносини виходять на абсолютно новий міжнародний рівень. В умовах інтеграції економіки різних країн валютна система відіграє все більш важливу та самостійну роль у світогосподарських зв'язках. Вона безпосередньо впливає на соціально-економічне становище країни, зокрема на зростання виробництва, експортно-імпортні операції, на інфляцію та ціни, заробітну плату тощо.

Сучасна світова валютна система (МВС), заснована на домінуванні в міжнародних розрахунках і платежах долара США, потребує змін з метою побудови більш справедливого і більш стійкого механізму світової валютно-фінансової взаємодії. На основі аналізу даних інформаційних агентств і статистичних служб виявленні недоліки існуючої міжнародної валютної системи. Аналізується причини взаємозв’язків між падінням попиту на валюти країн, що розвиваються і зміцненням валют в розвинених країнах. Зроблено висновок про те, що в якості наступного етапу розвитку міжнародної валютної системи необхідно поступово знижувати обсяги світової торгівлі в доларах і переходити на мультивалютну торгівлю.

Список використаної літератури:

1. Іванов В. Н., Софіщенко І.Я. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій./ В. Н. Іванов, І. Я. Софіщенко – К: МАУП. 2001. -232 с.

2. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. /Н. Я. Кравчук – К: Знання. 2012. – 782 с.

3. Крупська Л.П. Економіка: підпучник для 11 кл. закл. загал. серед. освіти. / Л. П. Крупська, І. Є. Тимченко, Г. І. Чорна. – Харків: «Ранок», 2019. -256 с.

Сергун Дарина Володимирівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна, к.е.н.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап розвитку економіки пов'язаний з її глобалізацією, яка вимагає використання якісно нової технології і характеризується інтенсивним зростанням

конкуренції на ринку товарів і послуг. Залучення вітчизняних фірм на світовий ринок ставить певні вимоги і вирішення проблем, що будуть виникати в майбутньому. При цьому даний вхід стримується відсутністю загальної теорії фірми, принципи якої можливо б було адаптувати до реалій перехідної економіки. Фірма є одним з основних елементів ринкового господарства, а теорія фірми – важливою складовою частиною історії економіки та економічної думки [2].

Існують такі теорії фірми: альтернативні, фундаментальні, прикладні, технологічні та інституціональні. Саме інституціональну теорію буде розглянуто в даній роботі.

Інституціональна теорія, базується на розширеному трактуванні природи фірми, досліджуючи взаємозв'язок внутрішньої її організації із зовнішнім середовищем та фокусуючи увагу на розподілі інформації, знаннях і стимулах.

Інституціональна теорія фірми виходить з того, що фірма є складною ієрархічною структурою, яка діє за умов ринкової невизначеності. Основоположником інституціональних теорій став американець Р. Коуз, основні ідеї якого викладені в праці «Природа фірми» [1]. Також до основних представників інституціональної теорії фірми входять Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец та О. Вільямсон. Істиуціоналісти розуміють під фірмою соціальний інститут, тобто сукупність людей, об’єднаних єдиними мотивами діяльності [4].

Інституціональна теорія фірми включає в себе різноманітні теорії, перша з них це теорія прав власності, яка ґрунтується на основних припущеннях неокласичної теорії фірми та містить також припущення щодо обмеженості людської спроможності збирати, обробляти і систематизувати інформацію, обмеженість якої посилюється неповнотою контрактів.

Теорія прав власності стверджує, що суб'єкти господарювання не мають можливості одержати достатньо повну інформацію щодо майбутнього з усіма наслідками. Тобто йдеться про нереальність абсолютної раціональності, інформованості та оптимальної поведінки людини в умовах конкуренції та економічного вибору, що призводить до прийняття не суто оптимальних рішень, а найбільш прийнятних з огляду на доступну інформацію, що є загалом обмеженою [3].

Наступна теорія – теорія власності наголошує, що інтереси власників і менеджерів є конфліктними. Причина конфлікту була обгрунтована американськими вченими А. Берлс і Г. Мінзон і полягає у відокремленні власності від поточного контролю. Для узгодження їхніх інтересів має бути здійснений трансфер прав власності, за якого менеджери наділяються акціями підприємства, а отже, матимуть таку саму економічну вигоду, але водночас і піддаватимуться ризику як і інші акціонери.

Агентська теорія також базується на припущенні щодо наявності конфлікту інтересів між власниками і менеджерами: інтерес власників насамперед полягає у максимізації прибутку, тоді як мета менеджерів – задоволення особистих і професійних інтересів, прагнення до розкоші, мінімізація робочих зусиль.

Цей конфлікт посилюється асиметричністю інформації: менеджери фірми володіють значно більшим масивом інформації, ніж власник щодо фінансово-економічного стану фірми, а також щодо факторів, які справляють істотний вплив на масу прибутку і ступінь окупності витрат.

Теорія припускає, що для того, аби зацікавити менеджера у максимізації прибутку фірми, власник може йому запропонувати винагороду, залежну від результатів діяльності [2].

У розробку четвертої – трансакційної теорії значний внесок крім Р. Коуза зробили Дж. Коммонс, О. Вільямсон, Д. Норт. Ця теорія вивчає організацію контрактних взаємовідносин з приводу обміну товарами, послугами чи правами. У ході такого обміну виникають трансакційні витрати (витрати на пошук інформації про потенційних постачальників, витрати, пов'язані з укладанням контрактів і проведенням контролю за їх виконанням та ін.).

Погляди Р. Коуза щодо сутності трансакційної теорії представлені такими узагальненнями:

• зберігається фундаментальний принцип обмеженості ресурсів, який передбачає можливість вибору;

• існує обмежена раціональність поведінки економічних суб'єктів, що допускає появу опортунізму;

• ринкові трансакції (угоди) не безкоштовні, бо виникають трансакційні витрати, які дають підприємцеві можливість вибору між ринковою трансакцією, трансакцією, захищеною контрактною угодою, і трансакцією, яка стає частиною внутрішньо-фірмової ієрархії.

Оскільки зазначені положення є притаманними для функціонуючих фірм, отже, трансакційна теорія припускає поділ праці і спеціалізацію через делегування управлінських завдань спеціалізованому менеджменту. Але при цьому виникає потреба в координації дій.

Водночас виникають проблеми інформаційної асиметричності та визначеності індивідуальної поведінки і як наслідок – стає неможливим передбачити розвиток трансакцій через зовнішні ефекти та можливу опортуністичну поведінку.

Категорія опортунізму у відносинах між економічними суб'єктами тлумачиться як нераціональна поведінка (девіантна або опортуністична) цих суб'єктів, їх усвідомлене намагання діяти не за правилами укладених угод, а всупереч їм. Тобто йдеться про ухилення суб'єктів від виконання взятих на себе зобов'язань, що значно збільшує витрати на обслуговування укладених угод.

Розрізняють опортунізм ex ante та опортунізм ex post. Перший з них виникає в процесі переговорів щодо укладання угоди, коли партнери на цьому етапі можуть приховувати негативну інформацію стосовно умов і можливостей виконання.

Нехтування, неналежне виконання домовленостей після прийняття угоди породжує другий різновид опортунізму. Тому в теорії трансакційних витрат використовується поняття «підозра», яка зумовлює обережну поведінку партнерів, навіть їх недовіру один до одного, що врешті-решт породжує такий елемент трансакційних витрат, як контроль за виконанням домовленостей на усіх етапах виконання угоди [4].

Таким чином, можна стверджувати, що схильність окремих суб'єктів господарювання до опортунізму в економічних відносинах породжує відцентрові сили в бізнесі, але в той же час існують і центробіжні сили в цих відносинах, коли партнери розуміють взаємну залежність і намагаються дотримуватися інституціональних правил поведінки – офіційних і неофіційних правил та процедур їх виконання й обмежень, які в сукупності і представляють інституціональну систему. Це сприяє створенню сприятливого бізнесового середовища і встановленню між партнерами відносин взаємовигідного співробітництва.

Крім розглянутих, існують й інші теорії фірм, проте поки не існує якоїсь єдиної їх класифікації. Тому зустрічаються деякі теорії фірм, які не відрізняються чимось принциповим. З огляду на сказане, варто ще ознайомитися з основними аспектами таких теорій, як еволюційна, підприємницька й інтеграційна.

Еволюційна теорія. Центральна ідея цієї теорії полягає в тому, що організаційні здібності, засновані на рутинах, які експліцитно непізнані, але створюються і поліпшуються шляхом повторення та практики, є дуже складними для копіювання іншими фірмами.

Звідси випливає, що під дією внутрішніх і зовнішніх факторів модель підприємства постійно еволюціонує в бік досягнення ліпших результатів діяльності в конкурентному середовищі.

Наступна теорія – підприємницька, яка передбачає, що двигуном розвитку підприємства є підприємець, а головним у забезпеченні успішної діяльності підприємства є взаємовідносини підприємця та його бізнесу, а також досконаліть внутрішньо-фірмових

важелів і механізмів використання підприємницького хисту менеджерів і всього персоналу організації.

Інтеграційна теорія підприємства передбачає, що основною метою підприємства є інтеграція процесу виробництва продукції і відшкодування витрат на виробництво спожитих виробничих ресурсів, що є обмеженими. Причому така інтеграція має відбуватися в часовому і просторовому вимірах.

Звертає на себе увагу і та обставина, що згідно з цією теорією інтегральна функція підприємства полягає насамперед у вибудовуванні раціональної внутрішньої логіки функціонування організації, а не в забезпеченні економічних інтересів учасників бізнесу. Тому підприємство розглядається в багатьох аспектах, основними з яких є «підприємство – середовище господарювання» та «підприємство – партнерські зв'язки» [1].

Отже, ні одна з теорій фірми не може дати цілісного системного уявлення про природу фірми, оскільки акцентує увагу на окремих елементах, нівелюючи значення інших складових, не менш важливих. Тому вироблення загальної теоретичної концепції, яка підходить до будь-якого типу фірм, є складним науковим завданням.

Список використаної літератури:

1. Інституціональні теорії фірми [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://pidru4niki.com/75399/agropromislovist/institutsionalni_teoriyi_firmi#google_vignette.

2. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Клейнер. // Вопросы экономики. – 2008. – С. 49–50с.

3. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз. // Вехи экономической мысли. – Т. 2. – СПб. – С. 11.

4. Лотиш О. Я. Економічні теорії фірми: сучасні підходи та аналіз [Електронний ресурс] / О. Я. Лотиш – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19756/1/%
%82%d1%8f1%82%d0%b8%d1%88.pdf.

Степанова Дарина Олегівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к. е. н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ У РІВНЕНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У зв’язку з умовами переходу нашої країни до ринкових відносин та інтеграції до Європейського Союзу важливим завданням України є формування стабільного і ефективного ринку праці, а також упровадження оптимальної політики зайнятості населення.

Вагомий внесок у вивчення та розкриття сутності категорії «зайнятість» є праці таких відомих вчених, як: В. С. Васильченко, Л. В. Іванова, О. В. Сорока, А. Г. Бабенко, Д. П. Богиня, В. В. Онікієнко, О. В. Шкільов, К. І. Якуба тощо.

Зайнятість є найголовнішою складовою, яка знаходиться серед усіх процесів, що відбуваються у соціально-економічному розвитку суспільства. Це зумовлено тим, що вона намагається задовольнити потреби людини в праці, забезпечити виробництво як

матеріальних, так і духовних благ, надати послуги, які є економічною основою життя для населення.

Оскільки, зайнятість забезпечує людей заробітками, задовольняє духовними та матеріальними потребами, то вона виконує одну із важливих соціальних функцій – як самореалізація людини через суспільно-корисну діяльність.

Відомі вітчизняні науковці трактують поняття «зайнятість» по-різному. О. А. Грішнова розглядає її, як економічну категорію, вона говорить, що «зайнятість населення – суспільно-корисна діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб та приносить їм дохід у грошовій або іншій формі» [2, с. 126]. До зайнятого населення відносяться усі громадяни, які зайняті будь-яким видом суспільно корисної діяльності.

Зайнятість як економічна проблема – являє собою співвідношення кількості працездатного населення до кількості зайнятих, що є характерним для рівня використання трудових ресурсів населення та ситуації на ринку робочої сили.

«Працездатне населення – це сукупність людей переважно робочого віку, здатними за своїми психофізичними даними до участі у трудовому процесі» [1]. За своїми особливостями воно поділяється на економічно-активне населення (працюючі, безробітні) та економічно-пасивне (добровільно непрацюючі).

Зайнятість населення поділяють згідно трьох форм:

- Повна зайнятість населення – це зайнятість, згідно якої пропозиція робочої сили повністю покривається попитом на робочу силу в суспільстві.
- Глобальна зайнятість – для даної зайнятості притаманно урахування усіх видів корисної діяльності у суспільному виробництві та поза ним (тимчасова зайнятість людей, догляд за хворими та дітьми, ведення домогосподарства тощо).
- Примусова зайнятість – здійснюється згідно вироку суду чи надзвичайного стану або інших випадків, якщо вони представлені законом.

Зайнятість населення поділяють за такими видами: первинна, вторинна, стандартна, нестандартна, постійна, легальна або регламентована, нерегламентована або неформальна.

Існує три основні функції зайнятості населення:

- «забезпечення життєдіяльності і розвитку суспільства, в тому числі і непрацездатних членів;
- забезпечення життєдіяльності і розвитку особистості;
- забезпечення якості робочої сили» [2, с. 131].

Протилежним значенням категорії зайнятості є безробіття. «Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування» [4]. Воно виникає, коли на ринку праці пропозиція сили перевищує попит над нею.

Розглядають безробіття за двома сутностями: економічною та соціальною.

Економічною сутністю безробіття є те, що суспільство не отримує певної величини суспільного продукту через вимушену незайнятість частини економічно-активних громадян, оскільки, вони витрачаються на безробітних і членів їх сімей, що знаходяться на утримуванні.

Соціальна сутність безробіття – це вимушено непрацюючі особи, які проживають не на свої кошти, а на допомогу інших, вони не знаходять самовираження у праці. Якщо ж дане безробіття стає тривалим, то ці особи згодом втрачають свої професійні навички, зневірюються у своїх професійних силах, що потім призводить до деградації особистості.

Над причинами безробіття працювало багато економічних шкіл, які дали певні тлумачення. Причин дуже багато, але основними є:

- структурні зрушення в економіці нашої країни;
- запровадження новітніх технологій;
- нерівномірно розподілені продуктивні сили в окремих регіонах;

- пошук працівниками нових робочих місці (у зв'язку із вищою заробітною платою);
- обмеження попиту на товари та послуги тощо.

Безробіття вимірюється з допомогою абсолютних та відносних показників. До абсолютних слід віднести:

- чисельність непрацюючих по рівнях (країна, область, район та місто);
- чисельність безробітних за статево-віковою ознакою, соціальним статусом, їхньою освітою та місцем проживання;
- визначенням середньої тривалості безробіття помісячно.

До відносних показників відносять рівень безробіття, який можна визначити на початок чи кінець періоду. Без цього показника не можливо здійснити оцінку безробіття. Розраховується він у відсотках і за формулою:

$$Ual = \frac{U}{W} \cdot 100\ \% \quad (1.1)$$

де Ual – рівень безробіття;

U – загальна чисельність безробітних осіб;

W – чисельність економічно активного населення країни.

Варто зауважити, що дані розрахунки є неточними (наближеними до реальних).

Загалом безробіття прийнято поділяти на дві групи: абсолютне та відносне. «Абсолютне безробіття – це безробіття, яке виникає коли робочих місць менше ніж працездатного населення (тобто у результаті перенаселення). Відносне безробіття виникає, коли в одному місці спостерігається надлишок робочої сили, а в іншому – її дефіцит» [3, с. 96].

Безробіття має певні свої форми: фрикційне, структурне, інституціональне, приховане, циклічне, сезонне, технологічне.

Окрім форм існує природний рівень безробіття, для якого характерним є найвищий резерв для економіки, пов'язаний із робочою силою, який спроможний швидко зробити міжгалузеві та міжрегіональні переміщення залежно від попиту на робочу силу та потреб виробництва. На величину цього рівня впливають такі фактори, зокрема: рівень мінімальної зарплати, демографічний та вплив профспілок.

Природне безробіття можна визначити за формулою:

$$Un = Uf + Us \quad (1.2)$$

де Un – природне безробіття;

Uf – фрикційне безробіття;

Us – структурне безробіття.

Аналізуючи ситуацію із зайнятістю населення у Рівненській області, відповідно до даних Державного центру зайнятості [5], можна спостерігати, що станом на січень – вересень 2020 року офіційно працевлаштовано 9 100 безробітних, що на 3,1% більше ніж у минулому році.

У 2019 році до центру зайнятості за допомогою звернулося 59 201 особа, а у 2020 – 58 454 особи. З цих людей у 2019 році було виплачено матеріальну допомогу 23 519 безробітним розміром у 2 515 грн, а у 2020 – 30 252 особи, їм було сплачено по 2 805 грн.

У загальному, рівень безробіття зростає, оскільки, у 2019 році на одну вакансію державного працевлаштування претендувало 3 особи, а у 2020 – 7 осіб.

Отже, у Рівненській області рівень безробіття станом на липень місяць 2020 року зріс на 9,9% серед працездатного населення, порівняно із минулим роком. Це пов'язано із тим, що інфраструктура міста дуже погано розвивається, населення виїжджає в інші міста України або ж за кордон, у пошуках кращої долі.

Список використаної літератури:

1. Баранник З. П. Статистика праці: навч. посіб. Київ: Київський національний економічний університет, 2003. 246 с. URL: https://library.if.ua/book/77/5517.html
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. Київ: «Знання», 2004. 536 с.
3. Громова Т. М., Мацелюх Н. П. Макроекономіка: навч. посіб. Київ: ДІЯ, 2013. 264 с.
4. Закон України «Про зайнятість населення». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. Надання послуг державної службою зайнятості у січні – вересні 2019 – 2020 року. URL: https://www.dcz.gov.ua/analitics/68

Сучок Олена Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна,
к. е. н., доцент кафедри економічної теорії

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Кожна територіальна громада має свій власний бюджет – більший або менший. Визначення місцевого бюджету міститься в ст. 1 Закону України “Про місцеве самоврядування”, за якою бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – це план утворення та використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [1].

Теоретико-методологічними проблемами формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці вчених – економістів С. Буковинського, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. Однак незважаючи на велику кількість досліджень, питання формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів є малодослідженим та потребують проведення подальших досліджень у зв’язку з внесенням змін до податкового та бюджетного законодавства. В умовах нестачі фінансового ресурсу проблема оптимального перерозподілу повноважень та бюджетних коштів між центральними та місцевими органами влади та місцевого самоврядування потребує проведення детального аналізу у контексті підвищення ефективності бюджетної системи [3, с. 221].

Метою цього дослідження є визначення ролі місцевого самоврядування в системі управління на основі кроків, здійснених для реформування цієї сфери управління, та запланованих реформ, які ще не здійснені, але будуть здійснені найближчим часом.

Актуальність цього дослідження полягає в тому, що суспільний інтерес до здійснення влади в даний час активно зростає, формуючи нове громадянське суспільство, яке намагається спростити життя шляхом спрощення функцій управління. У цьому випадку вплив місцевої автономії є визначальним, оскільки це основна форма здійснення громадянами влади.

Слід зазначити, що концепція децентралізації означає передачу влади та бюджетних надходжень від державних установ місцевим органам влади. Тому можна зрозуміти суть

реформи місцевої автономії, яка полягає у наданні їм реальної влади «на місці» та створенні можливостей для швидкого та прозорого вирішення питань громади під керівництвом центральної влади. Після Євромайдану ця реформа активно пропагувалась і була зрозумілою на той час

Люди прагнуть брати активну участь у державному управлінні на всіх рівнях - від дому до президента.

Формування інституту місцевого самоуправління бере свій початок від прийняття в рамках Європейської хартії місцевого самоврядування Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації органів влади 1.04.2014 р. Цією концепцією було закладено основи реформування, його пріоритетні напрямки та цілі. Згодом, прийняття законів «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та змін до Бюджетного і Податкового кодексів дозволило дати офіційний старт широкій реформі.

Ця реформа проводиться у кілька етапів, щоб зменшити наслідки передачі влади та запобігти прогалинам у законодавстві, спричинених цією зміною.

Перша фаза (2014-2018) досягла наступних успіхів:

• Створено 882 ОТГ (об'єднано з 4043 громадами);

• Збільшити доходи місцевого бюджету до 234 мільярдів гривень;

• Створено 767 допоміжних шкіл та 1229 філій;

• Побудувати 517 амбулаторій в сільській місцевості та забезпечити їх 513 транспортними засобами.

Одним з основних заходів, який слід здійснити на другому етапі, є прийняття Виборчого кодексу наприкінці 2019 року, тим самим встановивши новий механізм місцевих виборів. Крім того, він планує змінити повноваження та повноваження місцевих державних адміністративних органів. Ці повноваження та повноваження будуть трансформовані в держави, а їх повноваження будуть зведені до ролі контролю за законністю місцевих органів влади.

В результаті можна сказати, що місцева автономія відіграє дуже важливу роль у реформі децентралізації. Через зростаючий вплив органів місцевого самоврядування

Економічної стабільності можна досягти (шляхом створення сильної та стабільної економічної одиниці або розвиненого громадянського суспільства, яке зможе вижити через закон).Ефективне та належне використання ресурсів забезпечить потужний поштовх для розвитку технологій та промисловості.

Сучасні трансформаційні процеси в Україні визначають нові підходи до формування взаємовідносин у системі державного і місцевих бюджетів. Зміни, що відбуваються у вітчизняній економіці, характеризуються демократизацією суспільного життя та необхідністю формування такої концепції державної регіональної фінансової політики, яка стала б чинником виходу країни з фінансової кризи. Це насамперед зумовлює перенесення значного обсягу здійснюваних витрат (передусім соціальних) на рівень адміністративно-територіальних одиниць, що передбачає наявність стійких доходів місцевих бюджетів. Наука про місцеві фінанси формується в досить складних умовах. Незабезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування, а саме нестача фінансових ресурсів та нестабільність дохідних джерел, стали проблемою загальнодержавної ваги. Питання формування доходів місцевих бюджетів та побудови системи бюджетного вирівнювання за умов проведення державної регіональної фінансової політики відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування досліджено ще не досить повно. У процесі побудови бюджетної системи в країні мало використовується зарубіжний досвід, а при визначенні дохідних баз місцевих бюджетів майже не застосовуються ефективні економіко-математичні моделі [4. с. 7].

Бюджетна децентралізація залежить від інших реформ, насамперед від адміністративно-територіальної та політичної, які передбачають і зміну територіальної організації влади, і перерозподіл відповідних повноважень.

На сьогодні не викликає сумніву, що одним із головних складників здійснення комплексу економічних реформ в Україні є проведення реформи у сфері публічних фінансів. Їхній розвиток за єдиними, чітко визначеними критеріями, з обов'язковим урахуванням взаємозв'язку окремих ланок публічних фінансів між собою створює підґрунтя для побудови сучасної системи управління фінансовими потоками як на державному, так і на місцевому рівнях.

Децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування мають включати комплекс заходів стосовно впорядкування відносин у сфері володіння та користування природними ресурсами, які є на прилеглих до сільських населених пунктів територіях. Це дасть можливість розширити реальну базу для стягнення природно-ресурсних платежів і підвищити мотивацію сільських територіальних громад, щоб ефективніше й раціональніше використовували належні їм природні багатства. Вони зможуть наділяти підприємницькі структури правом тимчасового користування природними та природногосподарськими активами і отримувати за це кошти. Також це стимулюватиме до якомога ефективнішого контрольованого використання природних ресурсів місцевого значення, оскільки вся сума зборів від цього спрямовуватиметься в бюджети базового рівня.

Насамкінець необхідно запровадити орган фінансового контролю місцевих рад, який буде уповноважений контролювати надходження, розподіл і витрачання коштів від власних джерел доходів місцевого самоврядування.

Список використаної літератури:

1. Закон України: "Про місцеве самоврядування в Україні" // Чинне законодавство зі змінами та доповненнями : станом на 1 листоп. 2014 р. : (офіц. текст). – К. : Паливода А. В., 2014. – 88 с. – (Закони України)
2. Данилишин Б.М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б.М. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kontrakty.ua/article /82116.
3. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.В. Проць // Фінансовий простір.- 2015.- № 1.- С.221-227
4. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. О. Сунцова. – К. : ЦУЛ, 2010. – 488 с.

Сущенко Ірина Михайлівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник
Громова Тетяна Миколаївна, к.н.е., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА

Національне багатство – це сукупність накопичених матеріальних благ , створених працею попередніх і теперішніх поколінь людей і залучених до економічного обороту природних ресурсів і коштів [1].

Термін «багатство» розуміється кожною людиною по-різному. Для більшості, цей термін характеризує матеріальне становище людини і діє принцип «чим більше, тим краще». Така позиція має право на існування. Але в ширшому розумінні, а саме як «національне багатство» можна пояснити, як все те, що виробили люди протягом всього свого існування.

У кожної країни є своє національне багатство. Зазвичай, це культурні цінності, наукові здобутки. Я б також віднесла до національного багатства досвід попередніх поколінь людей. Все це впливає на соціальний, політичний, релігійний стан населення.

Для прикладу візьмемо національне багатство України.

Національне багатство України можна поділити на речове та не речове багатство [2, с.130].

До речового можна віднести товарні запаси народного господарства, створений і накопичений виробничий капітал (тобто, це активи), основний невиробничий капітал (це також активи, але вони функціонують в соціальній сфері, це житло, лікарні,школи, спортивні і культурно-освітні заклади та установи), майно домашніх господарств (це предмети домашнього вжитку, меблі, побутова техніка, одяг, автомобілі) та залучені в процес виробництва природні ресурси (земля, ґрунти, води, ліси, корисні копалини). Для українців матеріальне становище інколи важливіше для соціальне. Тому люди так переймаються місцем роботи, кількістю заощаджень, тобто вони хочуть бути впевнені в майбутніх періодах. Вони накопичують своє багатство у різних вимірах і через деякий проміжок часу це стає національним багатством.

До не речового багатства нації відносяться всі нагромаджені виробничі, духовні і культурні цінності. Такі як: мистецькі і літературні твори, досягнення культури, нагромаджений виробничий досвід людей та їх здібності, освітній та інтелектуальний потенціал нації, творчі здібності, національні звичаї, традиції, мораль, етичні норми. Тобто, все те, що стосується духовного життя населення.

Звичайно, матеріальний стан важливий для населення, але багато людей ставлять моральні цінності на перше місце. Адже саме завдяки не речовому багатству ми цінуємо речове багатство. Зазвичай,люди цінують свою історію, а національне багатство це і є історією нації, тільки в речовому виразі.

З точки зору сучасної науки, національне багатство – це не лише матеріальні блага і природні ресурси. Вже багато років люди вважаються найбільшим багатством нації, їх інтелектуальний рівень. Тобто, чим освіченішими, культурними є люди, тим більший їх професіоналізм та вища кваліфікація і тим багатше суспільство. Можна сказати, що чим розумніші люди, тим більше національних багатств вони зможуть створити та відтворити [3, с 315].

В Україні спостерігається високий рівень еміграції серед провідних вчених, кваліфікованих спеціалістів, тобто, Україна втрачає своє інтелектуальне багатство. Це тягне за собою безповоротні втрати ВВП, так втрата 1 % населення призводить до втрати кількох відсотків ВВП і, відповідно, можливості у створенні національного багатства. Працюючи за кордоном кваліфікований спеціаліст буде збільшувати величину національного багатства країни-імпортера. Ті самі наслідки будуть в тому випадку, коли знизиться загальний інтелектуальний рівень населення.

Під час розгляду національного багатства України не можна не звернути увагу на стан сільського господарства. Це одна з провідних галузей виробництва України, у 2018 році агросектор приніс 11,9 % ВВП в Україні і приніс майже 33% валютної виручки.

Сільське господарство – галузь економіки, яка здатна забезпечити Україні продовольчу незалежність та надає населенню велику кількість робочих місць. Але економічні можливості аграрного сектора України використовуються не повністю. Сільське господарство забезпечує більше 50% фонду споживання населення і є із лідерів серед секторів економіки в товарній структурі експорту та займає друге місце, а також вже багато років має позитивне зовнішньоторговельне сальдо [6].

Національне багатство відіграє значну роль у формування соціально-економічного становища серед населення. Тому важливим фактором підвищення економічного становища є особисте ставлення людей до такої економічної категорії, національне багатство.

Список використаної літератури:

1. Електронний ресурс library.if.ua/book/109/7422.html.
2. Кузьменко Є.О. Національне багатство та його значення у структурі національної економіки: Ефективна економіка. Дніпро,2010,№6, 129-137 с.
3. Квак М.В. Національне багатство в системі формування екологічно-збалансованого розвитку економіки України/ Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2008. Вип. 4, т. 2. 311-319 с.
4. Краєвський В.М. Еволюція економічного змісту категорії «національне багатство» / Вісник Харківського національного аграрного університету ім.. В.В. Докучаєва. 2009. №12. 157-162 с.
5. Головачов А.С. Макроекономіка. Курс лекцій. - Мн.: АУП, 2002. -253 с.
6. Електронний ресурс https://ips.ligazakon.net/document/TM004014.

Теліщук Микола Миколайович,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної
служби України, ННІ ОАА

МІСЦЕВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ЙОГО ЕВОЛЮЦІЯ

Феномен явища «місцевий економічний розвиток» виник внаслідок процесів глобалізації, які стають головними чинниками в майбутньому розвитку світової економіки. В українському законодавстві поняття «місцевий розвиток» чи «місцевий економічний розвиток» практично не зустрічається і юридично відсутні. Частіше всього ми маємо справу з поняттям «регіональний розвиток» (розвиток областей, районів), що пояснюється довгою історією високого рівня централізації державної влади і обмеженими можливостями територіальних громад впливати на свій розвиток.

Розвиток – це процес перманентних перетворень та змін наявного стану суб'єкту у досконаліший стан з вищими параметрами якісних характеристик, які виникають як накопичений результат зростання відповідних кількісних показників.

Місцевий розвиток, чи розвиток територіальних громад у високорозвинених країнах світу має пряме відношення до «місцевого економічного розвитку».

Насправді місцевий економічний розвиток є об'єктивним і складним багатогранним процесом, він стосується відносно завершеної суспільно економічної одиниці, в якій проявляються всі сторони життєдіяльності суспільства. Ця багатогранність і комплексність процесу місцевого розвитку, на нашу думку, вимагає запровадження складних системних підходів, залучення значної кількості спеціалістів з різних галузей та врахування і узгодження позицій, адже їх бачення можуть бути такими, що суперечать один одному, а іноді й навіть цілком протилежними.

Важливість, складність та багатогранність МІСЦ ЕКОН РОЗВ :пояснює наявність великого розмаїття категоріальних визначень:

Місцевий економічний розвиток (МЕР) – це спільна робота місцевих людей заради досягнення сталого економічного зростання, яке принесе економічні вигоди та покращення якості життя для всіх членів громади. («Громада» у цьому контексті визначається як місто, міська агломерація чи регіон країни).

[Джерело: World Bank]

Місцевий економічний розвиток (МЕР) є діяльністю підприємств, органів місцевого самоврядування та інших зацікавлених сторін, спрямованою на максимізацію економічних

ресурсів громади. МЕР підвищує добробут, можливості працевлаштування та якість життя громадян.

[Джерело: Don T. Iannone, Cleveland State University]

Місцевий економічний розвиток (МЕР) – це спільна діяльність влади, бізнесу та громади, метою якої є формування економічного потенціалу населеної місцевості для покращення економічного майбутнього і підвищення якості життя населення.

Місцевий економічний розвиток (МЕР) – це процес стратегічного партнерства, який допомагає прискорити темп зростання продуктивності (ключова економічна мета), стимулюючи інвестиції в нові та наявні підприємства з високим потенціалом до зростання і створюючи такі місцеві факторні умови, які тривалий час сприяють цьому зростанню. МЕР орієнтований на зростання добробуту і допомагає закласти основу національного процвітання.

Місцевий економічний розвиток (МЕР) – це процес, у якому державні та місцеві органи влади, бізнес і неурядові (громадські) організації працюють разом задля створення кращих умов для економічного зростання і додаткової кількості робочих місць.

Слід зазначити, що ці та інші визначення характеризують місцевий розвиток наступними ознаками:

- це процес, діяльність, а не стан;
- це спільна діяльність громади;
- це партнерство влади громади та бізнесу;
- суб'єктом діяльності з місцевого розвитку є місцева громада: населення території або декілька місцевих громад, об'єднаних єдиними цілями;
- рушійною силою розвитку є фактори місцевих конкурентних переваг;
- двигуном розвитку територіальної громади є економіка;
- критерієм розвитку є задоволення потреб членів громади, підвищення життєвого рівня населення, зростання стандартів життя.

Що повинна робити влада, на нашу думку, в місцевому економічному розвитку?

- Займатись питаннями МЕР – планувати, реалізовувати плани, конкурувати за інвестиції та кращі робочі місця тощо;
- Розробити та донести виразне та стимулююче економічне бачення напрямку;
- Використовувати місцевий ресурс громади для створення конкурентних переваг;
- Забезпечити мотивацію та спроможність «ключових учасників» використовувати переваги та ефективно співпрацювати;
- Створити та підтримувати інституції, що сприяють використанню інтелектуального потенціалу, постійній модернізації та інноваціям;
- Забезпечити бажання та спроможність ключових установ пристосовуватись до викликів глобальної економіки.

Місцевий економічний розвиток неможливий без спільної діяльності громад. Він пов'язаний з діями, програмами та проектами, здійснення яких дозволяє громаді підвищити конкурентоздатність та поліпшити економіку свого середовища.

Конкуруючи з іншими містами в створенні найсприятливішого середовища для бізнесу, що включає інфраструктуру та послуги якомога вищої якості за якомога нижчу вартість для підприємств, міста можуть забезпечити значний розвиток існуючого бізнесу, стимулювати створення нових підприємств і залучати інвестиції. Наявність якісніших послуг та інфраструктури дозволяють підприємствам встановлювати нижчі ціни на продукцію та послуги, що сприяє збільшенню обсягів продажу, створенню робочих місць та податкових надходжень. Збільшення податкових надходжень у результаті зростання бізнесу та більшої зайнятості означає, що міста можуть, у свою чергу, підвищити якість послуг та інвестувати в розвиток інфраструктури, стаючи таким чином ще більш привабливими для бізнесу та далі підвищуючи якість життя своїх громадян.

Місцевий економічний розвиток позитивно впливає на всю громаду включно з місцевою владою, бізнесом і громадянами.

Хочу відмітити ше один важливий аспект щодо місцевого економічного розвитку – це роль бізнесу в місцевому розвитку.

За останні роки такий підхід до місцевого економічного розвитку у США та Європі набув значного поширення. Це є відображенням суттєвого відходу від практики прямого втручання уряду в справи бізнесу, яка була поширена в багатьох країнах протягом тривалого часу і донедавна в країнах з перехідною економікою в Центральній і Східній Європі. У минулому управління місцевим розвитком здійснювалося шляхом прямого втручання національних урядів в економіку через компанії, контрольовані державою. Як свідчить досвід останніх 30 років, непрямі методи управління місцевим і регіональним економічним розвитком можуть бути більш ефективними. Наголос тепер робиться на створенні такого сприятливого для бізнесу місцевого середовища, в якому існуючі й новостворені підприємства можуть динамічно зростати і лідером якого є приватний підприємець.

Розвинутий ринковий світ зосередив увагу на місцевому економічному розвитку з початку 50-х років XX століття, наука з цього питання стала розвиватись у другій половині 70-х років. Історія зростання економіки США, Канади та європейських країн – це еволюція удосконалення МЕР. Його умовно можна розділити на чотири етапи МЕР.

Перший етап мер: промисловий розвиток (1950 - 1970 роки)

Цей етап часто називають «гонитвою за фабричними димарями». На цьому етапі було прагнення зміцнити економічну базу міст шляхом приваблення будь-якого інвестора та створення на території громади нового великого підприємства. Для цього зазвичай застосовувалися стимули (надання недорогої земельної ділянки, пільгові кредити чи полегшення будь-яких вимог до бізнесу). З'явилися перші промислові парки. Але, з часом новостворене підприємство перетворювало місто на місто однієї галузі, перспектива закриття такого «місто утворюючого» підприємства робила місцеву громаду вразливою.

Другий етап: розвиток малих підприємств (1970 – 1990 роки)

Нова хвиля місцевого економічного розвитку була породжена зростанням ролі малого бізнесу в економічному розвитку. Зусилля на підтримку місцевого економічного розвитку спрямовувалися переважно на збільшення чисельності, розвиток та утримання малих підприємств.

Почала розвиватися «м'яка інфраструктура» – бізнес-центри та бізнес-інкубатори, центри розвитку підприємництва, обслуговувальні центри за принципом «єдиного вікна», численні урядові програми різного рівня на підтримку малих і середніх підприємств.

Третій етап: розширення бази економічного розвитку (1990-2000 роки)

Характерним для цього періоду є поява інноваційного інструментарію формування та розширення бази економічного розвитку. Набувають поширення такі засоби розвитку муніципалітетів, як співпраця, створення державно-приватних партнерств, мереж та асоціацій громад, розвиток промислових кластерів та підвищення ролі інновацій.

Громади створюють належні умови для зростання місцевих компаній, формують сприятливий інвестиційний клімат, інвестують у нематеріальну інфраструктуру, заохочують співробітництво, формують мережі ділових зв'язків та цілеспрямовано приваблюють зовнішніх інвесторів своїми конкурентними перевагами. Найбільш успішними є громади, яким вдається налагодити плідну співпрацю.

Четвертий етап: сталий економічний розвиток громад (з 2000 року)

У основі місцевого економічного розвитку більшості громад лежить багатовекторність та сталість – взаємозалежність економічного, екологічного та соціального благополуччя. Рішення опираються на місцеві знання та ініціативи громад.

Кожен муніципалітет характеризується унікальним набором можливостей і проблем, а тому створює власний креативний підхід до місцевого економічного розвитку, який би враховував специфічні для нього потреби, труднощі та можливості.

Перелік чинників змін, які сформувались під впливом процесів глобалізації і невдовзі суттєво впливатимуть на місцевий економічний розвиток та на вироблення нових підходів до планування розвитку громад, можна сформувати у три групи:

Економічні чинники змін

- Скорочення значимості сировини у собівартості продукції
- Збільшення мобільності капіталу, що полегшує доступ до джерел фінансування практично для всіх, незалежно від місцеперебування
- Скорочення частки працівників, зайнятих у сировинній і виробничій сферах за рахунок збільшення частки працівників, зайнятих у сфері обслуговування.

Технологічні чинники змін

- Відсутність національних кордонів у системах зв'язку через мережу інтернет (наприклад, у системах електронної торгівлі та електронного державного управління)
- Удосконалення в логістиці, наслідком яких є скорочення потреб у вантажних перевезеннях
- Зростання важливості інформаційних послуг та інформаційних технологій в усіх секторах економіки

Регуляторні та політичні чинники змін

- Регіональне групування та регіональна інтеграція у сфері торгівлі
- Впровадження глобальних стандартів праці та охорони довкілля
- Поширення приватизації цілих галузей
- Децентралізація урядових послуг

Сучасна модель місцевого економічного розвитку базується на капіталі знань та інтелекту і пов'язує тріаду понять «глобалізація - інновація – конкурентоспроможність території». Такий підхід обумовлений високими темпами розвитку окремих країн і високою концентрацією капіталу в певних територіях та містах. Висока мобільність капіталу та природне ринкове прагнення економіки до рівноваги спричиняють перетік капіталу від одних територій, міст, країн до інших, які були найбільш сприятливі і найбільш готові до зовнішніх інвестицій. У теперішньому періоді розвитку світової економіки це стосується всіх країн з ринковою економікою. Але, зрозуміло, в кожній країні є різне сприйняття та впровадження цих процесів, що і визначає рівень розвитку їх економіки.

Успішність реалізації політики місцевого розвитку суттєво залежить від рівня наявних повноважень місцевих органів влади, а також системи балансу і розподілу повноважень між державним, регіональним (обласним) та місцевим (органами місцевого самоврядування) рівнями влади. Відомо, що високі параметри якості життя громадян та рівні розвитку економік найбільш розвинутих країн світу спричинені ,зокрема, порівняно високим рівнем децентралізації та деконцентрації, тобто значним обсягом повноважень та відповідних ресурсів для їх реалізації, переданих (делегованих) державами на «регіональний» та «місцевий» рівні управління.

Список використаної літератури:

1. Ковалевська А. В. Концептуальні основи визначення соціально-економічного розвитку регіональної соціально-економічної системи / А.В. Ковалевська, Н.А. Радченко // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 40 / Одес. держ. екон. ун-т; редкол.: проф. Звєряков М.І., проф. Ковальов А.І, проф. Буркинський Б.В., проф. Осипов В.І. та ін. – Одеса : ОДЕУ, 2010. – С. 359-364.
2. Державна регіональна політика України : особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІДС, 2007. – 768 с.
3. Бутко М. П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М. П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
4. Гордєєв О. К. Забезпечення сталого місцевого розвитку: підходи, принципи, складові [Електронний ресурс] / О. К. Гордєєв. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/4/04.pdf.

Терещенко Г.М.,
заступник директора з науково-організаційної роботи, к.е.н.,
ст. наук. співробітник
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»
Литвинчук А.О.,
к.е.н., ст. науковий співробітник
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»

РОЗВИТОК АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ ІНКЛЮЗИВНО-РЕСУРСНИХ ЦЕНТРІВ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОТГ

Забезпечення управління у сфері освіти, зокрема в сегменті інклюзивної освіти, на основі достовірної галузевої статистики та аналітики залишається одним із проблемних питань. Розвиток інформаційного забезпечення в сегменті інклюзивної освіти давало б змогу відслідковувати відповідні процеси та приймати зважені управлінські рішення при наданні освітніх послуг учням з особливими освітніми потребами.

Відповідно до наказу Міністерства освіти і науки України (МОН) від 06 вересня 2018 року № 977 було передбачено розробку та впровадження інформаційної системи автоматизації роботи інклюзивно-ресурсних центрів (АС ІРЦ), що забезпечує створення єдиного інформаційного середовища в сегменті інклюзивної освіти. За допомогою АС ІРЦ педагоги закладів загальної середньої освіти та закладів дошкільної освіти мають змогу в електронному варіанті скласти індивідуальну програму розвитку для дитини з особливими освітніми потребами, використовуючи висновки, попередньо сформовані фахівцями інклюзивно-ресурсного центру. Це полегшить їх роботу та заощадить час. Формування індивідуальної програми розвитку дитини в АС ІРЦ надасть можливість відслідковувати роботу з дитиною, налагодити взаємодію педагогів закладів освіти із спеціалістами центру для ефективнішої роботи з дитиною, тіснішої співпраці в команді психолого-педагогічного супроводу дитини.

Для дітей з особливими освітніми потребами додатково подається висновок інклюзивно-ресурсного центру про комплексну психолого-педагогічну оцінку розвитку дитини.

Інституційно-правовий статус інклюзивно-ресурсних центрів регулюється Положенням про інклюзивно-ресурсний центр .

Інклюзивно-ресурсний центр є установою, що утворюється з метою забезпечення права дітей з особливими освітніми потребами віком від 2 до 18 років на здобуття дошкільної та загальної середньої освіти, в тому числі у закладах професійної (професійно-технічної) освіти та інших закладах освіти, які забезпечують здобуття загальної середньої освіти, шляхом проведення комплексної психолого-педагогічної оцінки розвитку дитини (далі - комплексна оцінка), надання психолого-педагогічних, корекційно-розвиткових послуг та забезпечення їх системного кваліфікованого супроводу. МОН є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики щодо діяльності інклюзивно-ресурсних центрів. Методичне та аналітичне забезпечення діяльності інклюзивно-ресурсних центрів здійснюють ресурсні центри підтримки інклюзивної освіти.

Функціонування інклюзивно-ресурсних центрів (ІРЦ) визначено Положенням про інклюзивно-ресурсний центр, що було затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12.07.2017 № 545. Відповідно до постанови, основними завданнями інклюзивно-ресурсного центру є:

1) проведення комплексної оцінки з метою визначення особливих освітніх потреб дитини, в тому числі коефіцієнта її інтелекту (здійснюється практичними психологами

інклюзивно-ресурсного центру), розроблення рекомендацій щодо освітньої програми, надання психолого-педагогічних та корекційно-розвиткових послуг відповідно до потенційних можливостей дитини;

2) надання психолого-педагогічних та корекційно-розвиткових послуг дітям з особливими освітніми потребами, які навчаються у закладах дошкільної, загальної середньої, професійної (професійно-технічної) освіти та інших закладах освіти, які забезпечують здобуття загальної середньої освіти (не відвідують заклади освіти) та не отримують відповідної допомоги;

3) участь педагогічних працівників інклюзивно-ресурсного центру в командах психолого-педагогічного супроводу дитини з особливими освітніми потребами у закладах загальної середньої та дошкільної освіти, а також психолого-педагогічних комісіях спеціальних закладів загальної середньої освіти з метою моніторингу динаміки розвитку дитини не рідше, ніж двічі на рік;

4) ведення реєстру дітей, які пройшли комплексну оцінку і перебувають на обліку в інклюзивно-ресурсному центрі, за згодою їх батьків (одного з батьків) або законних представників на обробку персональних даних неповнолітньої дитини;

5) ведення реєстру закладів освіти, а також реєстру фахівців, які надають психолого-педагогічні та корекційно-розвиткові послуги дітям з особливими освітніми потребами за їх згодою;

6) надання консультацій та взаємодія з педагогічними працівниками закладів дошкільної, загальної середньої, професійної (професійно-технічної) освіти та інших закладів освіти, які забезпечують здобуття загальної середньої освіти, з питань організації інклюзивного навчання;

7) надання методичної допомоги педагогічним працівникам закладів дошкільної, загальної середньої, професійної (професійно-технічної) освіти та інших закладів освіти, які забезпечують здобуття загальної середньої освіти, батькам або законним представникам дітей з особливими освітніми потребами щодо особливостей організації надання психолого-педагогічних та корекційно-розвиткових послуг таким дітям;

8) консультування батьків або законних представників дітей з особливими освітніми потребами стосовно мережі закладів дошкільної, загальної середньої, професійної (професійно-технічної) освіти, інших закладів освіти, які забезпечують здобуття загальної середньої освіти, та зарахування до цих закладів;

9) надання консультативної та психологічної допомоги, проведення бесід з батьками (законними представниками) дітей з особливими освітніми потребами у формуванні позитивної мотивації щодо розвитку таких дітей;

10) моніторинг динаміки розвитку дітей з особливими освітніми потребами шляхом взаємодії з їх батьками (законними представниками) та закладами освіти, в яких вони навчаються;

11) організація інформаційно-просвітницької діяльності шляхом проведення конференцій, семінарів, засідань за круглим столом, тренінгів, майстер-класів з питань надання психолого-педагогічних та корекційно-розвиткових послуг дітям з особливими освітніми потребами;

12) взаємодія з місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, закладами освіти, закладами охорони здоров’я, закладами (установами) соціального захисту населення, службами у справах дітей, громадськими організаціями щодо надання психолого-педагогічних та корекційно-розвиткових послуг дітям з особливими освітніми потребами починаючи з раннього віку в разі потреби із залученням відповідних спеціалістів;

13) підготовка звітної інформації про результати діяльності інклюзивно-ресурсного центру для засновника, відповідного структурного підрозділу з питань діяльності інклюзивно-ресурсних центрів органів управління освітою, а також аналітичної інформації для відповідного центру підтримки інклюзивної освіти.

Список використаної літератури:

Про затвердження Положення про інклюзивно-ресурсний центр: постанова Кабінету Міністрів України від від 12.07.2017 № 545 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/545-2017-%D0%BF#Text

Терещук Софія Вікторівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Неокласичні дослідження починають становлення теорії фірми, саме завдяки цим дослідженням сформувалася сучасна мікроекономіка. Характерною рисою неокласичного підходу є сприйняття фірми як «чорної скриньки». Предметом дослідження неокласиків є не процеси всередині фірми як організаційної структури, а можливості визначення оптимального обсягу виробництва. Саме для його забезпечення має бути підібрана найменш витратна комбінація ресурсів «на вході» у фірму, що «на виході» має забезпечувати максимально можливий прибуток. Тобто оптимальним буде такий обсяг, за якого має місце рівність граничних витрат та граничної виручки. Можна сказати, що навідміну від неокласиків, інституціоналісти приділяють увагу зовсім іншими аспектам утворення та функціонування фірми. На них акцентовано увагу в таких визначеннях:

1. Фірма – це структура управління, що впорядковує взаємодію – між агентами в умовах опортуністичності їх поведінки, обмеженої раціональності та специфічності активів (О. Вільямсон);
2. Фірма – пучок технологічних, особистісних, методичних– особливостей та установок, який, з метою захисту від імітації, обмежено від зовнішнього світу шаром фірмово-специфічної інформації (Х. Демсец);
3. Фірма – це соціальна організація та автономне юридичне утворення,– яке виробляє та продає товари і послуги шляхом використання набору людських, фізичних та фінансових ресурсів, координація, комбінування і контроль за якими здійснюється в межах адміністративної структури (М. Морроні).

Одною з перших теорій, що репрезентує інституційних підхід, є теорія Ф. Найта («Ризик та невизначеність», 1921 р.). На його думку, фірма – це інститут ефективного розподілу ризику, а прибуток – винагорода за усунення невизначеності [2 с. 112]. Він наголосив на тому, що прийняття рішень суб'єктами ринку здійснюється в умовах недосконалої інформації, що підвищує ризик збитків. Відповідно, фірма з'являється з метою розподілу ризиків між найманими працівниками та роботодавцем. Прагнення працівників уникнути ризику та нейтральність до ризику роботодавця пояснює згоду перших працювати під управлінням за фіксовану заробітну плату [3 с. 86].

Стаття Р. Коуза «Природа фірми» (1937 р.) стала ключовою в дискусії щодо причин утворення та оптимального розміру фірми в межах інституціоналізму [3 с. 86]. Коуз зазначає, що існують витрати використання цінового механізму: на пошук інформації щодо рівня цін, ведення переговорів, укладання контракту на кожну трансакцію обміну. Фактично ці витрати можуть бути зменшені внаслідок існування фахівців з продажу

необхідної інформації, бірж, що спрощують процес укладання контрактів. Але найбільший ефект у їх скороченні забезпечується шляхом утворення фірми, де розподіл ресурсів відбувається не на основі цінових сигналів, а адміністративним шляхом. Укладання контрактів між підприємцем та працівниками дає можливість останнім займатися діяльністю відповідно до власної спеціалізації, уникаючи витрат на пошук один одного та укладання домовленостей на постачання та збут своєї продукції. Абсолютно відмовитися від ринкових трансакцій не дозволяють зростаючі з розміром фірми витрати на організацію трансакцій всередині фірми, а також витрати від непродуктивного використання ресурсів, які виникають, коли підприємець виявляється нездатним забезпечити ресурсам найкраще використання при створенні великої кількості підрозділів. Отже, оптимальним виявляється розмір фірми, за якого забезпечується рівність граничних витрат на організацію трансакції всередині фірми та на ринку. Сама фірма тлумачиться Коузом як сукупність відносин між працівниками, управляючими і власниками. Оскільки ці відносини виражаються контрактами, то фірма може бути визначена як сукупність внутрішніх та зовнішніх контрактів, кожний з яких пов'язаний з відповідними витратами.

У підході Р. Коуза щодо визначення оптимального розміру фірми легко помітити логіку граничного аналізу, застосовану в неокласичній теорії. Але розрізняються витрати, що беруться до уваги неокласиками та засновником неоінституціоналізму. Подальший розвиток теорія фірми отримала в роботах А. Алчіана та Х. Демсеца («Виробництво, інформаційні витрати та економічна організація», 1972 р.) [3 с. 87]. У центр свого дослідження вони ставлять проблему технологічної неділимості багатьох виробничих операцій, що не дозволяє адекватно визначити та оцінити внесок у вироблений продукт кожного працівника. У співробітників з'являється мотивація до опортунізму у вигляді ухилення від належного виконання обов'язків. Науковці підкреслюють, що централізоване управління трудовими ресурсами не здатне забезпечити роботодавцю додаткових вигод, оскільки по відношенню до працівників повноважень у нього не більше, ніж у покупця по відношенню до продавця. Звільнення недобросовісного працівника аналогічно відмові від послуг недобросовісного незалежного постачальника. Зі свого боку, найманий працівник також має право змінити робоче місце, якщо він не знаходить спільної мови з роботодавцем. У такому ракурсі між фірмою та ринком принципової різниці немає. Поведінка фірми (максимізація прибутку) не залежить від її інституційної форми (наприклад, від структури прав власності, що склалася в фірмі) [1]. Тому в стандартній теорії немає жодних підстав для відмінностей між фірмами Ключовою ознакою фірми, з точки зору зазначених авторів, є централізоване розпорядження нетрудовими ресурсами, тобто здійснення діяльності, за якої об'єднання ресурсів забезпечує більш високий випуск, ніж сума продуктів, отриманих від використання ресурсів відокремлено. Фірма об'єднує власників у тому випадку, якщо при її розпаді жоден з них не знайде такого ж ефективного способу використання своїх ресурсів. Для того ж, щоб скоротити трансакційні витрати на виділення, призначається особа, яка здійснює централізоване управління шляхом найму, звільнення, забезпечення контролю, а також укладає контракти із суб'єктами ринку. У результаті створюється надлишковий дохід, тобто надлишок понад наміченого випуску. У роботах інших авторів пояснення причин виникнення фірми також надається з використанням категорій трансакційних витрат, організаційних відносин. О. Вільямсон визначає, що призначення фірми – у забезпеченні захисту специфічних ресурсів від здирництва. З точки зору Д. Крепса, формування організаційної культури, яка переконує працівників у справедливому до них ставленні, є запорукою успішного пристосування фірми до неочікуваних змін. Тобто невизначеність середовища та неефективність ринкових угод, яка зростає з підвищенням частоти їх укладання та терміну дії, і обумовлюють утворення фірми.

Підбиваючи підсумки, наведемо ключові, з точки зору Р. Капелюшнікова, характеристики, що визначають сутність фірми:

- існування складної мережі контрактів;

- довгостроковий характер відносин;
- виробництво єдиною командою;
- адміністративний механізм координації шляхом наказів;
- інвестування у специфічні активи.

Висновок: отже, можна вважати що фірма створюється заради економії на трансакційних витратах, функціонує насамперед заради максимізації прибутку, але водночас переслідує і інші цілі. аналіз сучасних теорій фірми показує, що ні одна з них не дає цілісного системного уявлення про природу фірми, оскільки акцентує увагу на окремих елементах, нівелюючи значення інших складових, не менш важливих.

Список використаних джерел

1. Інституційні теорії фірми. Підручники для студентів онлайн. 2015 – 2020. URL: https://stud.com.ua/49060/ekonomika/institutsiyni_teoriyi_firmi
2. Колісніченко І. М. Інституційна економіка. Харків, 2015. 235 с.
3. Фертікова Т. М. Інституційна економіка. Миколаїв, 2010. 123 с.

Тихонова Є.В.,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІЕОМС
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна,
к.е.н., ,доцент кафедри економічної теорії

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Україна та її економічна система зазнає впливу глобалізаційних процесів, міжнародного руху капіталів, робочої сили, наслідків діяльності транснаціональних корпорацій. З огляду на це подальші організаційно-управлінські зміни та трансформації системи господарювання слід здійснювати на ґрунті дослідження й осмислення впливу глобалізації на розвиток національної економіки. Глобалізація, як економічне та суспільне явище, має двоїстий характер, що проявляється як у нових можливостях, так і загрозах. Вкрай важливо ретельно дослідити сутність, природу та тенденції глобалізації, зрозуміти траєкторію її розвитку. Це дасть змогу розробити економічні механізми й інструменти адаптації та мінімізації її впливу на національну економіку.

Теоретичні та прикладні аспекти проблем глобалізації, розуміння сутності та перспектив її розвитку, вплив на національні економіки широко висвітлюються у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких такі відомі дослідники, як В. Базилевич, З. Бжезінський, О. Біленький, О. Білорус, А. Гальчинський, Н. Гражевська, Б. Губський, В. Іноземцев, Е. Кочетов, І. Кириленко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Неклесса, В. Новицький, Ю. Пахомов, М. Портер, А. Поччаї, Р. Робертсон, В. Сіденко, С. Сіденко, С. Соколенко, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, А. Чухно та ін. Незважаючи на активне дослідження економістами проблем глобалізації, поглибленого вивчення й узагальнення на теоретичному рівні вимагають процеси впливу глобалізації на розвиток національної економіки.

Об’єктивна глобалізація є закономірним процесом формування єдиного світового політичного, економічного, соціального, культурного простору внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, посилення взаємодії та співробітництва між країнами.

Суб'єктивна глобалізація полягає у асиметричному розвитку світової економіки внаслідок організованого та реалізованого міжнародними організаціями, ТНК, розвиненими країнами одностороннього привласнення результатів міжнародного поділу праці [3].

Національна економіка — це структурно і організаційно єдина система взаємозв'язаних галузей і сфер діяльності людей, якій властива відповідна пропорційність, взаємозумовленість розміщення на території, обмеженій державними кордонами. Національна економіка є продуктом певних історичних процесів і періодів, оскільки становлення її здійснюється досить тривалий час. Національна економіка характеризується взаємозв'язком умов виробництва та його результатів і формується як єдиний господарський механізм із взаємозумовленими внутрішніми процесами та явищами. Значний вплив на особливості національної економіки справляють історичні та культурні традиції, географічне розташування країни, її роль у міжнародному поділі праці. Основу національної економіки складають галузеві й міжгалузеві комплекси, підприємства, організації, домашні господарства, які об'єднані в єдину систему економічними відносинами й виконують певні функції в суспільному розподілі праці щодо вироблення товарів і послуг [1].

По-перше, спираючись на світовий досвід, Україна правильно обрала шлях розвитку, визначивши пріоритетність ринкової системи господарювання у контексті поєднання її з принципами демократизації та соціальної спрямованості.

По-друге, вітчизняні реформатори не мали достатнього досвіду у розробці проектів таких глобальних перетворень у сфері управління економікою, яких потребувала ситуація. Більшість стратегій довелося запозичати у тих країн, які раніше розпочали процеси реформування соціалістичної економіки, але ще не мали помітних позитивних зрушень. Відсутність власної стратегії реформування вітчизняної економіки з урахуванням історичного розвитку України, традицій і менталітету її населення слід вважати одним з найбільших прорахунків реформаторів.

По-третє, міжнародні структури, які є реалізаторами процесів глобалізації (Світовий банк, МВФ, ЄБРР та інші), брали активну участь у виробленні стратегічних напрямів реформування вітчизняної економіки, надаючи фінансові консалтингові послуги, здійснюючи підготовку економістів ринкового профілю, фінансуючи проекти ринкових перетворень. Дослідження показали, що більшість рекомендацій, наданих Україні міжнародними економічними центрами, мали формальний характер, не були належно пристосовані до конкретної ситуації, яка сформувалась у вітчизняній економіці, не враховували традицій і менталітету нашого населення. Тому такі загальновизнані і апробовані в інших країнах світу прийоми оздоровлення занепадаючої економіки, як швидка приватизація, лібералізація цін, послаблення впливу держави на керування економічними процесами, відкритість національної економіки і внутрішніх ринків, не принесли вітчизняній економіці очікуваних результатів. Більше того, Україні, як і іншим постсоціалістичним країнам, довелося пройти через зниження обсягів виробництва більш як удвічі, через інфляцію, знецінення основних фондів, вкладів населення, зростання безробіття, бідності і знедоленості значної частини населення [2].

Список використаної літератури:

1. Вплив глобалізації на економічний розвиток україни в умовах євроінтеграції // URL: http://www.dnu.dp.ua/docs/ndc/konkyrs_stud/ES_19_20/robotu/5.pdf (дата обращения: 25.11.2020).

2. М. Долішній, М. Козоріз // Вісник Національної академії наук України. - 2002. - № 3. - С. 26-36. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2002_3_6

3. Шахно, А. Ю. Вплив процесів глобалізації на розвиток людського капіталу та стан національного ринку праці [Текст] / Альона Юріївна Шахно // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В.

Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 1. – С. 75-82. – ISSN 1993-0259.

Токарчук Ольга Леонідівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІФБС
Науковий керівник:
Корж Марина Анатоліївна,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

В умовах даного економічного становища, бюджет країни зазнає змін, які приносять, як позитивні, так і негативні наслідки. Основні реформи, які пов´язані з бюджетною системою в Україні на даний момент зосередженні на розширення бюджетних прав органів місцевого самоврядування та зміцнення самостійності їх фінансової системи.

Реформа децентралізації в Україні була введена для зміни неефективної системи управління країни, оскільки державна влада не спроможна швидко та якісно вирішувати проблеми окремих територіальних одиниць так, як це можуть зробити органи місцевого самоврядування, адже вони поглиблено розглядають проблеми окремої на місцевому рівні, а не держави вцілому. Саме тому передача значної частини повноважень та відповідальності від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування необхідна для ефективного функціонування країни.

Мета децентралізації полягає у:

- формуванні ефективного місцевого самоврядування для створення і підтримки середовища комфортного життя населення;
- надання якісних та доступних адміністративних,комунальних та соціальних послуг;
- вирішення проблем окремих територіальних громад.

В Україні процес децентралізації розпочався у 2014 року з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (27.02.2014). Дана реформа була необхідна нашій державі, оскільки існуюча в Україні система управління бюджетами не задовольняла потреби суспільства. Умови функціонування органів місцевої влади у більшості територіальних одиниць не змогли забезпечити створення та підтримку сприятливого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню якісних і доступних адміністративних та соціальних послуг шляхом сталого розвитку громади [1].

Складовою бюджетної децентралізації в Україні є: укрупнення адміністративних одиниць — створення окремих територіальних громад для ефективного виконання повноважень і законодавче розмежування повноважень задля уникнення дублювання виконання одних і тих завдань центральною і місцевою владою. Тому вирішення проблем на територіальному рівні покладається на органи місцевого самоврядування, а от питання більш масштабного плану вирішують органи виконавчої влади. Дотримання цієї умови дозволяє створити чіткий та результативний механізм функціонування держави, адже кожен орган влади зосереджений на власному досягненні певних цілей.

Таким чином на території України було утворено 1469 ОТГ станом на 2020 рік, які були створенні в результаті об'єднання 10988 рад [3].

Ідея ОТГ полягає у створенні окремих громад, які спроможні самостійно ефективно розпоряджатися бюджетом для утворення і подальшої підтримки середовища в якому комфортно жити та функціонувати населенню. Саме тому економічний розвиток і фінансове забезпечення територіальних громад є пріоритетним у процесі децентралізації, адже від нього залежать ефективність даної реформи.

На даний момент реформа децентралізації не завершена в Україні, тому можна простежити тенденції розвитку цього проекту, що зумовлено достатнім фінансовими надходженням до місцевих бюджетів, які є засобами реалізації проектів у різних сферах.

Рис.1. Кількість доходів до бюджетів ОТГ за 2014-2019 рр.
Складено автором на основі[2]

На Рисунок 1 видно, що власні доходи ОТГ в період 2014-2019 років постійно зростали. Так у 2014р. вони складають 68.6 млрд. грн, у 2015 р. – 98.2 млрд. грн., у 2016 р. – 146.6 млрд. грн., у 2017 р. – 192.7 млрд. грн., у 2018 р. – 234.1 млрд. грн., а у 2019 р. зросла до 267 млрд. грн. Це показує, що державна влада зацікавлена у процесі децентралізації задля покращення територіальних громад і держави вцілому.

Отже, в сучасних умовах мінливого становища економіки України бюджетна система потребує реформ задля виведення економіки держави на більш високий рівень. Основним нововведенням є децентралізація, яка зміцнює та підтримує самостійність окремих територіальних громад, також ефективно вирішує проблеми певних територій та створює всі необхідні. Децентралізація – це один із ефективних способів розвитку вітчизняної економіки, оскільки вирішення глобальних проблем супроводжується потребою розв'язання питань на місцевих рівнях. Тому децентралізація виступає механізмом перекладання певних обов'язків державної влади з метою більш результативного їх виконання, адже місцеві органи більш обізнанні в ситуації, яка виникає в регіоні.

Список використаної літератури:

1. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Указ Президента України від 27.02.2014 р. №4313. 2014. 27 лют. С.1.
2. Про державний бюджет України на 2019 рік: Закон України від 06.12.2019 р. №360-IX. Відомості Верховної Ради України. 2018.№50. ст..400.
3. Про добровільне об´єднання територіальних громад: Закон України від 16.04.2020 р. №562-IX. Відомості Верховної Ради України. 2020. №24. ст. 170.

Циганкова Софія Леонідівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Мацелюх Наталія Петрівна,
д. е. н., професор кафедри економічної теорії

ПОНЯТТЯ «ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ» В РАМКАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Поширення інституціоналізму зумовлює виникнення і розвиток нових економічних теорій, які формують вже нові запити у суспільстві, появу нових об'єктів дослідження, зокрема, людського, інтелектуального, екологічного капіталу, ризиків та трансакційних витрат. Розвиток нових теорій безпосередньо впливає на діяльність фізичних і юридичних осіб. Однією з таких теорій, що породжує необхідність змін, є теорія трансакційних витрат.

Дослідженню інституціональної теорії та впливу її на діяльність суб'єктів господарювання присвятили свої праці такі вчені, Іванишина С.Ю., Макалюк І.В., Пилипенко Г.М. та інші.

Вперше економічне трактування поняття "трансакційні витрати" було використано Р. Коузом у статті "Природа фірми", який вважається основоположником цієї категорії. У праці автор висвітлює їх суть: "Покупці і продавці мають знаходити один одного; покупці повинні вивчити те, що продавці можуть їм запропонувати, а продавці – що покупці хочуть придбати; обидві сторони мусять вивчити ціни, за якими інша сторона погодиться здійснювати операції, сторони повинні вести переговори, виробляти контракти, забезпечувати їх виконання і так далі. Створюватимуться ринки і з'являтимуться спеціалісти – дилери і брокери – для забезпечення процесу обміну. Саме витрати такої діяльності я називаю трансакційними витратами" [2].

У межах інституційної теорії не існує єдиного підходу до пояснення природи трансакційних витрат, існує як мінімум три варіанти пояснення. Існує підхід пов'язаний зі зміною неокласичного постулату, відповідно до якого витрати на отримання інформації відсутні і всі індивіди мають усю необхідну інформацію про угоду. Неоінституціональна теорія виходить з того, що ринок завжди включений у більш складну нормативну систему, в якій відбувається викривлення інформації та цінових сигналів унаслідок певної монополізації ринку й наявності структурних диспропорцій у національній економіці. Модель раціонального вибору при цьому не змінюється. Визначальним у неоінституціональній теорії є припущення про існування інформаційних витрат – додаткових витрати на пошук інформації про угоду. Таким чином, трансакційні витрати – це частина інформаційних витрат, тому світу з нульовими трансакційними витратами не існує [3].

Теорія суспільного вибору пов'язує виникнення трансакційних витрат з проблемами узгодження позицій індивідів з приводу обміну суспільних благ. Очевидна неможливість укладання відповідної угоди, якщо індивіди намагаються перекласти витрати, пов'язані з отриманням бажаного результату, на інших. Найбільшої гостроти проблема набуває під час збільшення кількості учасників угоди. Навіть якщо інформаційні

витрати дорівнюють нулю, то у разі збільшення кількості учасників обміну ймовірність узгодження ними колективних дій зменшується.

З точки зору прихильників теорії "суспільного вибору", трансакційні витрати – це витрати на узгодження вимог прямо протилежних норм, які виникають під час ускладнення виконання угод. На стику різних угод створюються умови для перетворення цілераціональної поведінки в опортуністичну. Це відбувається тому, що асиметрія інформації та суперечливість норм дає можливість індивідам просувати власні інтереси всупереч інтересам інших. Великі трансакційні витрати можна пояснити нестабільністю співвідношення різних угод, переважанням фрагментації та експансії як варіантів їх співвідношення.

Представники теорії угод вважають, що на класичному ринку трансакційні витрати відсутні. Вони виникають на неокласичному ринку, коли ринкова угода стикається з іншими угодами (індустріальними, громадянськими, суспільної думки, традиційними, творчої діяльності, екологічними).

Першоосновою трансакцій є витрати, пов'язані з укладанням контрактів, але витрати вимагають також інші необхідні при цьому види діяльності – пошук інформації, наукове забезпечення, правовий захист, посилення конкурентоспроможності продукції підприємств тощо. Конкурентна боротьба вимагає від підприємства суттєвих додаткових зусиль на організацію і проведення науково-дослідних і патентно-ліцензійних робіт, створення потужної інформаційної бази, що розширює трансакційні витрати та їхній обсяг.

В цілому всі ринкові трансакції можна поділити на три групи [1]:

1. Трансакція угоди. Здійснення фактичного відчуження та присвоєння прав власності, коли обопільне погодження ґрунтується на взаємній зацікавленості агентів угоди.
2. Трансакція управління. Дана трансакція передбачає управлінську взаємодію підлеглості, коли право приймати економічне рішення має той, хто володіє інформацією.
3. Трансакція раціонування. Передбачає перерозподіл матеріального багатства, ресурсів колективним управлінським органом. Наприклад, збори акціонерів приймають рішення про виплату дивідендів або представницький орган ухвалює бюджет.

Трансакційні витрати формуються на міжнародному рівні, на рівні держави, регіону, галузі, підприємств і організацій, домогосподарств та індивідів. Класифікація трансакційних витрат підприємства, у свою чергу, може бути проведена за різними ознаками: за власністю, організаційно-правовими формами, розміром, впливом на діяльність територіальних громад і населення. На процес формування трансакційних витрат суттєво впливає швидкий прогрес знань, що поступово змінює інституціональні основи сучасної економічної системи, а разом з ними ті мікросистеми, що сформовані навколо відповідних суспільних цінностей. Цей факт означає складність сучасних процесів інституціонального розвитку, визначальною тенденцією якого є створення стабільного порядку [1].

Отже, трансакційні витрати є ключовою категорією в інституціональних теоріях. Взаємозв'язок трансакційних витрат з інститутами та інституціями в інституціональному середовищі досить складний. Їх вивчення включає в себе багато дискусійних проблем, які потребують подальшого поглибленого їх дослідження.. Трансакційні витрати супроводжують усі аспекти діяльності суб'єктів господарювання, а тому надзвичайно важливо володіти інформацією про їх значення, адже це значно підвищує ефективність управлінських рішень.

Список використаної літератури:

1. Іванишина С.Ю. Інституціональна економіка : навчальний посібник // Дніпро : Університет митної справи та фінансів. - 2018. – 132 с.
2. Макалюк І.В. Трансакції як ключовий елемент аналізу в теорії трансакційних витрат // Сучасні проблеми економіки та підприємництво. – 2012. – вип.10. – 33-39 с.

3. Пилипенко Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності : монографія / Пилипенко Г. М. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет. - 2012. – 293 с.

Черевична Анастасія Сергіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІІТ
Науковий керівник :
Теліщук Микола Миколайовач, к.е.н., доцент

ФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ТЕОРЕТИЧНІ ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Досвід розвинених країн демонструє ефективність децентралізації влади і суттєвої її вигоди в порівнянні з централізованою формою устрою в державі. Адміністративно-територіальні одиниці в різних країнах об'єднує найголовніше – можливість приймати рішення на місцях, з мінімальним втручанням центральних органів влади. Індивідуальний сценарій розвитку дає можливість підсилювати наявні слабкі місця з метою підвищення економічної ефективності без очікування загальнодержавної черги на вирішення цієї проблеми. Мало ефективно сліпо слідувати сценаріїв інших країн, тому Україна довгий час вишукувала свій сценарій і самостійно приходила до необхідності впровадження децентралізації.

З часів незалежності України декілька разів змінювалась форма державного правління. Еволюція розвитку українських республік почалася з парламентської форми правління (1990-1991 рр.), потім була президентсько-парламентська (1991-1995 рр.), президентська (1995-1996 рр.) і декілька разів переходили від парламентсько-президентської (2006-2010, від 2014 рр.) до президентсько-парламентської (1996-2006, 2011-2013 рр.). Залежно від обраної форми республіки в державі розподіляються функції і повноваження органів влади. Відповідно, перехід від однієї форми до іншої, в першу чергу, стосується перерозподілу повноважень у владному трикутнику на національному рівні: Президент – Парламент – Уряд. Для місцевих установ різниця у тому, хто саме розподіляє ресурси на національному рівні немає. Парламент чи Уряд не можуть бути справедливими і корисними одночасно для всіх шкіл, садочків, лікарень і інших комунальних закладів, оскільки в масштабах країни розглядати кожен випадок окремо – нераціонально, а створити єдину схему розподілу – нереально. Найоптимальнішим підходом, який забезпечить вирішення проблеми нерівномірності розподілу ресурсів, є децентралізація (система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; скасування або послаблення централізації – Великий тлумачний словник української мови) [1].

З 2014 року в Україні триває процес децентралізації. Все почалося з написання нормативно-правових актів, які роз'яснюють необхідність і доцільність даної реформи, а також узаконюють діяльність утворених адміністративно-територіальних одиниць. Ураховуючи те, що станом на початок реформи у 2014 році тільки 6 регіонів в Україні були самодостатніми, а на кінець 2020 року відбулися перші місцеві вибори у 936 з 1070 ОТГ, наразі можна говорити про результати впровадження децентралізації [2].

У першу чергу, створення ОТГ дає можливість збільшити ресурсну та фінансову базу для відповідної території. Це можливе через зарахування до місцевих бюджетів 60%

податку на доходи фізичних осіб. Оскільки держава частково делегувала свої повноваження щодо розвитку окремих питань, які потребують індивідуального підходу для кожної ОТГ (освіти, медицини, соціальної інфраструктури тощо) то виділяються і додаткові трансферти. Разом зі збільшенням фінансування місцеве самоврядування отримало можливості розвитку. Одна з головних – співробітництво громад. Кожне місто чи село має забезпечувати комфортні умови для існування своїх громадян. Для цього потрібно забезпечувати такі базові потреби, як збір, утилізація та переробка сміття, забезпечення якісного централізованого водопостачання та водовідведення, ремонт та прибирання доріг, організація пасажирських перевезень, утримання пожежної охорони тощо. Зрозуміло, що на забезпечення для кожної адміністративно-територіальної одиниці окремих інстанцій, які будуть забезпечувати нормальне функціонування, потрібно значно більше ресурсів, аніж для тих самих потреб, тільки спільних для декількох ОТГ. Тому об'єднання зусиль і укладання договорів про співпрацю – вигідне економічне рішення [3].

Економічна ефективність створення ОТГ обґрунтовується також перерозподілом сфери надання послуг і працевлаштуванням населення. Формування громад включає адаптацію суспільного життя для найбільшої економічної вигоди: 1) доступність соціальних послуг (час прибуття рятувальників, надання невідкладної медичної допомоги, доступ до ЦНАП, доставка учнів до школи, тощо); 2) можливість обробки територій, що входять до ОТГ аграрними підприємствами; 3) наявність інфраструктури для виробництва і збуту життєвих благ всередині громад; 4) можливість кооперації з сусідніми населеними пунктами для розвитку зовнішньої торгівлі.

Важливими є зміни у розподілі коштів, які будуть діяти з 1 січня 2021 року. За новою системою, яка затверджена законопроектом №3614, кошти з державного бюджету будуть напряму спрямовані до новоутворених громад окремо від районних, а районні формуватимуться за рахунок власних доходів і дотацій та субвенцій, які можуть спрямовуватися з інших бюджетів. Варто зазначити, що прямі міжбюджетні відносини ОТГ і міст обласного значення з держбюджетом мають доповнюватися податком на доходи фізичних осіб (60%), місцевими податками і зборами, рентними платежами, акцизним податком, доходами з використання комунального майна, плати за надання адміністративних послуг, трансферними виплатами (дотації, субвенції). Пряме надходження коштів відповідає концепції самоврядування, оскільки дозволяє розподіляти кошти "на місцях", обходячи бюджети ширшого спрямування (районні).

Реформа децентралізації – запорука розвитку країни, шляхом індивідуального удосконалення окремих ОТГ, яка дає можливість стрімкого розвитку економічної складової, шляхом локального вирішення наявних проблем. Формування і розвиток ОТГ вирішує низку актуальних проблем, серед яких забезпечення робочих місць, доступність до соціальної інфраструктури, ефективний розподіл ресурсів тощо.

Список використаної літератури:

1. Місцеве самоврядування та децентралізація. Законодавство (навчальний модуль)/Анатолій Ткачук. – К. : ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 80 с. https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/81/Miscevesamovryaduvannya.pdf
2. Портал «Децентралізація» https://decentralization.gov.ua/
3. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi
4. Економічний розвиток в процесі децентралізації: матеріали міжнар. наук-практ. конф. 4 листоп. 2015 р., м. Дніпропетровськ/ за заг.ред. С.М. Серьогіна. – Д : ДРІДУ НАДУ, 2015. – 112 с. http://www.dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2015_11_04_Conference.pdf

Чухлєбова Анастасія Олександрівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ОАА
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії

РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Якість інституційного середовища має критичне значення для економічного розвитку. Рівень розвитку інституційного середовища визначається ефективністю захисту прав власності, якістю судової системи і її незалежністю, роботою бюрократичного апарату та глибиною фінансових ринків. Інституційне середовище складається з ряду інституційних обмежень, до яких відносяться формальні і неформальні інститути, що регламентують економічну поведінку в національній економіці. Якщо інституційне середовище має низький рівень розвитку, то це призводить до виникнення інституційного вакууму, що в свою чергу супроводжується розвитком опортуністичної поведінки і підвищує трансакційні витрати, що змушує інституціональне середовище до реакції у відповідь у вигляді формування неформальних інститутів з власними формами захисту. Саме таке інституційне середовище характерне для економіки України – йому притаманна перевага неформальних правил над формальними, що в свою чергу значно викривлює всі існуючі економічні процеси. Саме тому дане питання викликає значний інтерес як серед науковців, так і серед практиків економічної діяльності і є надзвичайно актуальним.

Дослідженням розвитку інституційного середовища займалося ряд провідних вчених (представників інституційної економічної теорії), серед яких представники «старого» інституціоналізму: А. А. Аузан, А. Дж. Тойнбі, К. А. Віттфогель, Г. Мюрдаль, Е. де Сото, Дж. К. Гелбрейт, Т. Веблен, Дж. Коммонс та представники «нового» інституціоналізму: Р. Коуз, О. Уильмсон, Д. Норт, Д. Ходжсон, А. Алчиан, К. Менгер, Г. Демсец та інші. Однак, дане питання є не достатньо дослідженим в вітчизняній економічний науці і потребує подальшої розробки з метою подальшого пошуку шляхів вдосконалення вітчизняного інституційного середовища.

Інституціоналізм є швидкозростаючим за значимістю і динамікою поширення в наукових колах напрямом економічної думки, який пропонується як методологічна база досліджень у багатьох галузях наукового пошуку. Успіх такого масштабу слід пов’язувати з універсальністю застосування бузових категорій («інститут» та «інституція») до широкого кола соціально-економічних явищ [1]. Концепція інституціоналізму завдяки своїй міждисциплінарності дозволяє теоретично і методологічно обґрунтувати вплив існуючих правил гри, у регуляторному механізмі на формування параметрів суспільно-господарської результативності. Зважаючи на те, що нашій країні притаманні перехідні процеси, треба відзначити той факт, що перш ніж сподіватися на формування високоефективної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, цей процес необхідно оформити інституційно, сформувавши необхідну інституційно-правову базу й механізми дотримання необхідних правил гри.

Тривалий розвиток національної економіки в межах радянської командноадміністративної системи доповнив формування образу економічно залежного суб’єкта господарських відносин, якому притаманні такі риси господарського

менталітету: безініціативність, низький рівень довіри до держави, відчуття безпорадності, прагнення делегувати відповідальність за власний добробут, розчинення інтересів окремого суб'єкта в суспільних, переважання у трудовій діяльності «примусу» над стимулюванням. Як наслідок можемо спостерігати гальмування економічного розвитку України, оскільки вищезгадані риси не сприяють належній мотивації ефективної економічної діяльності, вступають у протиріччя з соціально-економічними інститутами країни з розвиненою економікою. Українське суспільство, його економічна складова, в більшій мірі тяжіє до моделі східної держави, економічні реформи мають стійкий західний вектор, тому можливість мінімізувати дані протиріччя з'являються тільки за умови врахування досвіду минулого, максимальної відкритості українського суспільства, інтенсивних економічних і культурних контактів з розвиненими країнами світу, що дозволить з часом не лише перейняти, а й адаптуватися до норм та цінностей західної економічної культури [2].

Інституціональне середовище грає ключову роль у функціонуванні і розвитку національної економіки. Якщо це середовище має чітко розроблені і закріплені правила гри у вигляді формальних інститутів, наприклад, чітка визначеність і захищеність прав власності, то в такому середовищі відсутній інституціональний вакуум, що провокує розвиток опортуністичної поведінки і підвищує трансакційні витрати, що змушує інституціональне середовище до реакції у відповідь у вигляді формування неформальних інститутів з власними формами захисту[3].

Список використаної літератури:

1. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: [монографія] / Шпикуляк О.Г. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
2. Інституційний механізм сталого розвитку України в умовах відкритої економіки: монографія / [За заг. ред. доц. Запухляка В.М.]. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 248 с.
3. Д. Норт. Институциональные изменения: рамки анализа [Текст] / Д. Норт // Вопросы экономики. – 2010. - №3. – С. 7 – 16.

Шапаренко Анна Олегівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ФБС
Керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІЙНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

У розвитку економічної науки інституційна теорія, яка детермінує економічний розвиток комплексом позаекономічних чинників, займає особливе і специфічне місце. Становлення інституціоналізму як наукової школи знаменувало собою повернення економічної теорії у лоно суспільствознавчих наук, відхід від суб'єктивістсько-математичного спрощення всього розмаїття економічного життя, поновлення дослідження соціальних елементів економічної теорії[1].

Основоположником інституційних теорій став американець Р. Коуз, основні ідеї якого викладені в праці "Природа фірми". Так, теорія прав власності, розробниками якої крім Р. Коуза є А. Алгіан, Г. Демсец, С. Пейович та інші, ґрунтується на основних

припущеннях неокласичної теорії фірми, проте, крім того, містить і припущення щодо обмеженості людської спроможності збирати, обробляти і систематизувати інформацію, обмеженість якої посилюється неповнотою контрактів.

Тому теорія прав власності стверджує, що суб'єкти господарювання не мають можливості одержати достатньо повну інформацію щодо майбутнього з усіма наслідками, що звідси випливають. Тобто йдеться про нереальність абсолютної раціональності, інформованості та оптимальної поведінки людини в умовах конкуренції та економічного вибору, що призводить до прийняття не суто оптимальних рішень, а найбільш прийнятних з огляду на доступну інформацію, що є загалом обмеженою.

Отже, має місце обмежена раціональність індивіду, коли його діяльність орієнтована не на максимізацію результатів, а насамперед на збереження і по можливості зміцнення свого становища як економічного суб'єкта порівняно з іншими агентами економічної діяльності[2].

Метою фірми є мінімізація трансакційних витрат, а її суттю є пучок контрактів або домовленостей між учасниками процесу створення цінностей. Головна функція цієї фірми є узгодження діяльності з приводу виробництва товарів і послуг

Інституційна теорія фірми виходить з того, що фірма є складною ієрархічною структурою, яка діє за умов ринкової невизначеності. Основне завдання аналізу полягало у поясненні поведінки фірми в системі вартісної і неповної інформації, а в центрі уваги були питання про причини різноманітності видів фірм і їх розвитку, зокрема проблем мотивації праці, пояснення межі росту фірм, питання організації фірми, проблеми контролю і планування. Основними представниками інституційної теорії фірми є Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Вільямсон. Істиуціоналісти розуміють під фірмою соціальний інститут, тобто сукупність людей, об’єднаних єдиними мотивами діяльності. Френк Хайнеман Найт пояснював існування фірми необхідністю в інституті, який би забезпечував розподіл ризику. У праці “Ризик, невизначеність і прибуток” Ф. Найт аналізував фірму як інститут ефективного розподілу ризику, спираючись на поняття ухилення від ризику і витрати придбання інформації та визначав прибуток як винагороду за усунення невизначеності. Важливою ознакою фірми він вважав відносини найму та пов'язував її існування з тим, що вона сприяє кращому розподілу ризику між працівниками й підприємцями, а це приводить до утвердження наявності ризику як головного і всеосяжного пояснення існування та організації фірми. Він розглядав розмежування претензій на доходи фірми на стабільну складову – зарплатну плату, отриману найманими працівниками, і менш стабільну складову – прибуток, який отримує власник-підприємець, як таку, що відображає різні ступені небажання ризику і компетентності в подоланні ризику. [3].

Інституційна теорія однією з перших запровадила розгляд людини як біосоціальної істоти, довівши нереалістичність неокласичної передумови про абсолютну раціональність та інформованість, оптимальну поведінку homo oeconomicus, максимізатора-гедоніста в умовах досконалої конкуренції. Пріоритет подібного дослідження належить Т. Веблену, який ввів до аналізу психологічні мотиви нераціональної поведінки, а саме: “батьківське почуття”, “інстинкт майстерності”, “показове споживання” і, нарешті, ефект Веблена. Сучасний інституціоналізм, завдяки інтеграції економічного і кібернетичного знання, зокрема дослідженням у галузі штучного інтелекту, підвів доказову базу під тезу про обмежену (неповну) раціональність людської поведінки (Г. Саймон), про детермінацію економічного вибору передусім нормами, правилами, усталеними переконаннями. З іншого боку, інституційні моделі зі змінною (неповною) раціональністю відображають той факт, що інтелектуальні можливості людини, її здатність сприймати і обробляти інформацію, приймати рішення, концентрувати увагу, також є обмеженими, як і будь-які інші ресурси[4].

Список використаної літератури:

1. О.П. Нестеренко: Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної теорії : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54177/6/Nesterenko_institutional_theory.pdf
2. Економіка підприємств агропромислового комплексу : http://aphd.ua/pryklady-oformlennia-bibliohrafichnoho-opysu-vidpovidno-do-dstu-83022015/ (дата звернення: 19.11.2020)
3. Лотиш О.Я., к.е.н., доцент: Економічні теорії фірми: сучасні підходи та аналіз: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19756/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%203%20%D0%9B%D0%BE%D1%82%D0%B8%D1%88.pdf
4. О.П. Нестеренко: ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54177/6/Nesterenko_institutional_theory.pdf

Швець Анастасія Володимирівна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник :
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кфедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Фірма виступає одним з головних елементів ринкового господарства, а теорія фірми – невід'ємною складовою частиною історії економіки та економічної думки.Для аналізу теорії фірми існує безліч різноманітних підходів, що розкривають певні сторони її функціонування; але для здійснення ширшого аналізу необхідно скористатися синтезом наявних підходів.

«Теорія фірми» - словосполучення в економічній теорії, яке використовується яктермін для узагальнення усієї наукової дисципліни з теоретичних боків, і як конкретна система поглядів, що розкриває природу, поведінку, еволюцію та багато інших аспектів фірми [1, с.1].

Технологічні, інституціональні, альтернативні та прикладні – це групи теорії фірми, які розкривають її багатоаспектну природу з різних боків. Слід зазначити, що кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння такого складного утворення, яким є фірма [2, с.1]. Інституціональні теоріє є одним з етапів еволюції теорії фірми. Вона складається з :

1. трансакційних витрат;
2. права власності;
3. агентських відносин;
4. підприємницької теорії;
5. інтеграційна теорія.

Авторами теорії є Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Вільямсон. Їхні роботи спираються на те, що фірма є складною ієрархічною структурою, що фінкціонує за умов ринкової невизначеності. Головним завданням аналізу є пояснення поведінки фірми у

системі вартості і неповної інформації, а в центрі уваги були питання про причини різноманітності видів фірм та їх розвитку, проблем мотивації праці, пояснення межі росту фірм, питання організації фірми, проблеми контролю і планування [3, с 5]. Фірмою соціального інституту для інституціоналістів розуміється як сукупність людей, об'єднаних спільними мотивами діяльності.

Найвідомишин представником інституціоналізму є Рональ Коуз. Він першим обгрунтував контрактну природу фірми і ввів поняття «трансакційні витрати». Коуз у свої роботах писав, що фірма – це коаліція власників факторів виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, в результаті чого досягається мінімізація витрат [4, с 23]. За Коузом існування фірми було прагненням уникнення витрат зі здійснення витрат на ринку, а пов'язана дана концепція із трансакційними витратами, які примушуютьзастосовувати контракти власності і координувати дії на основі розпоряджень підприємця і адміністративного контролю.

Теорія права власності грунтується на основних припущеннях неокласичної теорії фірми, проте потрібно звернути увагу, що вона містить і припущення щодо обмеженості людської спроможності збирати, обробляти і систематизувати інформацію, обмеженість якої посилюється неповнотою контрактів. Ця теорія підтверджує факт, що суб'єкти господарювання не мають можливості одержати інформацію у достатній кількості відносно буде у майбутньому, і які матиме наслідки.

Теорія агентських відносин базується на припущеннях відносно наявності конфлікту інтересів між власниками і менеджерами : інтерес власників насамперед полягає у отриманні максимального прибутку, а метою менеджерів – задоволення особистих і професійних інтересів, прагнення до розкоші та зменшення робочих забов'язань. Дана теорія припускає, що зменшення опортунізму агента принципал може запропонувати компенсацію (винагороду), залежну від результатів діяльності, чим і добьється максимізації прибутку фірми.

Підприємницька теорія передбачає, що головним елементом у розвитку підприємства є підприємець, а головним у забезпеченні успішної діяльності є взаємовідносини підприємця та його бізнесу, а також досконаліть внутрішньофірмових важелів і механізмів використання підприємницького хисту менеджерів і усього працюючого персоналу підприємства [5, с.28].

Інтеграційна теорія передбачає, що основною метою підприємства виступає інтеграція процесу виробництва продукції і відшкодування витрат на виробництво спожитих виробничих ресурсів, але потрібно пам'ятати, що ресурси є небезмежними. Згідно з цією теорією інтегральна функція вибудовує раціональні шляхи функціонування організації, а не в забезпеченні економічних інтересів працівників та роботодавців.Підприємство (фірма) розглядається в багатьох аспектах, где підприємство є середовищем господарювання та середовищем партнерських зв'язків.

Список використаної літератури:

1.Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред.. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; Пер. З англ.. А.В. Куликова; Наук. Ред..пер. В.П. Кузьменко. – К.: А.С.К., 2002. – 229 с.

Шмаргун Тетяна Олександрівна,
Семенова Олександра Володимирівна,
здобувачі вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України, Університет державної фіскальної служби України, ННІФБС
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії,

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

Потреба корисних змін у фінансових також координаційно-науково-технічних механізмах соціального відтворення та функціонування державного господарства потребують розширення категоріального агрегату вивчення даних явищ.

Розроблення основних напрямів та шляхів формування типу економічного розвитку з урахуванням історичних особливостей трансформації та сучасного стану економіки України, а також закономірностей економічної глобалізації та процесів становлення постіндустріального суспільства, обумовлює необхідність звернення до теорії інституційних змін як теоретико-методологічної основи інституційної реконструкції.

Перетворення фінансової думки держави не може не позначитися на дії компанії так само як головного суб'єкта господарювання. Спільно з цим, саме організація вважається одним з основних предметів змін домашнього пристосування, що рухається міццю справжньої зміни економіки. Будь-яке підприємство є організацією, що самостійно виготовляє продукти, також здійснює обслуговування відповідно до власних меж, але крім того гарантує відтворення застосованих ресурсів. З інституційної точки зору організація так само як концепція вважається предметом макроінституційного впливу, здійснює власні місії у певній інституційній сфері, безпосередньо або неявно впливаючи в її зміни.

З кожною виробничою організацією нерозривно пов'язаний цілий комплекс особливих норм і правил, які стосуються її легітимізації, членства в ній, взаємовідносин і координації діяльності її членів. В поєднанні з цим кожне підприємство характеризується наявністю унікальних, внутрішніх, культурних і функціональних мікроінститутів, комбінація яких є неповторною саме для нього.

Відомі сьогодні теоретичні аспекти формування інституційної структури підприємства є доволі неоднозначними, і серед них видаються підходи Г.Б. Клейнера. Однак, низка питань відносно інституційної структури підприємства, залишається поза увагою багатьох авторів деяких наукових праць. Так як назріла потреба в поясненні як елементів інституційної конструкції, так і характеру їх взаємозв'язку на рівні фундаментальної та функціональної інституційних підсистем.

Відомо, що значний вплив на створенні мікроінституційної структури підприємства має інституційне середовище як суспільства в цілому, так і його економіки окремо. Тому можна запевнити, що інституційна структура підприємства є відображенням інституційної структури економіки.

У простому вигляді внутрішню інституційну структуру підприємства представляють двома основними рівнями: неформальні інститутів і формальні інститутів.

У свою чергу, кожен з цих рівнів, трансформуючи підходи Г.Б. Клейнера [1], можна схематично представити як дві взаємопов'язані тріади. Основу першої формують три групи фундаментальних інституційних підсистем. Це базисні інститути, які повільно і доволі важко змінюються. Другу тріаду утворюють функціональні складові

інституційного середовища. Ця група інститутів піддається змінам шляхом реалізації конкретних управлінських рішень.

На сьогодення теоретичні, а, відтак і практичні аспекти формування ефективної інституційної структури підприємства перебувають на початковому етапі дослідження. Серед науковців немає єдності у поглядах стосовно складових елементів інституційної структури підприємства, їх особливостей та взаємозв'язків.

Узагальнюючи, слід зазначити, що інституційна структура підприємства найбільш точно відображається за допомогою двох основних тріад інститутів:

– фундаментального;

– функціонального.

Фундаментальна тріада включає до свого складу такі групи неформальних інститутів: ментальні особливості працівників підприємства;
внутрішні культурні особливості підприємства;
когнітивні механізми підприємства.

Тріада функціональних інститутів охоплює: організаційно-управлінські і техніко-технологічні особливості підприємства; поведінкові схеми підприємства; досвід ринкового функціонування підприємства [2].

Таким чином можна констатувати необхідність всебічного дослідження як елементного складу інституційної структури підприємства, особливостей та характеру їх взаємозв'язку, так і методичного інструментарію у питаннях її формування на принципах оптимальності та ефективності. Перспективи подальшого дослідження вбачаються у з'ясуванні низки питань щодо побудови оптимальної та ефективної інституційної структури підприємства як на рівні фундаментальних і функціональних інституційних тріад, так і на рівні їх окремих елементів.

Основа будь-якої інноваційної системи не залежить від географічного, економічного, або іншого контексту, але відмінності можуть бути суттєвими за своїми наслідками. Можливо визначити два типи інноваційних систем:

– динамічні;

– статичні.

Для останніх особливо важливим є розширення інноваційної діяльності заради розбудови потрібних компетенцій, як на індивідуальному, так і організаційному рівнях. Інституційний розвиток вчиняє прямий вплив на ефективність технологічного розвитку та є важливою складовою розбудови системи підтримки та стимулювання сталого економічного розвитку[3].

Отже, розбіжності в структурі та функціонуванні інноваційних систем є наслідком значних відмінностей в інституційному розвитку. Навіть індустріально розвинені країни демонструють різні шляхи розвитку власних виробничих та економічних систем. Унікальність еволюційного шляху розвитку інноваційних систем пояснює певні розбіжності їх ефективності у залученні та розвитку інновацій. Для проведення порівняльного аналізу різноманітних інноваційних систем потрібно вивчити їх функції та дослідити розбіжності в ефективності, з якою ці функції виконуються. Але в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою, ці функції не є статичними. Постійно відбуваються структурні зміни. А головним чинником динаміки систем є швидкість процесу навчання, накопичення знань і трансформації їх в компетенції.

Список використаної літератури:

1. Клейнер Г.Б. Інституційна структура підприємства та стратегічне планування / Г.Б. Клейнер. – М.: Державний університет управління, 2004. – 29 с.

2. Клейнер Г.Б. Системна парадигма та теорія підприємства / Георгій Борисович Клейнер // Питання економіки. 2002. – №10. – С. 47–69.

3. Комар М.О. Природа змін інституційної Структури фірми / М.О. Комар. URL: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25474.doc.htm

Ягоденко Катерина Василівна
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІОАА
Науковий керівник
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н.,
доцент, завідувач кафедри економічної теорії

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Всі місцеві бюджети є самостійними, що забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом місцевих органів влади визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети.

Місцеві бюджети – найчисельніша ланка бюджетної системи України, яка, відповідно, є її фундаментом. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у перерозподілі внутрішнього валового продукту, фінансуванні публічних послуг, передусім соціальної спрямованості, здійснюють безпосередній вплив на задоволення різних потреб населення. Отже, формування місцевого бюджету є одним з найважливіших питань для новоствореної ОТГ.[1, ст. 6]

На даний час в рамках реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні проводиться активна робота по формуванню спроможних територіальних громад. Бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Правові засади бюджетного процесу та міжбюджетних відносин стосовно місцевих бюджетів визначаються Бюджетним кодексом України (далі – БКУ).

Усі норми БКУ, котрі регулюють відносини, які виникають на кожній стадії бюджетного процесу, є єдиними для всіх місцевих бюджетів, зокрема поширюються і на бюджети ОТГ, утворених згідно закону та перспективному плану формування територій громад. Особливості формування та виконання бюджетів ОТГ визначено ч. 4 ст. 67 БКУ та п. 38 Прикінцевих та перехідних ухвал до нього.

ОТГ, які створені за законом та перспективним планом формування територій громад області, мають такі самі повноваження, як міста обласного значення та прямі міжбюджетні зносини з державним бюджетом. До таких бюджетів, крім прибутків, що зараховуються до бюджетів сільських, селищних, міських міст районного значення, також зараховується 60% податку на доходи фізичних осіб. Для цих бюджетів застосовується горизонтальне вирівнювання податкової спроможності: визначається базова (з державного бюджету – місцевому) чи реверсна (з місцевого бюджету – держбюджету) дотація.

ОТГ отримують підтримку від держави як убвенцію на формування означеної інфраструктури, – згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної формації, – з коштів Державного фонду регіонального розвитку, а також завдяки іншим субвенціям та дотаціям із державного бюджету, якщо є підстави для надання та отримання визначених міжбюджетних трансферті.

Ради ОТГ мають право здійснювати місцеві запозичення: місцеві внутрішні запозичення; місцеві зовнішні запозичення, зокрема, завдяки кредитам (позикам) міжнародних фінансових організацій. Але слід мати на увазі, що видатки на обслуговування боргу здійснюються за рахунок загального фонду бюджету.

Контроль за дотриманням бюджетного законодавства: рада ОТГ здійснює контроль за виконанням рішення про бюджет ОТГ (ст. 114 БКУ); облдержадміністрація забезпечує контроль за відповідність бюджетному законодавству показників затверджених бюджетів ОТГ, розпису бюджету, кошторисів бюджетних установ та інших документів, які використовуються в бюджетному процесі (п. 2 ч. 1 ст. 115 БКУ).[2]

Проект «Гендерне бюджетування в Україні» (далі – ГОБ) розпочав свою роботу в Україні з 2013 року, завершення реалізації – 2018 рік, з подальшим продовженням до 31 грудня 2021 року.

На сьогодні це найбільший проект у світі із впровадження гендерно орієнтованого підходу в бюджетному процесі, метою якого є підвищення економічної ефективності і результативності видатків бюджету, що враховують потреби чоловіків і жінок та їх різних груп. Системний підхід до застосування ГОБ на державному і місцевому рівні поєднує фінансовий та соціальний аспекти бюджету, а також сприяє скороченню гендерних розривів в Україні.

Сьогодні місцеві бюджети фінансують більшість послуг для населення, тому найкраще дану управлінську технологію застосовувати до послуг соціогуманітарної сфери. Саме тут чи не найбільш чітко відображені гендерні потреби чоловіків і жінок, які досить часто є відмінними.

До переваг ГОБ на рівні ОТГ належить можливість:

- покращити якість послуг для населення за рахунок спрямування бюджетних витрат на конкретного споживача;
- підвищити ефективність реалізації політики розвитку ОТГ

через подолання наявних гендерних проблем і забезпечити
більшу підзвітність органів місцевого самоврядування;

- підвищити темпи соціально-економічного розвитку територіальної громади з урахуванням більш ефективного використання наявних ресурсів;
- підвищити інформованість і вплив громадськості, зокрема

жінок, на прийняття рішень у бюджетному процесі;

- здійснювати моніторинг досягнення політичних цілей і заяв

щодо гендерної рівності.

Впровадження ГОБ впливає на формування збалансованого бюджету, тому що поєднує два процеси, не пов'язані між собою: забезпечення гендерної рівності (захист прав кожної людини) і управління місцевими фінансами (технічний процес розподілу фінансових ресурсів, у тому числі і через бюджет). Сформований таким чином місцевий бюджет враховує потреби всіх споживачів: жінок і чоловіків, хлопчиків і дівчаток різних соціальних груп, а також гарантує їм рівні права та можливості за рахунок бюджетних коштів у процесі реалізації державної та регіональної політик.

Список використаної літератури:

1. Васильєва Н. В., Гринчук Н. М., Дерун Т. М., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф. Місцевий бюджет і фінансове забезпечення об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. / [Н. В. Васильєва, Н. М. Гринчук, Т. М. Дерун, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук] – К.: – 2017. – 119 с.
2. Овчаренко Т., Бочі А., Поворозник В. Особливості формування та виконання бюджету об'єднаних територіальних громад. 2017 Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД)

Яковчук Альона Віталіївна,
здобувач вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної
фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Громова Тетяна Миколаївна, к.е.н.,
доцент, завідувач кафедри
економічної торії

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Епоха динамічного розвитку світової економіки обумовлює пошук нових шляхів задля забезпечення умов ефективного суспільного розвитку. Забезпечення таких умов здійснюється завдяки економічним змінам, основою яких є інституційні зміни.

Питанню формування інституційного середовища та його впливу на соціально-економічні процеси присвятили свої праці зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як В. Вольчик, С. Кірдіна, Р. Нуреєв, Дж. Ходжсон, С. Степаненко, О. Яременко, Є. Попов, В. Полтерович та багато інших.

Відповідно до визначення, яке запропонували Д. Норт і Л. Девіс, «інституційне середовище - це сукупність основоположних політичних, соціальних і юридичних правил, що утворюють базис для виробництва, обміну, розподілу і споживання обмежених благ»[1, с. 154].

Сьогодні Україна, незважаючи на невирішену проблему структурної розбалансованості економіки, прагне зробити прорив у соціально-економічному розвитку та посилити свої позиції у міжнародних рейтингах. Саме ці прагнення визначають орієнтацію на функціонування інституційного середовища у двох паралельних напрямах. Перший напрямок - подолання диспропорцій за основними характеристиками національної економічної системи, а другий напрямок – забезпечення шляхів прогресивного структурного оновлення в поєднанні із переходом до постіндустріального суспільства та досягненням основних пріоритетів сталого розвитку [2, с. 41].

Варто зауважити, що одним із найважливіших висновків інституціоналізму є наступне: тенденції соціально-економічного розвитку суспільства визначаються не стільки розумінням поточної економічної та політичної вигоди для тієї чи іншої соціальної групи, скільки суспільними інститутами, що закріплені в свідомості та організаційних формах людської діяльності, стійкими традиціями і нормами поведінки, які відповідають ментальним особливостям населення.

Рівень розвитку інституціонального середовища значно впливає на економічні процеси завдяки підвищенню ефективності товарного і грошового обігу та надання суб’єктам ринку комплексу ринкових послуг, що створюють сприятливі умови для виробничої та господарської діяльності.

В економічній науці можна виділити інституціональні складові макроекономічного характеру, такі як науково-технічні, фінансові, інвестиційні, соціальні. До них також можна віднести заходи щодо покращення управління на різних рівнях економічного середовища.

Ці складові впливають на ефективність господарської діяльності ринкових суб’єктів та на підвищення їх конкурентоспроможності, а тому і на ефективність функціонування національної економіки в цілому. Вони пов’язані з управлінням і регулюванням окремих галузей економічної діяльності.

Оцінюючи інституційне середовище України, варто сказати, що існують проблеми та недоліки майже в усіх ланках адміністративної, політичної, організаційно-правової, фіскально-монетарної політики. Причинами цього є: високий рівень корупції; непрозорість інститутів; непередбачуваність політики уряду; незадовільний стан захисту прав власності.

Важливим фактором успішного інституціонального середовища є високий рівень дотримання законів у країні. Загальновідомою є залежність між рівнем дотримання верховенства права та економічним розвитком країни. Таку залежність можна пояснити наступним чином: чим вищий індекс верховенства закону, тим ефективнішим є інституційне середовище в країні, яке забезпечить також вищі темпи економічного розвитку[3, с.165].

Сьогодні для України важливим напрямом інституційної модернізації є протидія корупції, високий рівень якої призводить до посилення процесів тінізації української економіки та значних соціально-економічних втрат. Відомо,що розмір нелегального сектору, такого як «Тіньова економіка» складає 50% ВВП країни. Високе поширення корупції є наслідком не лише низького рівня розвитку демократичних інститутів і громадянського суспільства, але й небажання уряду проводити реформи, оскільки в протилежному випадку буде втрачено доступ до адміністративної ренти [4, с. 143].

Виходячи з того, що від якості функціонування інституційного середовища залежить ефективність функціонування національної економіки, інституційне середовище на даному етапі потребує вдосконалення. Для цього необхідно здійснити наступні заходи:

1. Виділення та узагальнення інституціональних складових макроекономічного рівня, що дасть можливість виявляти найбільш проблемні напрями інституціональних перетворень і формувати підходи до їх подолання.
2. Розвиток інститутів державного втручання із використанням регулюючих форм та методів монетарного і фіскального характеру;
3. Вдосконалення ринкових механізмів: регулювання валютних курсів, процентних ставок, забезпечення ста-більності на основі інфраструктури;
4. Розвиток інститутів, орієнтованих на соціальну сферу, подолання бідності, підтримання населення, забез-печення високого рівня життя;
5. Впровадження інноваційних процесів через залучення інвестицій в економічну сферу життя суспільства.

Можна зробити висновок, що сьогодні, як ніколи раніше, інституційне середовище значно впливає на розвиток економіки. На даному етапі важливим є вирішення ключових проблем, що наявні в інституційному середовищі, адже від того наскільки якісною є структура інституційного середовища, залежить рівень економічного розвитку держави та її суспільства.

Список використаної літератури:

1. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений: пер. с англ. К. Мартынова. Гос. ун-т: Высшая школа экономики. М. 2010. 256 с.
2. Васіна А.Ю. Аспекти моделювання інституційного середовища структурної модернізації національної економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету, 2017. № 22. С. 40-45.
3. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2007. 304 с.
4. Шевчук Ж. А. Проблеми розвитку інституційного середовища в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету.2016, №6. С.141-144.

Яненко Катерина Юріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України,
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник :
Теліщук Микола Миколайович, к.е.н., доцент

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

Розвиток та функціонування ринкової економіки вимагає адекватних інституційних механізмів, проте, їх створення складний і тривалий процес. Тому знання, які пропонує економістам інституційна економіка, дозволять їм краще зрозуміти як функціонує економіка, які стимули створює інституційне середовище, як інститути суспільства впливають на поведінку людей, а, отже, і на багатство суспільства [3, с. 2].

Фірма - комерційна організація, що набуває факторів виробництва з метою створення і продажу благ і одержання на цій основі прибутку. Дослідження економічної дії фірми в ринкових, економічних, управлінських, трансформаційних умовах господарювання набуває особливого значення. [4, с. 140].

З боку інституційної теорії фірма є пучком контрактів або домовленостей між учасниками процесу виробництва. Родоначальниками даної теорії є Р. Коуз та О. Вільямсон [3, с. 3]. Сьогодні дана теорія є ключовим до пояснення природи фірми в рамках нової інституціональної економічної теорії.

Поєднання елементів старої і нової господарської системи є досить суперечливим, тобто створює додаткові труднощі як для макроекономічного регулювання, так і для діяльності фірми. Тому важливими є не тільки загальні принципи господарювання, які представлені неокласичною теорією фірми, а й ті особливості, які обумовлені трансформаційними процесами Останні вимагають вивчення методологічних основ теорії фірми, її категоріального апарату, наповнення його інституціональним змістом, який конкретизував би економічну поведінку фірми в нових умовах господарювання. На всіх етапах економічного розвитку фірмі належало особливе місце. Неокласична теорія розглядає фірму як «чорний ящик». У цей ящик надходять ресурси, а з нього виходить готова продукція, і ця трансформація здійснюється відповідно до характеру виробничої функції:

$$Q = f(L; K; T…),$$

де *Q* - це обсяг виробництва, *L* - праця, К - капітал, Т - технічний прогрес. [1, с. 153].

У цій теорії фірмі навіть не потрібно бути організацією. Досить одного власника, що водночас вважається розпорядником, наділеним абсолютним знанням виробничої функції і цін. Збільшення компанії також гарантується через результат доходів, максимізація яких вважається або головною мішенню, або одним із важливих характеристик дії компанії в торзі.

Фірма з точки зору інституціоналізму є вихідною сходинкою формування і функціонування сучасних капіталістичних монополій. Тому і центром уваги інституційного аналізу є великі компанії. Проблема аналізу економічної поведінки фірми отримала своє подальше існування у теоретичних концепціях нео інституціоналізму. Фірма в концепції «нового» інституціоналізму трактується як мережа двосторонніх довгострокових контрактів між власниками ресурсів, які заміщають ринок продуктів і ресурсів, де цінові сигнали відіграють відносно невелику роль.

Особливий внесок в розвиток теорії економічної організації вніс О. Вільямсон, розглядаючи механізм функціонування «керуючої» фірми (великої корпорації, що займає

монопольне становище на ринку). Теорія організації тісно пов’язана з безліччю менеджерських теорій, де розглядаються цільова функція корпорації, моделі поведінки менеджерів залежно від умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Згідно думці Олсона, фірма - це плануюча система колективних зусиль, де кожен член має свою чітко визначену роль, проблеми, прямі обов'язки з метою здійснення місії. [2, с. 289].

Отже, у наш час інтенсивно йде процес формування ринкових відносин. Величезну роль у цьому відіграють фірми, кожна з яких має свою структуру, ціль та призначення. Будь-яка фірма в ході своєї діяльності повинна вирішувати ряд завдань. Що і в якій кількості виробляти, як виробляти свою продукцію чи за якою ціною продавати продукцію. Все це, та навіть більше відноситься до обов`язків фірми. Існуючі теорії допомогли цілісно розкрити значення фірми в економічних та фінансових відносинах, зрозуміти проблеми розвитку як всередині, так і зовні фірми, а також зрозуміти, що і як впливає на її розвиток в цілому.

Список використаної літератури:

1. Васильцова В. М., Тертишний С. А. Інституційна економіка: Навчальний посібник. Стандарт третього покоління. СПб.: Пітер, 2012. 153 с.

2. Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. Економічна теорія. - Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. с. 285-290 - (Серія «На допомогу студенту УДФСУ, т. 56). 289 с.

3. Одинцова М. И. Институциональная экономика. Учебное пособие. 3-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.

4. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.

Яцунь Юлія Віталіївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Міністерство фінансів України
Університет державної фіскальної служби України, ННІ ЕОМС
Науковий керівник:
Мацелюх Наталія Петрівна,
д. е. н., професор кафедри економічної теорії

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД

Трансакційні витрати виникають внаслідок взаємодії підприємств з іншими суб’єктами інституційного середовища, що суттєво збільшує ціну товару, не змінюючи його споживчої вартості. Вважаємо, що скорочувати питомі трансакційні витрати дозволяє соціальний капітал, який встановлює відсутні зв’язки, економить час економічних агентів на пошук необхідних контрагентів та обговорення умов здійснення трансакцій, збільшує їх частоту та різноманітність [1].

Інституціональна структура як ієрархічно структурована сукупність інститутів лежить в основі економічної діяльності та упорядковує правила взаємодії економічних суб’єктів. В рамках інституціональної структури здійснюється економічна взаємодія, і від якості інститутів та того, яким чином вони упорядковані, залежить ефективність діяльності економічних суб’єктів. Тому держава повинна створювати, підтримувати та

слідкувати за дотриманням тих норм та правил, які дозволяють мінімізувати трансакційні витрати учасників ринкової діяльності та відповідно підвищити її ефективність.

Спочатку впровадження нових норм та правил супроводжується зростанням трансакційних витрат. Виникнення нових правил тягне для зацікавлених сторін нові трансакційні витрати (на зміну поведінки, на захист правила і що важливо на придбання знання про це правило; те, що це знання не безкоштовне, доводять високі зарплати юристів і бухгалтерів) і перерозподіляє вигоди. Зовсім необов'язково, навіть якщо сумарний виграш виникає, щоб ніхто із зацікавлених осіб не виявився в збитку. В цьому випадку, в повній відповідності з теорією Норта, навколо цих правил складаються інститути, що дозволяють знизити трансакційні витрати, пов'язані з існуванням писаного правила. Шляхи зниження цих витрат різноманітні, але можна виділити три функції цих інститутів: зниження витрат слідування правилу, зниження витрат порушення правила і зниження витрат захисту правила.

Найчастіше засобом мінімізації трансакційних витрат є переведення бізнесу в тіньову сферу. Таким чином «слабкість» держави в області дотримання прав власності непрямим чином провокує формування тіньових форм діяльності. Тому в умовах зростання тіньового сектора економіки держава повинна створювати ефективну дієздатну сукупність інститутів, які дозволять мінімізувати трансакційні витрати підприємницької діяльності та повернути її в легальне русло [2].

Важливу роль категорія трансакційних витрат відіграє також у вирішенні проблеми оцінки ефективності функціонування інституційних структур, ефективності розміщення та використання ресурсів у різних сферах економічного життя.

Для перехідного періоду України характерне суттєве зростання трансакційних витрат, тому нерідко з метою зниження рівня цих витрат створюються відносно замкнені фінансові імперії (холдінги або корпорації) з власними банками, страховими компаніями, підприємствами. Це один із мотивів створення в країні потужних корпорацій, промислово-фінансових груп, технопарків та інших об’єднань. За сучасних умов у зв’язку з переходом економічних систем на більш високий рівень розвитку, прискоренням науково-технологічного прогресу, спеціалізацією та глобалізацією економічного простору більш активно проявляється тенденція до зростання трансакційних витрат, рівень яких у світовій практиці нерідко досягає половини вартості кінцевої продукції. Ця обставина стала обґрунтуванням теоретичних концепцій щодо використання категорії трансакційних витрат для оцінки ефективності соціально-господарських процесів у ринкових умовах, і насамперед ефективності функціонування підприємницьких та інших структур як складових інституціональної інфраструктури суспільства.

Подальший розвиток економіки країни, перехід на інноваційну модель потребує в інституційному відношенні відповідних змін, формування національної інноваційної системи, що передбачає зміцнення та укрупнення виробничих підприємств в науково-виробничі корпорації, суттєве розширення мережі малих та середніх підприємств, у тому числі малих інноваційних (венчурних) фірм, що сприятиме подальшому зростанню рівня трансакційних витрат до їх певної стабілізації [3].

Список використаної літератури:

1. Грицаєнко М.І Трансакційні витрати: сутність, класифікація та зв'язок з соціальним капіталом / Грицаєнко М.І. [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – №3(35) - Київ – 2017 – С. 249-255. Режим доступу: http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/4718/1/Грицаєнко%20Н.%20статья%20ТДАТУ%202017%20%281%29.pdf
2. Стрижак О.О. Інституціональна структура як засіб мінімізації трансакційних витрат / Стрижак О.О. [Електронний ресурс] // Актуальні проблеми сучасного економіко-гуманітарного дискурсу в Україні – Кривий Ріг – 2018 – С.192-194. Режим доступу:

http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/19416/1/Збірник%20%20міжнарод%20конфер%202018.pdf
3. Данько М.С. Методологічні особливості оцінки рівня трансакційних витрат у науково-інноваційній сфері / Данько М.С. [Електронний ресурс] // Економіка і прогнозування – 1 – 2016 – С. 86-97. Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_04_1_86_uk.pdf