

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 131

Дніпро
ПДАБА
2018

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №9 від 27.03.2018 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних

INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №131. –
Дніпро: ПДАБА, 2018. – 229с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізбережучого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2018

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>Кухар О.В., к.е.н.</i> ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД.....	5
--	---

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

<i>Натха А.О., Сімахова А.О., к.е.н.</i> ОЦІНКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	15
<i>Орловська Ю.В., д.е.н.</i> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ АЕРОПОРТІВ В АЕРОПОРТОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ.....	22
<i>Панкратова О.М., к.е.н.</i> АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛУ: УКРАЇНА ТА КРАЇНИ СВІТУ.....	32
<i>Хмара М. П., к.е.н.</i> МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ НА ШЛЯХУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	41

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Василик А.В., к.е.н., Іщенко О.В.</i> ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У СУЧАСНОМУ РЕКРУТИНГУ УКРАЇНИ.....	53
<i>Даниленко О.А., к.е.н., Поправко Т. В.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ І НАПРЯМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	64
<i>Івашина О.Ф., д.е.н., Івашина С. Ю., к.е.н.</i> ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ.....	76
<i>Панасенко Н.Л., к. е. н., Лисенко М.В., к. ф.-м. н.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ В УКРАЇНІ.....	85
<i>Чиричинко Ю.В., д.е.н., Білова Н.А., д.біол.н., Зайцев В.Є., к.е.н.</i> ОКРЕМІ СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ.....	97
<i>Shynkaruk L. Dr.of Econ.Sc., Baranovska I., PhD in Economics, Milman L.</i> THE ROLE OF HOUSEHOLDS IN ECONOMY MODERNIZATION OF A COUNTRY.....	104
<i>Шуляк Б.В.</i> ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	114

ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Бухтіарова А.Г., к.е.н., Купрєєва Я.М.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ.....	128
---	-----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Ларікова Т.В., к.е.н.</i> АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК АКТИВІВ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ, ГАРМОНІЗОВАНИХ З МСБОДС.....	140
<i>Пачева Н.О., к.е.н.</i> ВПЛИВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ.....	152
<i>Пономарьов С.В., к.е.н.</i> ЕКОНОМІКО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	161
<i>Сердюков К. Г.</i> ОЦІНКА ЗРІЛОСТІ МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ТОВАРИСТВІ.....	170
<i>Фесенко В. В., к.е.н.</i> ОЦІНКА НАДІЙНОСТІ ПОВ'ЯЗАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ВНУТРІШНЬО-КОРПОРАТИВНОГО АУДИТУ ГРУПИ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	184
<i>Шуміло О.С., к.е.н.</i> ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	194

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

<i>Кладченко М.В.</i> КОШТОРИС ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	205
<i>Матукова Г.І., д.п.н.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ: ПОНЯТТЯ, КРИТЕРІЇ, ПОКАЗНИКИ.....	218

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3:332.1

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД

Кухар О.В., к.е.н.

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне
Незважаючи на численні ґрунтовні дослідження і навіть формування окремого наукового напрямку, що отримав назву «spatial economics», економічна наука досі не створила цілісної теорії просторового розвитку та методології аналізу економічного простору, що унеможливує вирішення цілої низки науково-практичних проблем. Економічний простір як об'єкт досліджень не є чітко означеним. Відтак, автором запропоновано власний теоретичний підхід щодо визначення змісту економічного простору як інституційного середовища, сформованого системними економічними взаємозв'язками між просторовими одиницями за допомогою матеріальних і нематеріальних об'єктів. При цьому, одиницею економічного простору виступає «інституційна одиниця» – основоположна категорія Системи національних рахунків. Це дає змогу дослідити основні властивості економічного простору: об'єм (визначається інституційними одиницями та процесами, що відображають взаємодію між ними), щільність (визначається нерівномірністю розміщення економічних ресурсів і неоднорідністю зовнішніх середовищ) та ієрархічність (відображає різномасштабність просторових економічних утворень). Такий підхід забезпечує методологічну базу порівняльного аналізу економічного простору на різних рівнях його ієрархії, а також допомагає краще зрозуміти закономірності просторового розвитку економіки.

Ключові слова: економічний простір, просторовий розвиток економіки, інституційна одиниця, об'єм економічного простору, щільність економічного простору, ієрархічність економічного простору.

UDC 330.3:332.1

THEORY OF ECONOMIC SPACE: INSTITUTIONAL APPROACH

Kukhar O., PhD in Economics

National University of Water and Environmental Engineering, Rivne

Despite numerous of ground studies and even the formation of a separate scientific field, called «spatial economics», the economic science has not yet created a holistic theory of spatial development and a methodology for analyzing the economic space, which makes it impossible to solve a whole range of scientific and practical problems. Economic space as an object of research is not clearly defined. Thus, the author suggests his own theoretical approach to determine the content of the economic space as an

institutional environment, formed by the system of economic relations between spatial units with the help of material and non-material objects. At the same time, the «institutional unit» (the underlying category of the System of National Accounts) serves as the unit of economic space. This approach allows us to explore the main properties of the economic space: the volume (determined by institutional units and processes reflecting the interaction between them), density (determined by the uneven distribution of economic resources and the heterogeneity of external environments) and hierarchy (reflecting the diverse scale of spatial economic entities). This approach provides a methodological basis for comparative analysis of economic space at different levels of its hierarchy, and also helps to better understand the regularities of spatial development of the economy.

Keywords: economic space, spatial development of economy, institutional unit, volume of economic space, density of economic space, hierarchy of economic space.

Актуальність проблеми. Усі економічні процеси пов'язані з певним часом та місцем, відтак аналіз просторових залежностей є важливою складовою дослідження еволюції економічних систем. Такий підхід дає змогу позиціонувати економічний простір як об'єкт дослідження економічної теорії. Зрештою, концепція економічного простору виконує певну методологічну функцію, без урахування якої сучасна економічна теорія не здатна успішно вирішувати проблеми, що виникають в аналізі реальної дійсності.

Проблема просторового розвитку економіки стає дедалі актуальнішою на початку ХХІ ст. в умовах економічної інтеграції та глобалізації. Вона є багатоаспектною та міждисциплінарною, включаючи широке коло питань інституційного середовища, ресурсного забезпечення, науково-технічного прогресу, геополітичних процесів, етнокультурної еволюції тощо.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичний фундамент дослідження економічного простору закладено в розробках іноземних науковців, зокрема У. Айзарда [1], Д. Баттена [2], М. Бекмана [3], А. Гранберга [4], П. Кругмана [5], А. Льоша [6], П. Мінакіра [7], Т. Паландера [8], Ф. Перру [9], Й. Тюнена [10] та ін. Вони окреслили коло основних питань та категорій, обґрунтували власне бачення перспектив просторового розвитку окремих регіонів, країн та світової економіки в цілому. Вивченню загальних проблем економічного простору присвячені фундаментальні дослідження українських вчених, зокрема В. Геєця, Б. Данилишина, М. Долішнього, Н. Чалої та ін. Науково цінним є внесок сучасних вітчизняних економістів у дослідження окремих

аспектів просторової економіки. Так, І. Яскал уточнив співвідношення між категоріями «економічний простір» та «просторова економіка», дослідив причини, через які фактор простору не був предметом розгляду класичних економічних теорій [11]. Р. Матвієнко визначив сутність економічного простору за допомогою процесуального підходу та здійснив аналіз структури регіонального економічного процесу як динамічної системи [12]. Н. Прямухіна працювала над формуванням теоретико-методологічних засад і практичного інструментарію щодо розвитку регіонального економічного простору в умовах трансформаційних зрушень [13].

За наявної множини поглядів та концепцій просторового розвитку слід констатувати відсутність цілісного підходу (парадигми) та методології аналізу економічного простору, що унеможливають вирішення цілої низки науково-практичних проблем, таких як визначення розміру та якості економічного простору, закономірностей його розвитку, ефективних засобів регулювання економічного простору на усіх рівнях його існування тощо. На ці питання економічна теорія досі не може надати однозначних відповідей.

Мета роботи: розробка теорії економічного простору на основі інституційної парадигми, що уможливорює вимір та аналіз основних властивостей економічного простору, закономірностей його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Нажаль, серед науковців досі немає уніфікованого визначення поняття «економічний простір» та задовільної методики його дослідження. Так, наприклад, А. Гранберг наводить таке визначення: «Економічний простір – це насичена територія, що вміщує множину об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, господарсько освоєні і рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі тощо. Кожен регіон має свій внутрішній простір і зв'язки із зовнішнім простором» [4, с. 25]. Тобто простір трактується як територія якогось регіону (місце), що має певні зв'язки з територіями інших регіонів. Інакше кажучи, економічний простір – це сукупність місць розміщення економічної діяльності в межах національної території. П. Кругман, в свою чергу, не наводячи формального визначення поняття «економічний простір», описує взаємовідношення національної економіки та економіки регіону, як співвідносних і вичерпуючих всю повноту просторової парадигми об'єктів розгляду і наукового аналізу [14].

Як зазначає А. Мазур, сучасна вітчизняна економічна теорія розуміє під економічним простором динамічну систему, що включає потоки наявних ресурсів розвитку (трудові ресурси, інформація, виробничі сили тощо) та інфраструктурні об'єкти (інженерні, комунікаційно-інформаційні, культурні), якими рухаються ці потоки. Сюди ж відносять і локалізовані центри політичного управління цими потоками.

Один з російських ідеологів теорії просторового розвитку економіки П. Мінакір визначає економічний простір як форму існування економіки, сукупність взаємодіючих економічних агентів, певним чином розподілених у географічному просторі. Відтак, основним завданням просторової економіки є пошук найкращого способу задоволення потреб при заданих ресурсах, характері їх просторового розподілу та взаємодії просторово розподілених економічних агентів [15, с. 20]. О. Гульбасов визначає економічний простір як фіксацію в кожний конкретний момент часу пропорцій та масштабів різних об'єктів (господарських систем різних рівнів ієрархії, інститутів, організацій тощо). О. Біяков запропонував доволі специфічне і водночас науково продуктивне визначення економічного простору як відношення між економічними процесами суб'єктів господарювання та сукупним економічним процесом щодо формування можливих результатів економічної діяльності [16, с. 23].

Серед існуючих підходів щодо визначення змісту економічного простору можна виділити:

- **територіальний** (є домінуючим серед інших), відповідно до якого економічний простір обмежується територією країни чи регіону;
- **ресурсний**, відповідно до якого економічний простір може виникати будь-де, де люди здійснюють стійкий вибір з приводу використання обмежених ресурсів;
- **інституційний**, відповідно до якого інституційне середовище формує економічний простір, в котрому відбуваються соціально-економічні процеси між суб'єктами, і, водночас, має місце зворотній вплив економічних агентів на інституційне середовище;
- **інформаційний**, відповідно до якого економічний простір трактується через інформаційну складову економічного процесу.

Виходячи з інституційного підходу, який видається найбільш науково продуктивним та поширеним серед сучасних економістів, зміст економічного простору можна визначити як інституційне середовище, сформоване системними економічними взаємозв'язками між

просторовими одиницями за допомогою як матеріальних (природних ресурсів, інженерних споруд, транспортних засобів тощо), так і нематеріальних (інформаційних технологій, електронних документів, конкуренції тощо) об'єктів. Це комплекс взаємозв'язків, в яких кожна одиниця є одночасно і суб'єктом з власними цілями, ресурсами та цінностями, і об'єктом, на який спрямовані дії інших одиниць. Таким чином, економічний простір – це не територія (місце), де відбуваються господарські процеси, а переважно абстрактна конструкція, що відображає соціально-економічну еволюцію просторових одиниць у їх взаємозв'язку. Означений підхід дає змогу дослідити зміст та форми економічного простору, його властивості та закономірності розвитку. Він забезпечує можливість порівняльного аналізу на різних рівнях ієрархії економічного простору.

Представляється, що одиницею економічного простору слід вважати інституційну одиницю, що є методологічною основою обліку в Системі національних рахунків. Це господарюючий суб'єкт, який володіє активами і має право здійснювати економічні операції з іншими суб'єктами. СНР розрізняє 2 типи інституційних одиниць: фізичні особи (домогосподарства) та юридичні особи (фірми) незалежно від їх розміру та організаційної форми. Інституційні одиниці володіють різними ресурсами та потенціалом, а взаємодія між ними призводить до зміни економічного простору. При цьому, одним з ключових простороутворюючих механізмів є ринковий механізм реалізації інтересів просторових одиниць. Таким чином, економічний простір є похідним від еволюції та взаємодії просторових (інституційних) одиниць. Інституційний підхід до визначення змісту економічного простору дає змогу виділити низку його основних змістових характеристик (властивостей).

Об'єм. Об'єм економічного простору не є одновимірним параметром. Він визначається інституційними одиницями та процесами, що відображають взаємодію між ними. Вимір об'єму економічного простору є складною справою, оскільки він має як формальні (державно-адміністративні), так і неформальні (зони впливу або тяжіння) межі. Подібно до фізичного простору Всесвіту ми можемо його досягнути, проте не можемо його точно виміряти, адже багато елементів економічного простору не піддаються кількісній оцінці в силу методологічних складностей. Людська діяльність протягом мільйонів років здійснювалась у межах біосфери майже виключно на поверхні Землі.

Відтак, межами економічного простору виступала локація економічних суб'єктів, а згодом по мірі розвитку ринкової інфраструктури для визначення меж економічного простору стали використовувати межі ринків. Проте у ХХ ст. економічний простір зазнав суттєвих змін. Газові свердловини глибиною в тисячі метрів, виведення на орбіту супутників та орбітальних станцій, вирощування в космосі рослин і бактерій, виробництво сонячної електроенергії та багато інших наукових експериментів вже суттєво розширили межі економічного простору людства та змінили його об'єм. Подібні зміни інтенсивно відбуваються й на нижчих рівнях ієрархії економічного простору (країн, регіонів чи фірм): економічні та адміністративні кордони поступово розчиняються. Багато фірм продають свою продукцію на ринках, розташованих за тисячі кілометрів від місця виробництва, в інших країнах, на інших континентах. Динаміка обсягів міжнародної торгівлі протягом кількох десятиліть постійно перевищує динаміку світового ВВП. Великі корпорації інтенсивно будують (купають) виробничі потужності далеко за межами свого заснування (локації). Ще більш мобільними є домогосподарства, котрі через масову міграцію можуть виступати складовими та впливати на об'єм одночасно кількох національних чи регіональних економічних просторів. Тому в статистичних довідниках марно шукати реальні точні дані про об'єм економічного простору певних країн чи локальних економічних просторів. Економічній науці ще доведеться розробити методіку виміру об'єму економічного простору з урахуванням сучасних тенденцій та можливостей його розвитку.

Разом з тим, для характеристики об'єму економічного простору доцільно використовувати передовсім такі показники:

- обсяг виробництва (доданої вартості);
- доходи та витрати просторових (інституційних) одиниць;
- величина наявних (доступних) економічних ресурсів;
- економічний потенціал (можливість впливати на інші економічні простори).

Жоден із показників не є самодостатнім, оскільки економічний простір змінюється одночасно у різних вимірах. При визначенні об'єму економічного простору важливе не стільки його абсолютне значення, скільки динаміка, що відображає напрям та інтенсивність змін.

Щільність (інтегрованість). Щільність проявляється у різних формах просторової організації економічної діяльності, що, в свою чергу, визначається нерівномірністю розміщення економічних ресурсів і

неоднорідністю зовнішніх середовищ. В економічному просторі подібно до фізичного простору існують «згустки» економічної діяльності, що виникають у місцях найкращих з кліматичної, ресурсної та інфраструктурної точок зору умов для її здійснення. Подібно до зірок, щільність матерії в межах яких створює гравітаційні пастки та «чорні діри», що утримують на орбітах цілі планетні системи і водночас прирікають самі зірки на співіснування в рамках сузір'їв і галактик на складні взаємні еволюції, просторові економічні «згустки», такі як регіони, країни та інтеграційні утворення, мають різну силу тяжіння, формуючи просторові підсистеми. Чим кращі умови, тим вища в цілому щільність економічної діяльності. Чим вища щільність, тим сильніший гравітаційний ефект тяжіння даним просторовим «згустком» економічних суб'єктів, залучених ефектом масштабу і агломераційними ефектами, що призводить до подальшого збільшення щільності. На думку П. Мінакіра, роль «гравітаційних сил», що визначають межі просторової концентрації інституційних одиниць і закономірності їх взаємодії та мобільності, відіграють монетарна та інституційна системи [7, с. 44]. Насправді, силою тяжіння в економічному просторі виступає економічний інтерес індивідуальних інституційних одиниць або спільний економічний інтерес їх груп.

Зрештою, як і у випадку фізичного простору, надмірне зростання щільності економічних взаємозв'язків неминуче призводить до погіршення умов економічної діяльності в «згустку» і до перенесення частини економічної активності в зони меншої щільності та порівняно кращих умов. В історії людства не було і не буде цілком сталого економічного простору (на рівні господарюючого суб'єкта, регіону чи держави), який протягом століть не зазнавав би суттєвих змін об'єму та щільності.

Очевидно, що на щільність економічного простору впливає відстань між просторовими одиницями. При цьому, в традиціях просторового аналізу береться до уваги не фізичний її вимір у кілометрах, а економічний вимір у транспортних витратах на переміщення людей, матеріальних благ чи інформації. Варто також враховувати, що економічна оцінка відстані часто залежить як від фізичної віддалі, так і від напрямку руху. Саме тому, наприклад, сформувався в Середньовіччі торговельний шлях «з варяг у греки», який не просто сполучав різні частини Європи, а мав визначений напрям, що забезпечував зменшення економічної відстані між Північчю і Півднем. Останніми десятиліттями

щільність глобального економічного простору невпинно зростає завдяки розширенню інтернет-мережі та зростанню швидкості передачі інформації – ключового ресурсу прийдешньої постіндустріальної епохи.

В сучасній економічній науці існує багато наукових підходів щодо оцінки щільності економічного простору. Зокрема, С. Кириллова та О. Кантор пропонують для оцінки щільності національного економічного простору низку показників: обсяг вантажних перевезень та параметри зовнішньої торгівлі, обсяг пасажирських перевезень та показники міграційного приросту, обсяг інвестицій та показники руху капіталу [17, с.61]. Адекватним вимірником щільності економічного простору є також відношення обсягу внутрішнього товарообміну до сукупного обсягу виробництва. Такий показник можна обчислити на різних рівнях аналізу (ієрархічності) економічного простору.

Ієрархічність (просторовий порядок). Відображає різномасштабність просторових економічних утворень, що дає змогу виокремлювати різні рівні однорідних економічних структур; водночас ієрархічність означає наявність якісно відмінних між собою підпросторів, які формують, в кінцевому рахунку, економічний простір людства. Нажаль, у наукових дослідженнях рівні ієрархічності погано розмежовані через фрактальність, коли один економічний простір, будучи самостійним елементом, є складовою іншого простору, в той час як обидва представляють собою єдину цілісність. Відтак, зустрічаються терміни «єдиний економічний простір», «глобальний економічний простір», «спільний економічний простір», «національний економічний простір» тощо.

Виходячи з теоретичного підходу, що ґрунтується на визначенні одиниці економічного простору, слід розрізнити:

- одиничний (індивідуальний) економічний простір – відображає передовсім внутрішні економічні процеси та взаємозв'язки в середині просторової (інституційної) одиниці. Одиничні простори як клітини біологічного організму можуть мати різну будову, об'єм та щільність зв'язків, відображаючи різноманіття економічної природи;
- локальний (регіональний, кластерний) економічний простір – відображає сукупність одиничних просторів у їх взаємозв'язку, що перебувають під впливом соціально-економічних чи інституційних полюсів (центрів тяжіння). Такими полюсами можуть бути міста, регіони, родовища ресурсів, система водо- чи електропостачання, юрисдикція державних органів тощо, які утворюють економічні «згустки» і в той чи

інший спосіб притягують або підпорядковують собі інші просторові одиниці. Регіони та кластери можуть бути як національними (внутрішніми), так і транскордонними;

➤ національний економічний простір – об'єднує різні за масштабом та функціональним призначенням одиничні та локальні економічні простори (в тому числі транскордонні), територіальна організація яких залучає простір у процес життєдіяльності країни, формуючи своєрідні регіональні простори й обумовлюючи особливості та специфіку просторового розвитку, спільну організацію і координацію економічної діяльності на певній території. Основою національного економічного простору виступає інституційна монополія держави, котра забезпечує загальнонаціональне законодавство, єдину грошово-кредитну систему, національну енергетичну, транспортну та інші системи. Разом з тим, національний економічний простір країни в сучасних умовах глобалізації світової економіки зазнає дедалі більшого впливу ззовні, що може мати як безпосередні вигоди, так і сильні загрози;

➤ глобальний економічний простір – уособлює економічний простір людства, в якому переплітаються індивідуальні, локальні та національні простори. В такому просторі подібно до галактики існують зірки та сузір'я, планети і їх системи, сполучені силою тяжіння у їх взаємовпливі.

Будь-який економічний простір нижчого рівня може повністю або частково входити до економічного простору (просторів) вищого рівня. Усі одиничні економічні простори є складовими глобального економічного простору.

В цілому, запропонований підхід щодо визначення змісту економічного простору не вирішує усіх методологічних проблем його виміру та аналізу. Проте, він формує науковий фундамент для подальшого дослідження просторового розвитку економіки, що полягає у кількісних та якісних змінах його основних властивостей в результаті еволюції та взаємодії просторових одиниць, в тому числі процесів злиття і поглинання.

Висновок. Аналіз існуючих наукових підходів виявив вузькі місця теоретичного та методологічного характеру, що перешкоджають створенню цілісної теорії просторового розвитку економіки. Натомість, запропонований авторський підхід, що ґрунтується на засадах Системи національних рахунків, визначає інституційний зміст економічного простору і водночас забезпечує методологічну базу для виміру

економічного простору та дослідження просторового розвитку як на рівні господарюючих суб'єктів, так і на рівні регіонів, держав чи світової економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Айзард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. – М.: Прогресс. – 1966. – 639 с.
2. Batten D. Complex landscapes of spatial interaction // *The Annals of Regional Science*. – 2001. – V. 35.
3. Beckmann M., Puu T. Spatial Economics: Density, Potential, and Flow // *Studies in Regional Science and Urban Economics*. – 1985. – Volume 14.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
5. Кругман П. Пространство: последний рубеж // *Пространственная экономика*. – 2005. – №3.
6. Лёш А. Географическое размещение хозяйства.–М.:Изд-во иностр.л-ры.–1959.–455с.
7. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Очерки по пространственной экономике/ П.А. Минакир, А.Н. Демьяненко; отв.ред. В.М. Полтерович; Рос.акад.наук, Дальневост. отд-ние, Ин-т экон. исследований.–Хабаровск:ИЭИ ДВО РАН.–2014.–272с.
8. Palander T. *Beitrag zur Standorts theorie*. – Uppsala: Almqvist&Wiksell, 1935.– 419 p.
9. Perroux F. Economic space: theory and applications // *Quarterly Journal of Economics*. – 1950. – V. 64. – P. 89-104.
10. Тюнен фон И. Изолированное государство. – М.: Эконом. жизнь, 1926. – 329 с.
11. Яскал І.В. Категорії «економічний простір» і «просторова економіка» в регіональних дослідженнях // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №2 (13), том 1– 2016. – Харків: ХНАДУ, 2016 – 120 с.
12. Матвієнко Р. Моделювання регіонального економічного простору// *Економічний аналіз*. – 2013, Випуск 12. Частина 1. – с. 210-216.
13. Прямухіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку регіонального ринкового простору в умовах трансформації: [монографія] / Н. В. Прямухіна. – К.: "Ліра-К", 2015. – 332 с.
14. Кругман П.Р., Обстфельд М. *Международная экономика. Теория и политика*. – М.: Экономический факультет МГУ; ЮНИТИ, 1997.
15. Минакир П.А. Экономический анализ и измерения в пространстве // *Пространственная Экономика*. – 2014. – №1. – С. 12-39.
16. Бияков О.А. *Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты*. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 152 с.
17. Кириллова С.А., Кантор О.Г. Региональное развитие и качество экономического пространства // *Регион: экономика и социология*. – 2010, №3. – с. 57-80.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.56.055

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Натха А.О.,
Сімахова А.О., к.е.н.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті досліджено розвиток зовнішньоекономічної діяльності для підвищення добробуту населення України. Мета статті – оцінити розвиток зовнішньоекономічних факторів для покращення рівня життя населення. Стаття написана на основі результатів наукових досліджень українських вчених. Основними висновками статі є те, що зовнішньоекономічна діяльність впливає на забезпечення добробуту та має свій потенціал для підвищення рівня життя населення. Перспективами подальших досліджень буде пропозиція ефективного механізму забезпечення зовнішньоекономічної діяльності для підвищення якості та рівня життя населення. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання для покращення добробуту на основі зовнішньоекономічного потенціалу органами державної влади та підприємцями різних рівнів. Соціальна значущість даного дослідження полягає у пошуку варіанту підвищення добробуту населення України. Цінність статті є у виділенні позитивних та негативних аспектів зовнішньоекономічного розвитку для забезпечення добробуту.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, інтеграційні процеси, добробут населення, соціальна політика, заробітна плата.

УДК 339.56.055

ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY TO IMPROVE THE WELL-BEING OF THE UKRAINIAN POPULATION

Natkha A.,
Simakhova A., PhD in Economics

Dniprovsky national university named after Oles Honchar

The article is devoted to the development of foreign economic activity for improving the welfare of the population of Ukraine. The purpose of the article is to evaluate the development of foreign economic factors for improving the living standards of the population. The article is based on the results of scientific studies of Ukrainian scientists. The main conclusions of the article are that external economic activity affects the provision of well-being and has its potential for raising the standard of living of the population. Prospects for further research will be the proposal of an effective mechanism for providing foreign economic activity to improve the quality and standard of living of

the population. The practical significance of the results obtained is the possibility of their use for improving prosperity on the basis of foreign economic potential by public authorities and entrepreneurs of different levels. The social significance of this study is to find a way to increase the well-being of the Ukrainian population. The article's value is in the allocation of positive and negative aspects of foreign economic development for the welfare provision.

Keywords: foreign economic activity, integration processes, wealthfare, social policy, wage.

Актуальність проблеми. Сучасні зовнішньоекономічні трансформації характеризуються поглибленням процесу інтеграції України в Європейський Союз, що потребує якнайшвидшого подолання відставання соціального розвитку країни та підвищення добробуту українського населення.

Для України в сучасних інтеграційних умовах потрібно спрямовувати зовнішньоекономічний потенціал на ефективний розвиток соціальної сфери, що обумовлює актуальність порушеної до вирішення проблеми та її зв'язок з важливою проблемою забезпечення добробуту населення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний внесок у дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності України, та її вплив зробили такі українські вчені: М.І. Дідківський, В.В. Козик, Д.Г. Лук'яненко, А.А. Мазаракі, Ю.В. Макогон, Т.М. Мельник, В.Є. Новицький, А.О. Сімахова, І.О. Стебляно, С.Е. Сардак, Н.В. Стукало, А.С. Філіпенко, Т.М. Циганкова, В.І. Чужиков, О.І. Шнирков. Проте, детального дослідження оцінки розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підвищення добробуту громадян України проведено не було.

Метою статті є оцінка розвитку зовнішньоекономічних факторів для підвищення добробуту населення України.

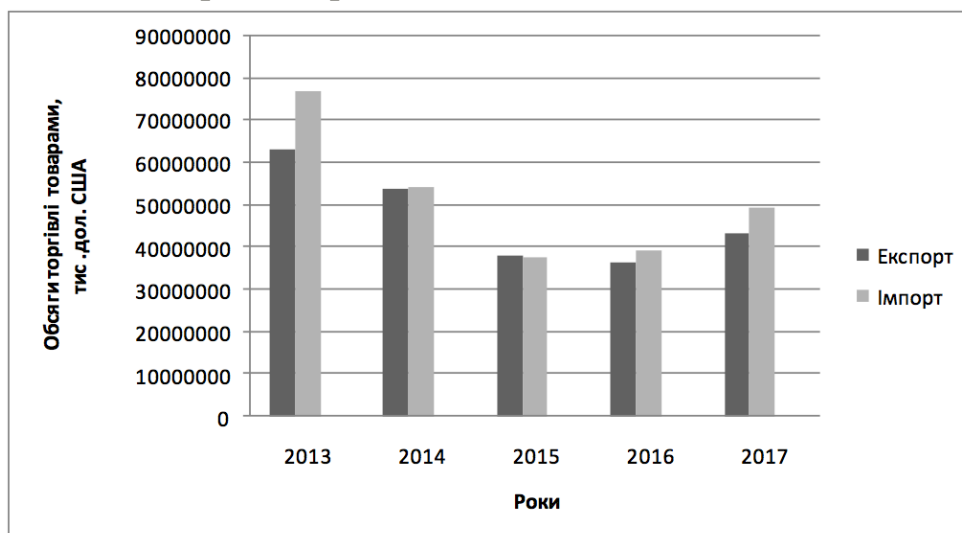
Викладення основного матеріалу. Сучасні зміни в напрямку зовнішньоекономічної діяльності, а саме інтеграція України в європейське співтовариство, підштовхує до якнайшвидшого подолання відставання розвитку країни у економічній, політичній та соціальній сферах, а також підвищення добробуту населення.

Зміна вектору зовнішньої політики та економіки Україна поліпшила торговельні відносини з країнами ЄС, але через збройний конфлікт на сході України виникла напруга у відносинах з Російською Федерацією. Це вплинуло на географічну та товарну структуру експортно-імпортних

операцій, що в свою чергу призвело до змін в національній економіці та зовнішній торгівлі.

Наслідки від внутрішніх політичних та економічних потрясінь поширилися на більшість секторів національної економіки, через які поглиблюються наявні диспропорції, прискорюється падіння ВВП, відбувається скорочення обсягів промислового виробництва, зовнішньої торгівлі [10], що в свою чергу впливає на соціальну сферу.

У 2014–2016 рр. відбувалося зниження експорту (див. рис. 1), що обумовлено такими факторами: війна на Сході держави; зміна цінової кон'юнктури на світовому ринку; розривом економічних зв'язків із Росією. Так, експорт товарів у 2016 р. зменшився на 4,6 % проти обсягу 2015р. та на 32% проти обсягу 2014р., імпорт товарів у 2016 р. збільшився на 4,6% порівняно із 2015 р. та зменшився на 27,9 % у порівнянні із 2014 р. (див. рис.1.).



*Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України протягом 2013–2017 рр
Джерело: побудовано автором за [3]*

Необхідно відмітити, що український експорт почав зростати з 2017 р. Конфлікт із Росією та підписання Україною Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС вплинули на зміну зовнішньоторговельних партнерів країни. Позитивно, що останнім часом намітилася тенденція до збільшення експорту. Важливим аспектом в цьому напрямі є формування ефективної маркетингової стратегії просування українських товарів на європейські ринки [1]. Зростання експорту впливає й на соціальну сферу, створюються нові робочі місця, що в свою чергу призводить до підвищення добробуту населення.

Головні торговельні партнери України в системі зовнішньоекономічної діяльності це країни ЄС та СНД, але наразі обсяг зовнішньої торгівлі з країнами ЄС переважає (див. рис.2) .

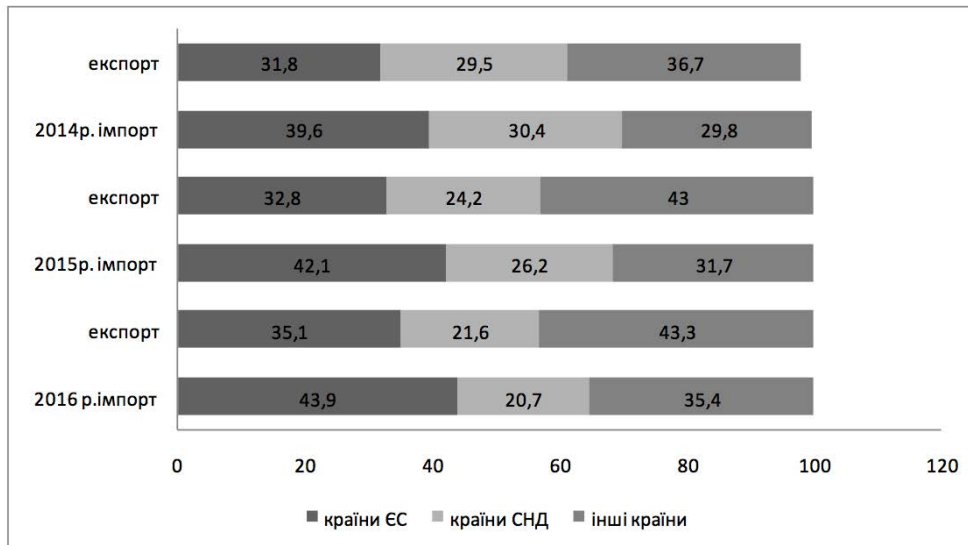


Рис.2. Зовнішня торгівля з країнами СНД та ЄС, %.

Джерело: побудовано автором за [3]

Як слідує із рис. 2, в 2016 році експортні та імпортні операції з країнами ЄС майже на 14 % переважають показник із країнами СНД.

Україна змінила вектор орієнтації у зовнішньоекономічній діяльності і Європейський Союз стає найбільшим та основним її зовнішньоторговельним партнером. Активна зовнішньоекономічна діяльність із ЄС також позитивно впливає на забезпечення добробуту населення, формування середнього класу[7, с. 91], на переймання європейських цінностей українцями.

Безумовно, трансформації у зовнішньоекономічній сфері відображаються на соціальному розвитку України [6]. Сьогодні першочерговим завданням соціально-економічного розвитку України є забезпечення добробуту населення на європейському рівні. Підвищення добробуту населення України також проголошується важливим політичним пріоритетом держави [9].

На жаль, на сьогодні, рівень життя населення в нашій країні знаходиться на невисокому рівні. Держава виконує свої головні функції стосовно забезпечення добробуту, захисту та підтримки громадян, а також створення умов щодо реалізації права людини на гідне життя [11]. Більш того, в умовах транзитивної економіки, державне регулювання соціальних складових життя людей в Україні є обов'язковою умовою економічного зростання, прогресу в цілому та основних факторів суспільного розвитку.

Рівень добробуту країни є основою для прийняття певних державних рішень в соціально-економічній сфері. На сьогодні, 60 % українців перебувають за межею бідності. Якщо 2007 року один українець в середньому витрачав 6 тисяч доларів на рік, то в 2016 році – лише

1250 тисяч доларів. Експерти прогнозують, що негативна тенденція збережеться і надалі [8], якщо не використувати наявний потенціал в країні.

На сучасному етапі основною проблемою в Україні є і залишається проблема подолання бідності. Не дивлячись на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, європейську інтеграцію, рівень доходів населення залишається нижчим за середньоєвропейський рівень добробуту [2]. Тому необхідні позитивні зрушення у розвитку національної економіки та пошук ефективних методів підвищення рівня та якості життя населення.

Європейські країни дійшли до висновку, що підвищення мінімальної заробітної плати є найдієвішим методом боротьби з бідністю та має забезпечувати потреби працівників та їхніх сімей, що відображено у ратифікованій Україною Конвенції МОП № 131 та Європейській соціальній хартії. В Україні нормативно-правовими документами, які унормовують розмір та визначають основні положення виплати заробітної плати є Кодекс законів про працю та Закон України "Про оплату праці". У законодавстві визначено, що заробітна плата — це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [5]. Заробітна плата є одним із основних джерел доходів населення і тому впливає на рівень життя українців.

Український уряд зробив перший крок на шляху реформування оплати праці, встановивши на законодавчому рівні мінімальну заробітну плату на оновленому прожитковому мінімумі (див. рис.3).

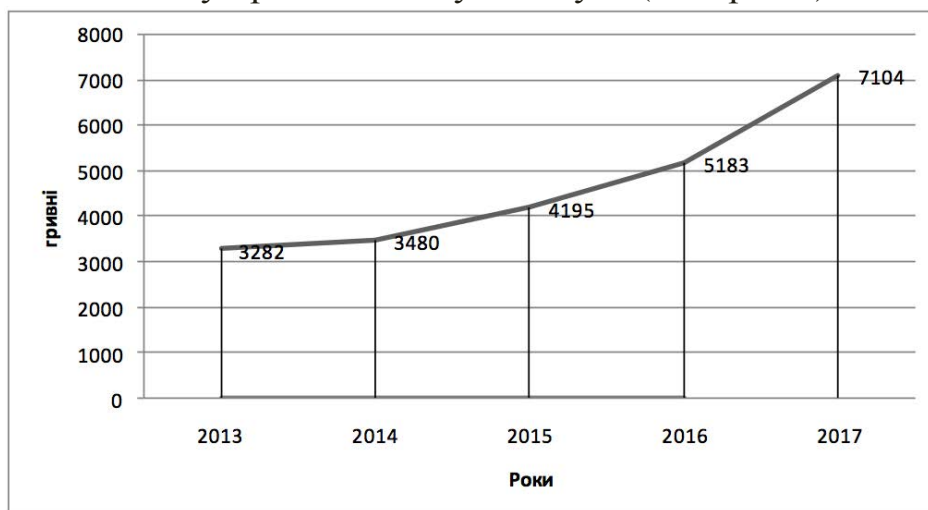


Рис. 3. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні у 2013-2017рр.

Джерело: побудовано автором за [3]

Згідно з інформацією рис. 3., з кожним роком номінальна заробітна плата зростає, особливо прискорилося зростання номінальних доходів

населення у 2017. Це відбулося, насамперед, за рахунок зміни соціальних стандартів: прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, які визначаються Законом України "Про Державний бюджет України на відповідний рік".

Як зазначають експерти, кожному третьому мешканцю України заробітної плати не вистачає для придбання необхідних життєвих потреб, а кожний другий працездатний мешканець України працює на умовах вторинної, третинної зайнятості, одержуючи доходи в тіньовому секторі економіки, які не оподатковуються [4, с. 173].

Незважаючи на такі кроки та поступове реформування державної соціальної політики в цілому – зростання рівня добробуту населення в Україні здійснюється досить повільно. Тому ситуація залишається незадовільною. Хоч і відбувається поступове вирівнювання добробуту населення в Україні, але до європейських стандартів нам ще далеко.

За цих умов необхідна реалізація виваженої державної соціальної політики, яка повинна забезпечувати соціально-економічне зростання країни та сприяти впровадженню нових методів, норм та державних стандартів рівня і якості життя для всього українського населення.

Висновки. Таким чином, зміна вектора зовнішньоекономічної діяльності на інтеграцію в європейське співтовариство має свій вплив на забезпечення добробуту населення України. Зовнішньоекономічні фактори є одним із потенційних чинників забезпечення більш високого рівня життя населення України. Позитивними аспектами впливу зовнішньоекономічної діяльності на добробут людей є розширення зовнішньої торгівлі з країнами ЄС, що покращує економічні показники України, збільшує асортимент продукції для споживачів, створює нові робочі місця, розповсюджує загальноєвропейські цінності в українському суспільстві. Все це в свою чергу глибинно впливає на соціальний розвиток України, наприклад, збільшення експорту призводить до збільшення заробітної плати, збільшення імпорту - на розширення асортименту продукції та поліпшення якості для споживачів тощо. Проте, негативним моментом є те, що Україна не готова до повної лібералізації внутрішнього ринку для товарів з ЄС, оскільки більшість галузей економіки є неконкурентоспроможними в порівнянні з європейськими. Це загрожує скороченням виробництва та експорту українських товарів, закриттям підприємств і відповідним скороченням робочих місць, особливо в довгостроковій перспективі.

З огляду на проблемні питання впливу євроінтеграційних процесів на забезпечення добробуту населення, необхідно розробити напрямки

використання зовнішньоекономічного потенціалу для підвищення рівня життя населення. Основними такими напрямками мають стати: розширення експорту до ЄС основної продукції українського експорту, підвищення інноваційного розвитку українського виробництва, створення спільних україно-європейських підприємств.

Перспективами подальших досліджень буде пропозиція ефективного механізму забезпечення зовнішньоекономічної діяльності для підвищення якості та рівня життя населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Касян С.Я. Маркетингове забезпечення ефективного просування інноваційних електротехнічних розробок високотехнологічних підприємств / С.Я. Касян, А.Г. Барсуков // Економічний простір. – 2017. – « 126. – С. 178-191.
2. Куйбіда М. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів / М. Куйбіда, К. Черніцина. – Режим доступу : <http://www.lvivacademy.com/visnik5/fail/+Kujbida.pdf>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Пиц В. І. Реалії розвитку ринкових відносин у сфері оплати праці в Україні / В.І. Пиц // Зб. наук.-техн. пр. – Вип. 17.5 / Нац. лісотехнічний ун-т України ; відп. ред. Д.Л. Дудюк. – Львів : НЛТУУ, 2007. – С. 171-175.
5. 5."Про оплату праці" [Електронний ресурс]: Закон України від 24.03.1995 № 108/95ВР (Редакція станом на 01.01.2017), із змінами. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95>
6. Сімахова А. О. Аналіз впливу зовнішньоекономічних чинників на добробут населення України в умовах світових інтеграційних процесів//Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2016.– №. 3. – С. 263-271.
7. Стебляк І. О. Євроінтеграційні прагнення України: проблеми та (соціальні) перспективи / І. О. Стебляк //Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – №. 22, Вип. 6. – С. 85-93.
8. Українці – одні із найбільш бідних в світі: рейтинг добробуту. – Режим доступу: http://24tv.ua/ukrayintsi__odni_iz_naybidnishih_v_sviti_reyting_dobrobutu_n762501
9. Цвігун І. А. Економічні передумови добробуту населення України / І. А. Цвігун. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtusg/2010_99/54.pdf.
10. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр. : аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1635>.
11. Sardak S. Potential of economy socialization in the context of globalization / S. Sardak, O. Bilka, A. Simakhova // Economic Annals-XXI, – 2017. - № 164(3-4). – С. 4-8.

УДК 338.33:656.71(045)

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ АЕРОПОРТІВ В АЕРОПОРТОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ**Орловська Ю.В., д.е.н.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

Актуальність статті обумовлена низкою подій, які відбуваються в економіці України, а саме посилення інтеграційних процесів, розширення зв'язків у сфері міжнародної економічної діяльності, впровадження безвізового режиму з країнами Європейського Союзу, активізація участі нашої країни в процесах лібералізації повітряного простору. Доведена нагальна проблема підвищення ефективності діяльності аеропортового сектору України. Досліджено досвід розвитку провідних міжнародних аеропортів світу. В роботі відмічено, що аеропорти, які посідають лідируючі позиції у світових рейтингах, активно впроваджують новації у свою діяльність, що є одним з факторів підвищення їх конкурентоспроможності. Виокремлено низку нововведень, імплементація яких у найближчі роки дозволить досягти високого рівня задоволення потреб вітчизняної національної економіки і населення в авіаційних перевезеннях та підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі України. Результати роботи можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях і практичних розробках у сфері інноваційного розвитку міжнародних аеропортів.

Ключові слова: міжнародний аеропорт, аеропортовий сектор, інноваційний розвиток, інновації, технології.

UDC 338.33:656.71(045)

IMPLEMENTATION OF THE WORLD EXPERIENCE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL AIRPORTS IN THE AIRPORT SECTOR OF UKRAINE**Orlovskaya Yu., Dr. of Econ.Sc.***Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro*

Relevance of the article is due to a series of events taking place in the Ukrainian economy, namely, the strengthening of integration processes, the expansion of ties in the field of international economic activity, the introduction of a visa-free regime with the countries of the European Union, and the intensification of our country's participation in the processes of airspace liberalization. Emerging the pressing problem of improving the efficiency of the Ukrainian airport sector has been proved. The experience of developing the leading international airports in the world has been investigated. It has been noted that the airports, which occupy the leading positions in the world rankings, are actively implementing innovations in their activities, which is one of the factors of increasing their competitiveness. There are a number of innovations, implementation of which in the coming years will allow achieving a high level of satisfaction of needs of the national economy and population in air transportation and increase of competitiveness of the aviation industry of Ukraine.

The results of the work can be used in further research and practical developments in the field of innovative development of international airports.

Keywords: international airport, airport sector, innovation development, innovation, technology.

Актуальність проблеми. За сучасних умов розвитку інтеграційних процесів України, розширення зв'язків у сфері міжнародної економічної діяльності, впровадження безвізового режиму з країнами Європейського Союзу, а також в умовах активізації участі нашої країни в процесах лібералізації повітряного простору постає нагальною проблемою питання розвитку вітчизняного аеропортового сектору. У свою чергу, підвищення ефективності роботи аеропортів України стимулюватиме соціально-економічне зростання, формування іміджу України як туристичної країни, підвищення рейтингових показників України у позиціюванні за індексами глобальної конкурентоспроможності тощо.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням вивчення та розроблення шляхів імплементації світового досвіду інноваційного розвитку міжнародних аеропортів, підвищення конкурентоспроможності аеропортів України на світовому ринку авіаційних перевезень присвячені праці таких вітчизняних науковців, як М. Григорак [1], В. Єлагін, Г. Жаворонкова [3], В. Загорулько, В. Коба, О. Косарев, Л. Кузьменко [6], Ю. Кулаєв, В. Кулик [7], О. Ложачевська [8; 9], В. Мова, Л. Побоченко [11], С. Подреза, І. Садловська, С. Сіденко [12], К. Сидоренко та інші. Серед зарубіжних вчених заслуговують на особливу увагу наукові розробки В. Ашфорда, К. Баттон, П. Белобаби, А. Одоні, Т. Рейнолдза [15], Дж. О'Конела, Дж. Вільямза [16], Дж. Віта [17]. Разом з тим наукове завдання узагальнення найкращого світового досвіду інноваційного розвитку міжнародних аеропортів для їх упровадження в діяльність аеропортів України потребує додаткового дослідження.

Метою статті є дослідження світового досвіду інноваційного розвитку міжнародних аеропортів задля розроблення науково-практичних рекомендацій щодо імплементації найкращої світової практики у цій сфері в аеропортовий сектор України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз підсумків роботи авіаційної галузі України показує, що у 2017 році вітчизняними авіаційними підприємствами забезпечено зростання основних економічних показників діяльності галузі. Зокрема пасажиропотоки

через аеропорти України зросли на 27,6% й становили 16498,9 тис. чоловік (рис. 1).



Рис. 1. Пасажиропотоки через аеропорти України, тис. чол.

Джерело: згруповано автором за даними [2]

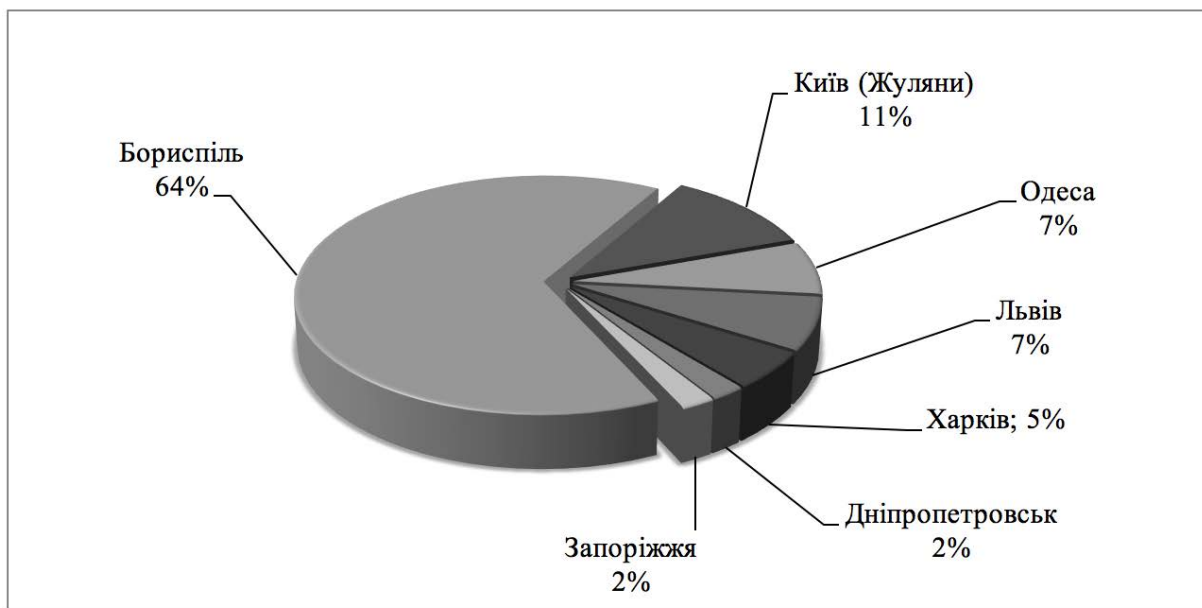
Комерційні рейси як вітчизняних так і іноземних авіакомпаній упродовж 2017 року обслуговували 20 вітчизняних аеропортів та аеродромів [2]. За статистичними даними кількість відправлених та прибулих повітряних суден (ПС) складала 159,9 тис., що на 20% перевищує показник 2016 року. Поштовантажопотоки збільшились на 21,9% й становили 52,3 тис. тонн (табл. 1).

Таблиця 1 – Діяльність аеропортів України

	Одиниці виміру	Всього			у тому числі міжнародні авіаперевезення		
		2016 р.	2017 р.	% 2017 /2016	2016 р.	2017 р.	% 2017/ 2016
Відправлено та прибуло ПС	тис.од.	133,2	159,9	120,0	104,4	125,6	120,3
в т.ч. на регулярних рейсах	-	101,5	121,4	119,6	80,5	95,0	118,0
Пасажиропотоки	тис.чол.	12929,9	16498,9	127,6	11294,5	14591,1	129,2
в т.ч. на регулярних рейсах	-	10376,2	12646,1	121,9	8775,6	10770,3	122,7
Поштовантажопотоки	тис.тонн	42,9	52,3	121,9	41,8	51,1	122,2
в т.ч. на регулярних рейсах	-	37,9	47,3	124,8	36,9	46,0	124,7

Джерело: згруповано автором за даними [10]

Аеропортом «Бориспіль» завдяки поступовому переходу до «хабової» стратегії розвитку, яка передбачає залучення трансферного пасажиропотоку, досягнуто зростання кількості обслужених пасажирів порівняно з 2016 роком на 22,1%. Також високі темпи приросту пасажиропотоків зафіксовано в провідних аеропортах: «Київ (Жуляни)» (64,%), «Львів» (46,3%), «Харків» (34,7%), «Запоріжжя» (26,5%), «Одеса» (18,8%), а також в регіональних аеропортах, зокрема «Кривий Ріг» (в 3,7 рази), «Чернівці» (в 3,5 рази), «Вінниця» (78,6%) та «Херсон» (64,7%). Серед провідних аеропортів лише в аеропорту «Дніпропетровськ» мало місце скорочення пасажиропотоку (на 2,8%) [10]. Варто відмітити, що 98% загальних пасажиропотоків та поштовантажопотоків сконцентровані в 7 провідних аеропортах, а саме «Бориспіль», «Київ (Жуляни)», «Одеса», «Львів», «Харків», «Дніпропетровськ» та «Запоріжжя» (рис. 2). При цьому, частка аеропорту «Бориспіль» в загальному обсязі пасажирських перевезень скоротилась з 67% у 2016 році до 64% у 2017 році та одночасно дещо збільшились частки аеропортів «Київ (Жуляни)», «Львів» та «Харків».



*Рис. 2. Питома вага провідних аеропортів в загальних обсягах пасажирських перевезень через аеропорти України
Джерело: згруповано автором за даними [2]*

Однак, не дивлячись на позитивні підсумки діяльності авіаційної галузі України, науковці, виокремлюючи низку проблем у функціонуванні аеропортового сектору, зазначають на необхідності дослідження світового досвіду й акцентують увагу на тому, що

стратегічний розвиток міжнародних аеропортів повинен стати пріоритетним завданням на шляху інтеграції нашої країни у світову транспортну систему.

Так, В. Кулик стверджує, що в умовах світової глобалізації авіатранспортного ринку пасажирських та вантажних перевезень збільшилися вимоги до якості авіатранспортних послуг і відповідності техніко-технологічної бази авіапідприємств усіх профілей діяльності сучасному рівню науково-технічного прогресу [7]. Досліджуючи специфіку інвестування інноваційних проектів аеропортів України, професор дійшов висновку, що управління інноваційною політикою аеропорту в умовах постійних зовнішніх та внутрішніх змін збільшує стохастичність руху інвестиційних ресурсів і вимагає динамічного їх перерозподілу, а інвестиційні програми комплексного розвитку аеропортів досягають максимальної ефективності за рахунок збалансованої схеми удосконалення як авіаційної так і неавіаційної аеропортової діяльності.

У низці наукових робіт О. Ложачевської та К. Сидоренко [8; 9] зазначається, що необхідною умовою підвищення ефективності діяльності вітчизняних міжнародних аеропортів є впровадження інноваційних рішень у технологічні процеси аеропортів, реалізація інноваційних проектів розвитку їх виробничої інфраструктури.

Н. Карпенко та Г. Якимчук вказують, що міжнародні аеропорти є одними з головних сфер зайнятості, торгівлі та бізнесу. Вчені наголошують на необхідності активізації процесів інноваційної діяльності в аеропортовому секторі, що в подальшому стимулюватиме створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення інвестицій та створення великого центру ділової активності [4, с. 38].

Науковці І. Кривов'язюк та Ю. Кулик стверджують, що саме інновації є основним каталізатором продуктивної роботи, а технології – основною умовою виживання вітчизняних авіаційних підприємств [5, с. 10]. На основі аналізу причин, які заважають зростанню інноваційної активності, запропонували шляхи підвищення інноваційної активності авіаційних підприємств через удосконалення системи логістичного забезпечення їх функціонування.

О. Федяєва досліджує особливості модернізації аеропортів, зокрема шляхом забезпечення їх інноваційного розвитку. До напрямів

інноваційного розвитку включає розвиток інфраструктури аеропортів, збільшення операційної ефективності, впровадження інфо-комунікаційних та виробничих систем, розвиток авіаційних сервісів, забезпечення безпеки польотів, розвиток неавіаційних сервісів, збільшення енергоефективності та екологічності [13].

Висновки наукової спільноти підтверджуються на практиці – аеропорти, які активно впроваджують інновації у свій діяльності, займають лідируючі позиції у світових рейтингах (табл. 2).

Таблиця 2 – Рейтинг найкращих аеропортів світу за версією Skytrax

Рейтингова позиція у 2018 році	Назва аеропорту	Рейтингова позиція у 2017 році
1	Міжнародний аеропорт Чангі (Сінгапур)	1
2	Міжнародний аеропорт Інчхон (Південна Корея)	3
3	Міжнародний аеропорт Токіо Ханеда (Япнія)	2
4	Міжнародний аеропорт Гонконг (Гонконг)	5
5	Міжнародний аеропорт Хамад (Катар)	6
6	Міжнародний аеропорт Мюнхен ім. Франца-Йозефа Штрауса (Німеччина)	4
7	Міжнародний аеропорт Тюбу (Японія)	7
8	Міжнародний аеропорт Хітроу (Велика Британія)	9
9	Міжнародний аеропорт Цюрих (Швейцарія)	8
10	Міжнародний аеропорт Франкфурт-на-Майні (Німеччина)	10
11	Міжнародний аеропорт Токіо Наріта (Японія)	14
12	Міжнародний аеропорт Схіпгол (Нідерланди)	11
13	Міжнародний аеропорт Кансай (Японія)	12
14	Міжнародний аеропорт Ванкувер (Канада)	13
15	Міжнародний аеропорт Тайвань-Таоюань (Тайвань)	21
16	Міжнародний аеропорт Гельсінкі-Вантаа (Фінляндія)	17
17	Віденський міжнародний аеропорт (Австрія)	24
18	Міжнародний аеропорт Хунцяо (Китай)	18
19	Міжнародний аеропорт Копенгагена Каструп (Данія)	15
20	Міжнародний аеропорт ім. Кінгсфорд Сміта (Австралія)	23

Джерело: зкомпановано автором за даними [18]

Так, відповідно до висновків рейтингової агенції Skytrax, у 2018 році аеропорти України, на жаль, не потрапили до 100 найкращих. Тому, враховуючи перспективи збільшення обсягів міжнародних пасажирських та вантажних перевезень вітчизняними аеропортами, географічне розташування нашої країни, важливість аеропортового сектору для економічного зростання необхідним є дослідження та імплементація найкращої світової практики інноваційного розвитку аеропортів в

напрямах, які допоможуть покращити рівень взаємодії з клієнтами та підвищити ефективність їх роботи (рис. 3).

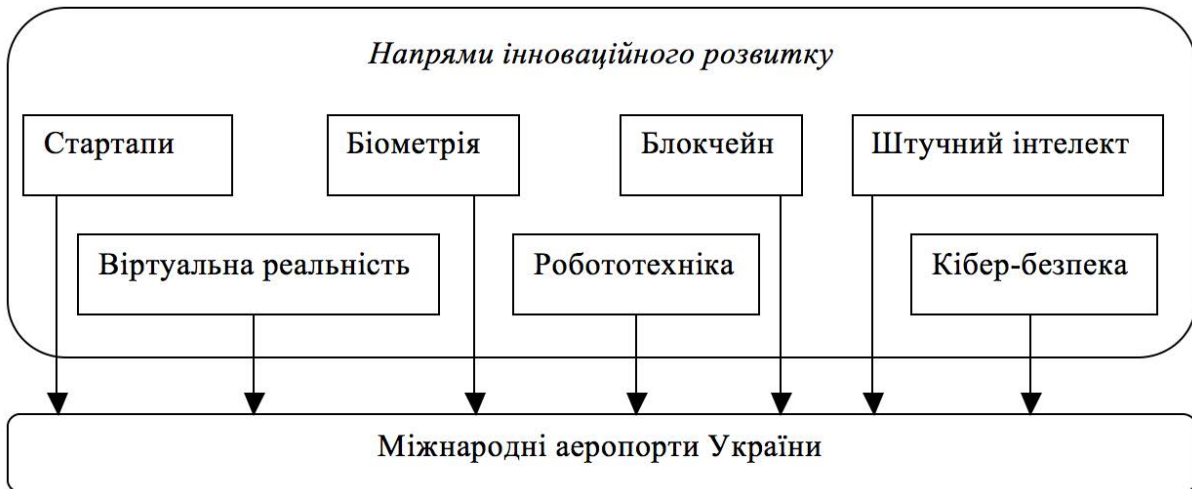


Рис. 3. Напрями інноваційного розвитку аеропортового сектору України

Джерело: розроблено автором

Стартапи. В останні роки спостерігається зміна поглядів серед авіакомпаній та аеропортів – продовжують користуватися попитом нові продукти та послуги традиційних, десятиріччями зарекомендованих себе постачальників, однак у низці аеропортів (міжнародний аеропорт Гартсфілд-Джексона Атланта, міжнародний аеропорт Чангі, аеропорти ОАЕ) створюються власні інноваційні лабораторії та бізнес-інкубатори для підвищення загальної ефективності бізнесу.

Біометрія. Потенціал біометрії в повітряному транспорті наразі є актуальним в усьому світі, адже технології із застосуванням біометрії здійснили революційний вплив на аеропортовий сектор. Наразі провідні аеропорти світу вкладають інвестиції в проекти з біометричної обробки даних, в дослідження технологій відбитків пальців та розпізнавання обличчя. Так, в міжнародному аеропорту Хітроу було встановлено 36 пунктів для самообслуговування з біометрикою в терміналі №5, аеропорт Чангі відкрив новий термінал №4, який включає в себе біометричні технології на всіх ключових пасажирських сенсорних пунктах, планує впровадити обробку паспортів з біометричною системою міжнародний аеропорт імені Кінгсфорд Сміта. Сканування обличчя пасажирів через спеціальні камери на пунктах контролю здійснюють також міжнародний аеропорт Схіпгол та міжнародний аеропорт Дубай [14].

Блокчейн – дуже популярна нова технологія, яка являє собою розподілену базу даних, де пристрої зберігання даних не підключені до

загального серверу. Блокчейнова технологія має великий потенціал в секторі повітряного транспорту й по суті забезпечує безпечну цифрову книгу транзакцій та угод, наприклад, передбачає обмін даними щодо рейсів польотів, обслуговування багажів тощо. Елементи даної технології вже впроваджено у роботу міжнародного аеропорту Хітроу, міжнародного аеропорту Женева, міжнародного аеропорту Майамі.

Штучний інтелект. Дає широку можливість клієнтам отримати автоматизовані відповіді на стандартизовані базові запитання або ж із застосуванням обладнаних навушників отримувати онлайн переклад з різних мов, що дозволяє економити час для співробітників аеропортів. Також може бути застосований при технічному обслуговуванні повітряних суден, при оперативній роботі на аеродромах для попередження заторів тощо. Дану технологію впроваджено в роботу міжнародного аеропорту Гонконг, міжнародного аеропорту Шоуду.

Віртуальна реальність. Провідні аеропорти світу активно впроваджують технології з використанням віртуальної реальності для забезпечення навігації пасажирів у терміналах через мобільний додаток. Система може скласти оптимальний маршрут до пункту призначення та розрахувати час до гейту, повідомляє про стан подорожі, видачу багажу, час очікування в черзі на паспортний контроль тощо. Пасажиру достатньо ввімкнути камеру на своєму мобільному телефоні і напрямок руху буде показано в 3D-режимі. Така технологія особливо актуальна для аеропортів з декількома терміналами, коли час на перехід має дуже велике значення для транзитних пасажирів. Дана новація впроваджена у міжнародному аеропорту Гонконг, міжнародному аеропорту Гатвік, міжнародному аеропорту Каструп, міжнародному аеропорту Хамад.

Робототехніка. В міжнародному аеропорту Токіо Ханеда впроваджено застосування робототехніки, а саме роботи, які надають пасажирам допомогу на місці. Ці роботи можуть виконувати різні завдання: роботи-гіди, транспортування багажу, виявлення потенційних ризиків та загроз безпеки. В міжнародному аеропорту Інчхон задіяні роботи з очищення території аеропорту. В аеропорту Дубай планується здійснювати обробку багажу шляхом заміни централізованого конвеєра та систем відстеження через систему, побудовану на окремих роботах з транспортування багажу.

Кібер-безпека. Використання нових технологій і доступ до цифрових баз даних викликають низку проблем, а забезпечення систем безпеки є одним з головних завдань, з якими стикаються авіалінії та аеропорти. Аеропорти і їхні партнери продовжують інвестувати в основні програми, дослідження і розробки ініціатив з кібербезпеки, вдосконалюючи захист від цифрових технологій у боротьбі з кібер-загрозами.

Висновки. Сучасні технології дозволяють аеропортам збільшувати пасажиропотоки, отримувати додаткові прибутки, а пасажирам – легко орієнтуватися в аеропортах з декількома терміналами, прискорюють і спрощують процес реєстрації на рейс і здачу багажу.

Імплементация в найближчі роки найкращого світового досвіду інноваційного розвитку міжнародних аеропортів в аеропортовий сектор України дозволить досягти високого рівня задоволення потреб національної економіки і населення в авіаційних перевезеннях та підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Григорак М.Ю., Савченко Л.В та ін. Логістичні концепції розвитку аеропортів. – К.: Логос, 2017. – 380 с.
2. Державна авіаційна служба України. Результати роботи та аналіз діяльності Державіаслужби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avia.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/ZVIT-2017.pdf>
3. Жаворонкова Г.В., Садловська І.П. Стратегічне управління авіатранспортними підприємствами. – К.: Кондор, 2012. – 674 с.
4. Карпенко Н.М., Якимчук Г.М. Напрями розвитку запорізького аеропорту / Н. М. Карпенко та Г. М. Якимчук // Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку. – 2017. – №2 (02). – 34-42.
5. Кривов'язюк І.В. та Кулик Ю.М. Забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств у контексті їх логістичної діяльності / І. В. Кривов'язюк, Ю. М. Кулик // Проблеми системного підходу в економіці: зб.наук.– К.:НАУ,2017.–№6 (62).–С. 7-13.
6. Кузьменко Л. Г. Регулювання діяльності аеропортів: світовий досвід / Л. Г. Кузьменко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – №121 (Т. II). – С. 209-226.
7. Кулик В.А. Інвестиційні ресурси інноваційних проектів модернізації аеропортів / В. А. Кулик// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – №27.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/169>.
8. Ложачевська О. М., Сидоренко К. В. Місце виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів у системі забезпечення глобальної конкурентоспроможності / О. М. Ложачевська, К. В. Сидоренко // Економічний простір: зб. наук. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – №125. – С. 17-26.
 9. Ложачевська О.М., Сидоренко К.В. Підвищення економічної ефективності діяльності аеропортів України шляхом оптимізації їх інфраструктури / О.М. Ложачевська, К. В. Сидоренко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2012. – №3. – С. 128-133.
 10. Міністерство інфраструктури України. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html?PrintVersion>
 11. Побоченко Л.М., Бондаренко А.В. Розвиток ринку авіаційних послуг України на прикладі КП МА «Київ» (Жуляни) / Л. М. Побоченко, А. В. Бондаренко // Стратегія розвитку України. – 2015. – №2. – С. 74-79.
 12. Сіденко С.В. Науково-виробнича кооперація України в аерокосмічній галузі / С. В. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – №110. – С. 47-50.
 13. Федяєва О.О. Особливості фінансування інноваційного розвитку аеропортів / О. О. Федяєва // Ефективна економіка. – 2012. – №11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1571>
 14. 10 technology trends for airlines and airports in 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.futuretravelexperience.com/2018/01/10-technology-trends-airlines-airports-2018/>
 15. Belobaba P., Odoni A., Reynolds T. Airport Systems: Planning, Design and Management. – Saint Louis: McGraw–Hill, 2012. – 816 p.
 16. O'Connell J., Williams G. Air Transport in the 21st Century. – Burlington: Ashgate, 2011. – 470 p.
 17. Wit J. Airports in recession [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hamburgaviation-conference.de>.
 18. World's Top 100 Airports 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldairportawards.com/Awards/world_airport_rating.html

УДК 330.14:336.02

**АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ:
УКРАЇНА ТА КРАЇНИ СВІТУ****Панкратова О.М., к.е.н.***Харківський інститут фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

У статті розглянуто особливості фінансування науки в Україні та в розвинених країнах світу. Визначено роль інтелектуального капіталу в економіці як одного з конкурентних факторів. У роботі доведено, що значення інтелектуального капіталу в сучасному світі неухильно зростає, тому що знання, здібності, вміння, навички людей, досвід, інформація виступають сьогодні як важливий інструмент конкурентної боротьби. Метою роботи є аналіз ефективності використання інтелектуального капіталу для підвищення інноваційної активності та зіставлення фінансування науки в Україні і світі. У роботі зроблено аналіз витрат на фінансування наукових досліджень і розробок в Україні за ряд років, а також порівняльний аналіз цих витрат в різних країнах. Показано, що фінансування державою науки в нашій країні неухильно знижується. При цьому частка цих витрат у ВВП розвинених країн стає дедалі більше, що сприяє підвищенню інноваційної активності в цих країнах. Володіння і грамотне управління інтелектуальними ресурсами для держави в наш час набагато цінніше, ніж природні ресурси. Оскільки інтелектуальний капітал принципово не може бути власністю компанії, полювання на цінних фахівців, боротьба за них часто приймає дуже широкі масштаби і виражені форми. Зазначено, що розвиток економіки країни залежить від стану розвитку науки. Тому, чим активніше фінансують наукову діяльність, тим швидше відбувається розвиток економіки країни в коротко- і довгостроковій перспективі. На основі порівняльного аналізу зроблено висновки про недостатність фінансування досліджень і розробок в Україні. Низький рівень заробітної плати науковців, недостатнє фінансування матеріально-технічного забезпечення спричинює відтік з країни молодих талановитих вчених до розвинених країн світу (Німеччини, США, Великобританії, Австрії).

Ключові слова: Інтелектуальний капітал, наука, інноваційний розвиток, стратегічний розвиток, конкурентні переваги, НІОКР, держава

UDC 330.14:336.02

**ANALYSIS OF FINANCING INTELLECTUAL CAPITAL: UKRAINE
AND THE COUNTRIES OF THE WORLD****Pankratova O., PhD in Economics***Kharkov Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics*

The paper deals with the features of financing of science in Ukraine and in developed countries. The role of intellectual capital in the economy as one of the competitive factors is determined. It is proved that the significance of intellectual capital nowadays

is steadily increasing. Knowledge, skills, experience and conversance act today as an important tool of competition. The purpose of the work is to analyze the efficiency of using intellectual capital to increase innovation activity and to compare financing of science in Ukraine and in the world. The paper analyzes the cost of financing research and development in Ukraine during a number of years. A comparative analysis of these costs in different countries is done, too. It is shown that the state financing of science in our country is steadily decreasing. At the same time, the share of these expenditures in the GDP of developed countries is becoming more and more contributing to the increase of innovation activity in these countries. Possession and competent management of intellectual resources for the state now is much more valuable than natural resources. Since intellectual capital can not in principle be the property of a company, the hunt for skilful professionals, the struggle for them often takes on a very large scale and expressed forms. It is noted that the development of the country's economy depends on the state of science. Therefore the more active the funding of scientific activity is, the faster the development of the country's economy in the short and long term is as well. On the basis of comparative analysis, conclusions were drawn about insufficiency of research and development financing in Ukraine. The low level of scientist's wages, insufficient financing of logistics result in the outflow of young talented scientists to the developed countries.

Keywords: intellectual capital, science, innovative development, strategic development, competitive advantages, R & D, state.

Актуальність проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності країни є найважливішою проблемою. Це характеризує не тільки положення країни на світовому ринку, а й значною мірою визначає її національну безпеку. На відміну від конкурентоспроможності товару конкурентоспроможність країни не може бути досягнута в короткий проміжок часу, це якість досягається тривалим шляхом. Іншими словами – конкурентоспроможність країни визначають її конкурентні переваги.

Безумовно, жодна держава не може бути конкурентоспроможним у всіх або хоча б в більшості галузей. Структура конкурентоспроможності кожної країни сильно розрізняється. Країни досягають успіху в якихось певних галузях, тому що вирішальну роль в цьому відіграють їх внутрішні чинники, які виявляються у відповідних випадках найбільш динамічними і перспективними.

Роль інтелектуального капіталу в економіці як одного з конкурентних факторів неухильно зростає. Сьогодні цей актив відіграє вагомую роль в досягненні конкурентних переваг, які засновані на нових знаннях. Людські знання, здібності, вміння, навички, досвід, інформація виступають сьогодні як важливий інструмент конкурентної боротьби. Володіння і грамотне управління такими ресурсами для фірми, компанії, держави в цілому в наш час набагато цінніше, ніж природні ресурси.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні основи конкуренції, фактори формування конкурентних переваг досліджуються багатьма вченими. Слід відзначити роботи таких вчених, як М. Познер, М. Портер, С. Гареллі, Р. Райх, Д. Рікардо, А. Сміта, М. Трейсі, Й. Шумпетер та багато ін. Аспекти питань формування, розвитку та впливу інтелектуального капіталу на підвищення конкурентоспроможності економіки, формування цього фактору як конкурентної переваги, процеси забезпечення фінансування науки висвітлені в працях зарубіжних (А. Маршалл, Т. Стюарт, Л. Мінделі, С. Черних, Є. Брукінг, П. Друкер, В. Супян, М. Мартинова, А. Сиромятін, Е. Каверіна, Г. Кочетков та ін.) та вітчизняних (В. Геєц, О. Саліханова, Т. Бауліна, А. Василик, С. Вовканич, В. Семиноженко, Ю. Гава, О. Нефедова, С. Шумська, М. Маркова, О. Чумаченко та інші) вчених.

Однак, до недавнього часу в Україні питання використання інтелектуального капіталу для підвищення інноваційної активності майже не досліджувалися, аналізу обсягів фінансування науки і їх коливань приділяється недостатньо уваги. Говорячи про використання інтелектуального капіталу, не можна забувати про те, що він принципово не може бути власністю компанії. Полювання на цінних фахівців, боротьба за них часто приймає дуже широкі масштаби і виражені форми. Розвиток економіки країни залежить від розвитку науки. Чим активніше фінансують наукову діяльність, тим більше видно залежність розвитку економіки країни в коротко- і довгостроковій перспективі.

Тому розгляд залежності інноваційного майбутнього країни від інвестування в науку і інтелектуальний капітал як невід'ємної складової конкурентоспроможного функціонування вітчизняної економіки вимагає додаткового аналітичного вивчення з метою вдосконалення науково-технічної політики України.

Метою роботи є аналіз ефективності використання інтелектуального капіталу для підвищення інноваційної активності та зіставлення фінансування науки в Україні за останні роки і світі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Серед найбільш поширених методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності країни виступають методики Світового банку та Всесвітнього економічного форуму [1].

Всесвітній економічний форум серед інших груп агрегованих факторів (наприклад, таких як внутрішній економічний потенціал, зовнішньоекономічні зв'язки, державне регулювання, кредитно-фінансова система та ін.), виділяє науково-технічний потенціал і трудові

ресурси. У числі показників, які використовуються для оцінки стадії розвитку конкурентоспроможності країни, виділяються витрати на НДДКР, відсотки від ВВП (темпи зростання витрат, витрати на освіту, кількість патентів), а також галузі високих технологій і частка послуг у ВВП.

У ХХІ столітті економічний успіх будь-якої держави визначають нові наукомісткі технології, інформатизація суспільства. Саме знання перетворюються сьогодні в найбільш цінний актив фірми (підприємства), оскільки є невід'ємною частиною продуктивних сил.

Один з найбільш відомих, традиційних способів використання інтелектуального капіталу – це дослідження і розробки для підвищення інноваційної активності [2].

Інфраструктура, яка повинна бути створена для довготривалого зростання економіки країни – це навчання і розвиток персоналу. До цих показників відносяться такі як задоволеність роботою, плинність кадрів, можливість навчання та підвищення кваліфікації, конкретний набір навичок, потрібних для певної діяльності.

У Радянському Союзі існував державний попит на наукові дослідження та інновації, але цей попит був дуже конкретним, орієнтованим на важку промисловість і обслуговування армії – пріоритетні галузі під час Холодної війни. Технічні і фундаментальні науки розвивалися досить добре, проте гуманітарні науки служили ідеологічним вимогам комуністичної держави. В СРСР були ракети, літаки і все, що потрібно для армії, але не вистачало якісних автомобілів, холодильників і пральних машин – виробничий ланцюжок був орієнтован на оборонний сектор. Тепер все це в минулому, а нові ланцюжки ще не сформовані.

Сьогодні в українській науці все ще простежується радянська спадщина – 2/3 публікацій українських вчених припадають на журнали, присвячені технічним наукам (від інженерії до хімії), решта 1/3 присвячені медицині, біологічних наук, сільському господарству і гуманітарних наук [3]. У порівнянні з США, технічні науки в Україні розвинені надмірно, тоді як медичні і біологічні відносяться до недостатньо розвинених, що свідчить про низьку цінність збереження людського життя в порівнянні з високою цінністю переслідування технічного прогресу в рамках комуністичної ідеології.

Сайти Держстату та МОН України повідомляють, що за період з 2013 по 2016 рік включно кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, впало з 1143 до 972, а кількість науковців –

з 69 404 до 63 694 чоловік. При цьому питома вага виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП знизилась з 0,80 до 0,48 %. Дані наведено без урахування Криму і «частини зони АТО», таким чином, неможливо зрозуміти – зникнення понад 5000 вчених обумовлено загальними проблемами країни або втратою згаданих регіонів.

В той же час за 2015 р. наукоємність ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%: у Швеції вона була 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,90%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,23%. У Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті наукоємність становила від 0,46% до 0,77% [4, 5].

Найбільша частка організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи за галузями наук, як і в попередні роки, належить до природних та технічних наук. На галузі технічних наук припадає 48,8% від загальної кількості виконавців наукових досліджень і розробок; природничих наук – 25,3%.

На кінець 2016 року загальна кількість працівників цих організацій, становила становила 97,9 тис. працівників (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 65,1% – дослідники, 10,2% – техніки, 24,7% – допоміжний персонал (для порівняння: в 2015 році - 101,6 тис. осіб, з яких 53,0 % – дослідники, 9,9% – техніки, 18,7 % – допоміжний персонал, 18,4 % – інші працівники).

У загальній кількості зайнятого населення у 2016 році частка наукових співробітників (дослідників, техніків, допоміжного персоналу) становила 0,60%, у тому числі дослідників – 0,39% [5].

За даними Євростату, у 2014 році самою більшою ця частка була у Данії – 3,17 % і 2,15 %; Фінляндії – 2,95 % і 2,12 %; Норвегії – (2,73% і 1,90%). Найнижча ця частина була у Румунії – 0,48 % і 0,31 %, і у Румунії (0,48% і 0,31%), Кіпру – 0,69% і 0,50%, Туреччини (0,76% і 0,65%) [6].

Серед виконавців наукових досліджень і розробок питома вага докторів та кандидатів наук становила 27,9 %, серед дослідників – 42,6 %. Більша частина (56,1 %) загальної кількості докторів і кандидатів наук працювали в організаціях державного сектору економіки та виконували наукові дослідження; 4,8 % – працювали у підприємницькому секторі, 39,1 % – у сфері вищої освіти.

На напрями бюджетного фінансування «Фундаментальні наукові дослідження», виконаних за рахунок загального фонду, припадають найбільші частки НТР: 49,4% (у 2015 р. – 51%). На «Прикладні наукові дослідження и розробки» припадає 47,9% (у 2015 р. – 46,3%). В останні роки близько 70% НТП створюється за рахунок загального фонду. Про це

свідчить порівняльний аналіз динаміки створення НТП за кошти загального і спеціального фондів. За результатами наукових досліджень і розробок у 2016 всього було створено 17763 одиниці НТП, 69,9% з яких – за рахунок коштів загального фонду.

Більша половина загального обсягу витрат була спрямована на дослідження і розробки, які були присвячені створенню нових або вдосконаленню вже існуючих видів виробів, технологій і матеріалів. 12,5% цих досліджень проводилися на замовлення промислових підприємств [5].

Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел у 2016 р. становив 11530,7 млн. грн. Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі фінансування становила 3700,86 млн. грн. або 32,1%. Грантові кошти Заходу (кошти іноземних інвесторів), що вливаються в Україну, непрозорі і витрачаються все більше не на науку (що призводить до дивних і сумних наслідків). Зрозуміти рівень закордонного вкладу можна через сайт українського Держстату. У розділі «Джерела фінансування інноваційної діяльності» «Кошти іноземних інвесторів» в 2013, 2014 і 2015 роках відповідно становили 1 253, 139 і 59 млн грн [4, 5]. У 2016 році їх частка становила 22,1 %. Цифри, які не потребують коментарів.

У структурі коштів вітчизняних замовників найбільшу частину становили кошти організацій підприємницького сектору – 29,2%.

За напрямками кількість виконуваних наукових та науково-технічних робіт виглядає наступним чином (табл. 1):

Таблиця 1 - Кількість виконуваних наукових та науково-технічних робіт за напрямками (одиниць)

	Загальна кількість		З неї впроваджено		Загальна кількість	Впроваджено
	2014	2015	2014	2015	2016	2016
Усього	42953	41070	30662	29044	12425	7896
у тому числі зі створення						
нових видів виробів	4652	4082	3250	2643	417	172
з них нових видів техніки	1806	1711	1146	943	282	136
нових видів технологій	3220	3065	2088	2089	880	603
з них ресурсозберігаючих	1435	1393	910	950		
нових видів матеріалів	1070	911	577	433	457	119
нових сортів рослин, порід тварин	2165	2372	1848	1937	222	127
нових методів, теорій	7462	6779	4208	3639	4124	2326
інших	24384	23861	18691	18303	6325	4549

Джерело: [4, 5]

У 2015 році кількість робіт, які виконували наукові організації України, становила 41,1 тис. Більше двох третин з цих робіт упроваджено

у виробництво. 9,9 % робіт націлено на створення нових видів виробів. 41,9% з цих робіт – це нові види техніки; 7,5 % – створення нових технологій (45,4 % яких – ресурсозберігаючі); 2,2 % – створення нових видів матеріалів; 5,8 % – нові сорти рослин, нові породи тварин. Загальна кількість виконуваних наукових робіт (протягом звітного року) у розрахунку на тисячу працівників середньооблікової кількості (виконавці наукових досліджень і розробок) склала 467 одиниць (у 2014 р. – 450). У 2016 році структура впровадження НТП за видами виглядає наступним чином: «Нові методи, теорії» становлять 56,4%, «Нові види технологій» – 68,5%, «Нові види матеріалів» – 26%, «Нові види виробів» – 41,2%, «Нові сорти рослин, породи тварин» – 57,2%, «Інші» – 71,9% [4,5].

Одною з найбільш ефективних форм комерціалізації інтелектуальної власності на світовому ринку є передача прав на об'єкти інтелектуальної власності та надання ліцензій на їх використання. У результаті діяльності наукових організацій упродовж 2015 року до вітчизняного патентного відомства було подано 7358 заявок на видачу ОПВ (охоронні документи на об'єкти права інтелектуальної власності), у т. ч. 26,0 % – на винаходи; 4,5 % – на сорти рослин [5].

В інших країнах до патентних відомств було подано 52 заявки, у т. ч. 30,8 % – на винаходи. 1 заявка було подано на сорти рослин. У цей же період науковими організаціями отримано 7334 охоронні документи України. В інших країнах за цей період отримано 27. Серед цих отриманих охоронних документів на ОПВ 24,6 % припадає на патенти на винаходи; 6,2 % – на сорти рослин [4].

У 2016 р. порівняно з 2015 р. кількість поданих заявок на видачу охоронних документів за результатами науково-технічних робіт, виконаних за рахунок загального фонду, збільшилась на 9,3%. Це становить 81,3% від загальної кількості поданих заявок на видачу охоронних документів [5].

Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки здійснюється, на жаль, не в рамках єдиної національної програми розвитку перспективних технологій, а методологічно передбачає цілу низку окремих державних науково-технічних програм (ДНТП) для вирішення тих чи інших завдань. Поряд з численними ДНТП для реалізації цих пріоритетів використовують:

- 1) державні замовлення (контракти) на створення науково-технічної продукції;

2) галузеві науково-технічні програми, яким надано статус національних (національна космічна програма, національна програма інформатизації тощо);

3) галузеві науково-технічні програми.

Розпорошення державних коштів та державних замовників, відсутність єдиного координуючого центру призводить до: систематичного недофінансування програм; виконання програм не в повному обсязі; низьких темпів впровадження пріоритетних розробок у виробництво.

Як свідчить кількість замовлених до впровадження та виконаних науково-технологічних проектів не перевищує 16 % від їхньої загальної кількості. Наука є джерелом знань, за допомогою яких можна вирішити і локальні, і глобальні проблеми. Але, як впливає з концепції ЮНЕСКО, сама наука як така їх не вирішує [7]. Тільки при тісній співпраці наукових співтовариств, громадськості, держави можна намагатися досягти сталого розвитку та позитивних соціальних зрушень.

Згідно дослідженням вітчизняного вченого О. В. Белова, Україна не підпадає в ТОП-40 країн за рівнем фінансування науки в світі [8]. Фінансування досліджень і розробок в Україні носить явно недостатній характер. Низький рівень заробітної плати науковців, недостатнє фінансування матеріально-технічного забезпечення спричинює відтік з країни молодих талановитих вчених до розвинених країн світу (Німеччини, США, Великобританії, Австрії), де діють спеціальні програми залучення перспективних вчених із Східної Європи, в тому числі і з України.

Висновки. Аналіз сьогоденного економічного стану галузей говорить про те, що вірогідним є поступове піднесення технологічного розвитку машинобудування, металургії та хімічної промисловості, де рівень рентабельності майже сталий, як і рівень прибутку. До того ж, у цих галузях промисловості найбільша кількість підприємств впроваджує нові технологічні процеси та засвоює нові види продукції, що також пов'язано з удосконаленням технологій.

Також з відносно сталою рентабельністю працюють хіміко-фармацевтична, деревообробна та целюлозно-паперова промисловості.

Питання впровадження науково-технологічних розробок у виробництво ще залишаються невирішеними. Сьогодні понад 90% продукції, яка виробляється в Україні, не має сучасного науково-технічного забезпечення, що позначається на конкурентоспроможності і

рентабельності більшості вітчизняних товарів. Фінансовий стан більшості виробництв не дозволяє їм впроваджувати нові технології, утримувати висококваліфікованих фахівців. За експертними оцінками через недовикористання сучасних досягнень науки і технології у виробництві Україна втрачає щорічно 10 млрд. доларів США.

Досвід роботи технопарків, малих науково-впроваджувальних фірм, інших інноваційних підприємств свідчить про значні можливості нових інноваційних структур у вирішенні проблем впровадження.

Таким чином, є чітко окреслені орієнтири, є досвід роботи у сучасних умовах, розроблені підходи до реалізації інноваційної моделі розвитку економіки, але ми бачимо і недоліки, на які було вказано вище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про інноваційну діяльність: Закон від 4.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15)
2. Индекс Глобальной Конкурентоспособности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
3. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Виконання наукових та науково-технічних робіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/informatsiyno-analitychni/na-sajt-mon-ad-kmu-11.07.17.pdf>
6. Сколько тратят на НИОКР государство и бизнес: Рейтинг расходов в разных странах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ect-center.com/blog/rashodi-niokr>.
7. Доповідь ЮНЕСКО з науки «На шляху до 2030 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uis.unesco.org.
8. О. В. Белов. Порівняльний аналіз фінансування науки у світі: тенденції та рейтинги / Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 5 (67). С. 25-31.

УДК 339.9.012:339.94

МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ НА ШЛЯХУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**Хмара М. П., к.е.н.***Інститут міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка.*

Дослідження присвячено вирішенню актуальної проблеми обґрунтування принципів функціонування виробничих мереж у системі міжнародних економічних відносин з метою забезпечення економічної безпеки країн світу. Методологічною основою дослідження стала авторська гіпотеза про те, що міжнародні виробничі мережі, як частина глобальних ланцюжків доданої вартості (ГЛДВ), є фактором національної економічної безпеки. У статті встановлено можливості та ризики основних учасників ГЛДВ, на підставі чого обґрунтовано нову форму організації міжнародної торгівлі та міжнародного поділу праці. Аналіз організації виробництва в рамках ГЛДВ дозволив констатувати підвищені вимоги до сторін міжнародних економічних відносин з точки зору забезпечення економічної безпеки, складність управління виробничими процесами та необхідність постійного технологічного вдосконалення своєї продукції для збереження конкурентоспроможності. В результаті було сформульовано відповідні принципи організації міжнародних виробничих мереж та надано рекомендації національним урядам країн щодо ГЛДВ: для країн, що створюють ГЛДВ, потрібне створення умов для сталого розвитку національної інноваційної системи, а для урядів, що приймають ГЛДВ, виникає необхідність нарощування спеціальних компетентностей, які б дозволяли країні ефективно брати участь в глобальному поділі праці з урахуванням цілей забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: міжнародні виробничі мережі, фрагментація глобального виробництва, ланцюги створення вартості.

UDC 339.9.012:339.94

INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS AS THE FIRST STEP OF SOLVING THE PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY IN THE AGE OF GLOBALIZATION**Hmara M., PhD in Economics***Institute of International Relations of**Kyiv National University named after Taras Shevchenko.*

The research is devoted to solving the actual problem of substantiation the operation principles of production networks performance in the system of international economic relations with the aim of ensuring economic security of the countries. The author's hypothesis that international production networks as part of global value added chains (GVAC) is a factor of national economic security is the methodological basis of the research. The opportunities and risks of the main participants of GVAC have been defined and a new form of international trade organization and international labor division has been substantiated/ The analysis of production organization within GVAC

has allowed stating the increased requirements to agents of international economic relations in terms of economic security, complexity of operations management and the need for continuous technological improvement of products in order to remain competitive. The corresponding principles of international production networks organization have been formulated and recommendations to national governments who participate in GVAC have been put out. It has been proved that countries which create GVAC require the creation of conditions for the sustainable development of the national innovation system while countries taking GVAC are expected to build specific competencies which would allow participating effectively in the global division of labor taking into account the objectives of ensuring economic security.

Keywords: international production networks, the fragmentation of global production, value chains.

Актуальність проблеми. Поглиблення міжнародного поділу праці в умовах становлення глобальної економіки в останні десятиліття ХХ століття призвело до формування і поширення глобальних ланцюжків доданої вартості (ГЛДВ). Під ланцюжками доданої вартості розуміється повний набір дій, який необхідний для того, щоб здійснити просування продукту від моменту виникнення його концепції до кінцевого споживача через всі стадії виробництва, включаючи розробку і дизайн, забезпечення поставок сировини і проміжних компонентів, власне виробництво, маркетинг і організацію збуту, а також забезпечення подальшого обслуговування. У випадку з ГЛДВ всі ці стадії розділені між численними фірмами постачальниками та виробниками, географічно розташовані в різних країнах і регіонах.

Саме ГЛДВ стали основним інструментом поглиблення процесів глобалізації в сучасній світовій економіці і підключення держав, що розвиваються до міжнародного виробництва. Процес розвитку ГЛДВ активно триває і на сучасному етапі, включаючи виробників з все більшої кількості держав до міжнародного виробництва і надаючи серйозний вплив на розвиток національних економік.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням особливостей створення та функціонування глобальних ланцюжків доданої вартості займається ряд провідних міжнародних організацій, серед яких, перш за все, слід назвати Світовий банк, Організацію економічного співробітництва та розвитку, Світової організації торгівлі, Організації ООН з промислового розвитку, а також Всесвітній економічний форум.

Питаннями формування та функціонування ГЛДВ займалися різні вчені, досліджуючи цю проблематику у різних аспектах. Наприклад, Пашкевич М.С., Шаповал В.М. обґрунтовували вплив міжнародної кооперації у глобальних ланцюжках на реалізацію принципів сталого розвитку [1, С. 43]. Водночас забезпечення економічної безпеки в умовах глобалізації на основі інтенсифікації експортно-імпортних операцій гірничодобувних підприємства вивчали у своїх дослідженнях Півняк Г.Г., Пілов П.І., Шашенко О.М., Грибіненко О.М., Шагоян С.М. [2-5]. Вчені Гужва І.Ю. та Онищенко В.П. пов'язували розвиток ГЛДВ з індексом інвестиційної привабливості країн [6, С. 14-15].

Якщо попередньо зазначені дослідження були сконцентровані на ГЛДВ, то, наприклад, у дослідженнях Чухрай Н. обґрунтовується теза про те, що кожен ланцюг поставок у межах національної економіки повинен мати показники його глобальної інтеграції у середовище міжнародних ринків [7], а у дослідженнях Крикавського Є.В. та Рикованової І.С. визначається, що операції ланцюгів поставок на міжнародних ринках впливають на їх конкурентоспроможність [8]. Вчені Войцещук А.Д. та Фесько Д.Л. науково обґрунтували вплив факторів митного регулювання на глобальні виробничі мережі [9, С. 59].

Однак, не зважаючи на достатню кількість наукових досліджень, залишаються невирішеними питання дослідження впливу міжнародних виробничих мереж на рівень економічної безпеки країн в умовах глобалізації, а також обґрунтування принципів функціонування міжнародних виробничих мереж та ГЛДВ.

Мета роботи: обґрунтування принципів міжнародних виробничих мереж на шляху вирішення проблем економічної безпеки в епоху глобалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Найбільш активно міжнародні виробничі ланцюжки стали формуватися, починаючи з другої половини 70-х років ХХ століття. Це пояснюється збігом за часом цілого ряду факторів. Зростання цін на енергоносії та інші види сировини призвів до підвищення витрат в розвинених економіках і зумовив *необхідність пошуку нових виробничих майданчиків з дешевою робочою силою*. Саме в 70-ті роки в розвинених країнах стали посилюватися екологічні вимоги до виробництва продукції, що разом із зростанням цін на сировинні товари підштовхнуло компанії до перенесення окремих найбільш енерго- і матеріаломістких виробничих ланок в економіки, що розвиваються.

Приблизно в цей же час цілий ряд країн, що розвиваються (насамперед за все, країни Східної і Південно-Східної Азії) приступили до здійсненню економічних реформ з метою форсованого економічного зростання.

Основним фактором цього зростання стала дешева робоча сила, що дало можливість ТНК для розміщення там окремих ланок своїх виробництв. Країни Східної і Південно-Східної Азії традиційно є одним з найбільш густонаселених регіонів світу. В умовах здійснення економічних реформ, підвищення рівня життя населення, гарантувало розширення платоспроможного попиту і, тим самим, створювало умови для забезпечення збуту продукції ТНК в економіках цих країн в майбутньому. Зростання споживання в країнах Півдня підвищило привабливість для розміщення ланок підприємств на даних ринках. Особливе місце у формуванні ГЛДВ зіграло розвиток і здешевлення інформаційних технологій, а також створення більш досконаліх та дешевих засобів транспорту і зв'язку, що знизило витрати на перевезення сировини та комплектуючих, створило умови для успішного використання схем поставок «точно в строк». Бурхливий розвиток ділових послуг та інтеграція їх в виробничі процеси в останні десятиліття ХХ століття сприяли тому, що ТНК сфокусувалися в своїй діяльності саме на ланках виробничого процесу, пов'язаних з наданням послуг. У той же час власне виробництво і збірка виробів все частіше стали здійснюватися не в країнах базування ТНК, а за їх межами.

Таким чином, ГЛДВ стали типовим явищем у світовій економіці, і більшість країн активно бере участь в міжнародному виробництві. В якості ілюстрації можна навести дані по частці зарубіжної доданої вартості в експорті як розвинених, так і країн, що розвиваються (табл. 1.)

Таблиця 1. - Частка зарубіжної доданої вартості в експорті окремих країн, %

Країна	Первинний сектор	Обробна промисловість	Послуги	Всього
США	4.1	5.0	5.9	15.0
Німеччина	4.1	8.6	12.8	25.5
Японія	4.9	5.3	5.4	15.6
Корея	14.7	12.1	14.9	41.7
Індія	9.6	4.7	9.7	24.0
Мексика	3.5	15.6	12.7	31.8
Малайзія	7.7	15.1	17.8	40.6

Розроблено автором

В результаті, в даний час, більше 60% сучасної міжнародної торгівлі - це торгівля проміжними товарами і послугами в рамках ГЛДВ, які на різних стадіях виробництва інкорпорується в створення продукту для кінцевого споживання.

Широке поширення виробничих ланцюжків призвело до своєрідної зміни філософії бізнесу і міжнародної торгівлі. В кінці ХХ століття класична схема міжнародної торгівлі в значній мірі була замінена торгівлею між фірмами та всередині них в рамках ГЛДВ. Під класичним виробництвом розуміється ситуація, коли товар, вироблений на національній території, є результатом об'єднання таких факторів виробництва, як національний капітал і національна робоча сила. В цьому випадку класична схема міжнародної торгівлі включає продаж кінцевих товарів, зроблених на фабриках однієї країни, споживачам в інших країнах. *У ХХІ столітті продукт є результатом об'єднання зусиль великої кількості виробників з різних країн, набуваючи міжнародний характер.*

Міжнародна торгівля супроводжується постійним багатостороннім обміном проміжними продуктами, послугами, ідеями, трудовими ресурсами, інвестиціями та інформацією. Подібний обмін все частіше відбувається з зарубіжжям, а не всередині однієї економіки. Ці процеси формують «торгівлю ХХІ століття», основою якої стає зв'язок торгівлі, інвестицій і послуг [10].

ГЛДВ стають свого роду «глобальними фабриками» з виробництва продукції, а країни конкурують між собою за місце і певну роль в ланцюжках доданої вартості.

Хорошим прикладом сучасного функціонування ГЛДВ може стати запуск в 2016 році концерном Audi виробництва нового автомобіля Q5 в Мексиці. «Нове підприємство в Мексиці - приклад реалізації стратегії Audi Smart Factory. Завод став першим об'єктом, який запущений повністю в віртуальному режимі. На першому етапі детальний проект підприємства був створений у віртуальному просторі, причому знаходяться в різних місцях фахівці могли працювати над ним одночасно. На початковому етапі понад 70% компонентів будуть надходити з країн NAFTA. З 2016 року понад 100 компаній постачають комплектуючі для виробництва моделі Audi Q5 зі своїх мексиканських заводів» [11].

У наведеному прикладі звертають на себе увагу такі факти. По-перше, суперсучасний завод німецького концерну був побудований і запущений не в Німеччині, а на території зарубіжної економіки і навіть

на іншому континенті. По-друге, з огляду на, що 70 % комплектуючих завод буде отримувати з території країн Північної Америки, і в виробництві братимуть участь понад 100 мексиканських компаній постачальників, можна зробити висновок, що внесок німецької сторони власне в процес виробництва буде вкрай невеликий. У зв'язку з цим виникає питання, а що ж робить даний автомобіль «німецьким»? У чому полягає функція концерну Audi при виготовленні «німецького» автомобіля? Слід підкреслити, що дане питання є типовим стосовно більшості транснаціональних компаній, які організують свої виробництва у вигляді міжнародних ланцюжків доданої вартості.

У розглянутому прикладі автомобіль Audi, безумовно, є міжнародним продуктом за своїм характером, але розцінюється «німецьким» в результаті реалізації концерном Audi ряду ключових функцій:

- * проведення НДДКР, розробка технологій і створення конструкції автомобіля;

- * акумуляція необхідних фінансових ресурсів і забезпечення фінансування виробництва;

- * розробка маркетингової стратегії і забезпечення просування товару;

- * розробка і керівництво логістичними процесами, реалізація яких необхідна для безперебійного функціонування виробництва;

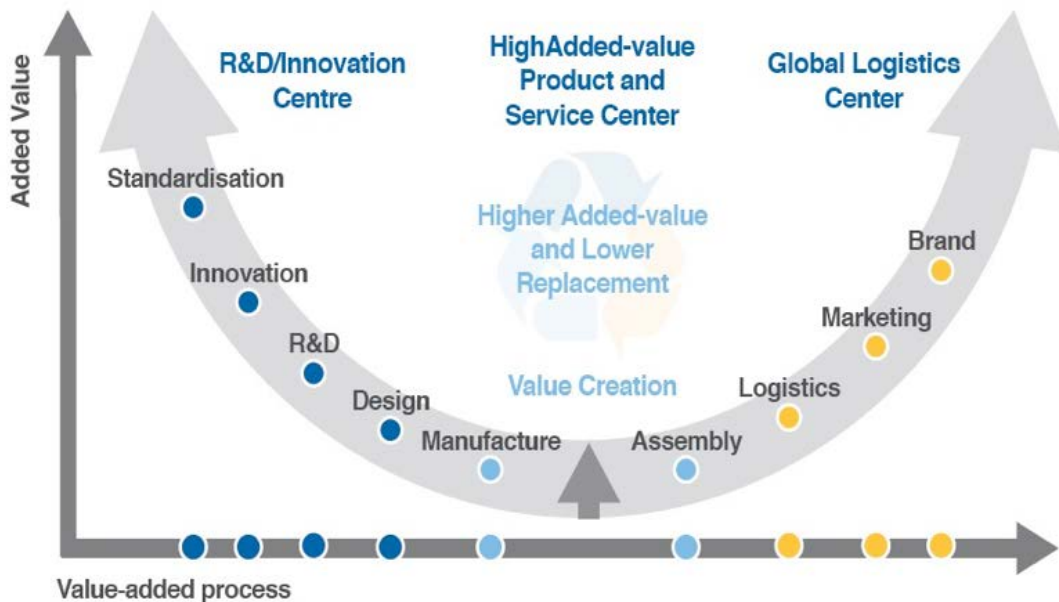
- * забезпечення процесу управління і синхронізації діяльності окремих ланок в ланцюжку.

Слід зазначити, що всі вищезазвані функції ТНК належать до сфери послуг, тобто сфера відповідальності транснаціональних корпорацій в рамках створюваних ними глобальних ланцюжків доданої вартості все більшою мірою зміщується від власне виробництва товару до надання послуг, пов'язаних зі створенням та просуванням товару. Як наслідок, внесок послуг в створення доданої вартості експортованих товарів складає в даний час 46% [12], тобто приблизно половину доданої вартості. Важливо підкреслити, що саме в рамках сфери сучасних високотехнологічних послуг (розробка технологій, створення конструкцій, фінансування операцій і т.д.) знаходяться основні можливості для компаній з нарощування створюваної доданої вартості.

Для ілюстрації місця різних функцій в ГЛДВ часто використовують графік «Усміхнена крива» (Smile / Smiling Curve), яка була запропонована засновником компанії Acer паном Stan Shih. Крива ілюструє можливості

просування по ланцюжку до ланок з більш високою доданою вартістю (рис.1).

"Smiley Face": conceptual model of the shift to a high value added, globally integrated, services economy



Source : Business Week International online extra, May 16, 2005, Stan Shih on Taiwan and China

Рис. 1 «Усміхнена крива» - модель розподілу створення доданої вартості в глобально-інтегрованій економіці.

Побудовано автором за даними[13]

Незважаючи на те, що даний графік набув широкого поширення в спеціальній літературі, експерти відзначають певну умовність даної кривої. Це пов'язано з тим, що вертикальна шкала не дає інформації, яка конкретна частка в кінцевій ціні товару доданої вартості, створюваної кожним окремим видом діяльності. Послідовність розташування видів діяльності на кривій обумовлена технологічним циклом створення і просування товару, представленим на горизонтальній шкалі, не дає інформації про окремі ланки у формуванні доданої вартості на одиницю виробу. Таким чином, можна стверджувати, що до початку ХХІ століття практично сформувалася ситуація, при якій можна говорити про формування нової парадигми міжнародної торгівлі, коли «країни спеціалізуються на цілях і функціях бізнесу більшою мірою, ніж на виробництві окремих товарів». Складається ситуація, яка призводить до виникнення нових можливостей, нових ризиків і нових завдань для всіх учасників ГЛДВ. Особливий інтерес для розуміння впливу ГЛДВ на окремі економіки представляє розгляд основних можливостей, ризиків і завдань, які виникають для транснаціональних компаній, урядів країн, чії компанії створюють ГЛДВ, і урядів країн, які приймають ланки ГЛДВ.

ТНК в умовах формування глобального виробництва і розміщення ланцюжків з різних економік, набувають наступні *основні можливості*:

- зниження витрат і максимізація прибутку за рахунок більш дешевої робочої сили в зарубіжних економіках;

- зниження витрат і забезпечення умов для довгострокового зростання за рахунок полегшення доступу до місцевої (часто більш дешевої) сировини в економіках, що розвиваються;

- забезпечення доступу (перш за все на перспективу) до зростаючого попиту з боку густонаселених країн, що розвиваються в якості економік, які приймають окремі ланки ланцюжків;

- продовження життя використовуваних технологій за рахунок їх передачі на менш вимогливі ринки, що розвиваються. Хорошим прикладом цього може стати історія класичного німецького автомобіля Фольксваген Жук. Виробництво Жука на німецькому заводі в Вольфсбурзі було зупинено в 1974 році, а останній такий автомобіль був зібраний в Мексиці в 2003 році, таким чином, перенесення виробництва за кордон дозволило продовжити використання базових технологій, розроблених для Жука практично на 30 років [14].

Поряд з одержуваними плюсами, ТНК в процесі створення глобальних виробничих ланцюжків *стикаються з певними ризиками, основними серед яких можна назвати наступні*:

- ймовірність зниження якості продукції при організації виробництва в зарубіжних економіках;

- необхідність передачі партнерам технологій, в зв'язку з цим виникає можливість «вирощування» конкурентів;

- збільшення залежності від форс-мажорних обставин, як в глобальній економіці, так і в економіках країн - партнерів, включаючи політичні та екологічні ризики.

Таким чином, ТНК, створюють глобальні ланцюжки доданої вартості, набуваючи нові можливості, зустрічаються і з новими викликами. Базовим завданням для материнської компанії стає забезпечення ефективності функціонування ланцюжка в цілому, що в умовах географічного розосередження виробництва і великої кількості постачальників вимагає від ТНК якісно нових управлінських і, зокрема, логістичних компетенцій. Ще одним наслідком розвитку ГЛДВ для ТНК стає необхідність постійного нарощування уваги до НДДКР і створення технологій, так як тільки суттєве технологічне лідерство може зберегти

конкурентоспроможність материнської ТНК в умовах розвитку глобального виробництва.

Країни походження материнських ТНК також стикаються і з певними ризиками в розвитку свого національного ринку, зокрема, країни можуть зіткнутися з:

- деіндустріалізацією економіки і втратою частини робочих місць;
- відтоком національних інвестицій за кордон;
- зниженням податкових надходжень за рахунок виведення підприємств за кордон;
- можливим гальмуванням темпів економічного зростання;
- можливим погіршенням товару [15].

Для того, щоб економіка не постраждала від негативних наслідків виведення транснаціональними компаніями підприємств за кордон, уряд країн походження материнських ТНК має здійснювати економічну політику, націлену на уникнення виникаючих проблем і створення умов для якісного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. В умовах функціонування і розвитку ГЛДВ особливої уваги з боку урядів розвинених країн вимагають такі *напрямки діяльності*:

- постійне вдосконалення національної інноваційної системи;
- створення умов для прискореного розвитку високотехнологічних наукоємних галузей для збереження конкурентоспроможності національних компаній;
- збільшення асигнувань та інша підтримка освітніх систем для формування в країні компетенцій, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності роботи національних кадрів у верхніх ланках глобальних ланцюжків;
- постійне вдосконалення і спрощення ділової практики при здійсненні митних і фінансових операцій;
- захист інтересів національного бізнесу за межами національної юрисдикції, включаючи вироблення відповідних торгових режимів.

У той же час, найбільший вплив ГЛДВ мають на економіку, що приймають виробництва в рамках ланцюжка, а це, у багатьох випадках, країни, що розвиваються. Підключення до ГЛДВ створює істотні можливості для приймаючих країн з точки зору прискорення економічного зростання і якісного розвитку економіки. Серед основних можливостей, одержуваних країнами, що підключаються до міжнародного виробництва в рамках ГЛДВ, можна назвати наступні:

- використання своїх порівняльних переваг для розвитку національної промисловості без необхідності створення вертикально інтегрованих галузей;

- економія часу і ресурсів на створення національних виробництв;

- отримання доступу до сучасних технологій, що дозволяє досить швидко покращити структуру економіки;

- створення нових робочих місць - вкрай важливе для країн, що розвиваються завдання в силу високих темпів приросту населення і необхідності боротися з безробіттям;

- прискорення економічного зростання і вдосконалення структури виробництва;

- підвищення рівня життя населення і більш повне задоволення зростаючого попиту в національній економіці;

- зростання абсолютної вартості і поліпшення структури національного експорту;

- підключення національних виробників до участі в роботі ланцюжка і зростання локалізації в національній економіці;

- збільшення податкових надходжень і розширення можливостей щодо вирішення нагальних соціально-економічних завдань.

Навіть цей перелік плюсів співпраці економік, що розвиваються з ГЛДВ наочно показує, що приймаючі країни реально виграють від розміщення ланок глобальних виробничих ланцюжків на своїй території. Зокрема, це позначається на збільшенні експортних можливостей приймаючих країн. Підтвердженням цьому слугує динаміка експорту країн, що розвиваються із середнім і низьким рівнем доходу, частка яких у світовій торгівлі збільшилася за період з 1986 по 2008 рік (період активного розвитку ГЛДВ) з 16% до 30% по товарах і з 13% до 20% по послуг [16].

Однак, поряд з безумовними плюсами і вигодами від співпраці з ГЛДВ, економіки можуть зіткнутися з певними ризиками, серед яких слід назвати:

- ймовірність для національних компаній «застрягти» на низькотехнологічних стадіях виробничого процесу з невеликою внутрішньою доданою вартістю (ВДС) і не зуміти просунутися по ланцюжку з метою збільшення виробленої в країні ВДС;

- можлива втрата конкурентоспроможності в разі виходу на ринок виробників аналогічної продукції з країн з меншими витратами;

- ймовірність опинитися прив'язаними до виробничих процесів певних ТНК, що може обмежувати можливості країни за вибором інших партнерів;

- можливість втратити виробництво в разі, якщо ТНК вирішить піти з країни.

Навіть короткий перелік можливих проблем показує важливість для успіху співпраці країни з ТНК, проведення місцевою владою грамотної економічної і промислової політики, так як саме від керівництва приймаючої країни залежить те, наскільки успішним і вигідним для національної економіки буде співпраця з ГЛДВ.

Висновки. Розгляд можливостей, ризиків і завдань, що виникають у основних учасників ГЛДВ, дозволяє зробити висновки про те, що співпраця в рамках глобальних виробничих ланцюжків є новою формою організації міжнародної торгівлі і вигідна для всіх учасників міжнародного поділу праці. У той же час організація виробництва в рамках ГЛДВ різко збільшує вимоги до всіх сторін. В умовах глобальної торгівлі ХХІ століття для ТНК зростає складність управління виробничими процесами і на перший план виходить завдання постійного технологічного вдосконалення своєї продукції для збереження конкурентоспроможності. Від національних урядів країн, що створюють ГЛДВ, потрібне створення умов для сталого розвитку національної інноваційної системи. А перед урядами країн, що приймають ГЛДВ, виникає необхідність дуже чіткого розуміння тих завдань національного економічного розвитку, які вирішуються за допомогою ГЛДВ, і нарощування спеціальних компетенцій, які б дозволяли країні ефективно брати участь в глобальному поділі праці в нових умовах, що складаються.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пашкевич М.С. Предпосылки формирования, сущность и эволюция концепции устойчивого развития / М.С. Пашкевич, В.М. Шаповал // Наука и мир, Т. 2, № 4 – 2014 – С. 40-45.
2. Півняк Г.Г. Synchro-mining: цивілізоване вирішення проблеми сталого функціонування гірничодобувних регіонів / Г.Г. Півняк, П.І. Пілов, М.С. Пашкевич, Д.О. Шашенко // Науковий вісник Національного гірничого університету, № 3 – 2012. – С. 131-138.
3. Пивняк Г.Г. Post mining: технологический аспект решения проблемы / Г.Г. Пивняк, А.Н. Шашенко, П.И. Пилов, М.С. Пашкевич // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) № 1 - 2012.

4. Грибіненко О.М. Принципи паспортизації вугільних шахт /О.М. Грибіненко // Економіка та держава, № 1, 2017 – С. 69-71.
5. Грибіненко О.М. Сутність та шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства / О.М. Грибіненко, С.М. Шагоян // Науковий вісник херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, Т. 1, № 22, - 2017. – С. 98-100
6. Гужва І.Ю. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України / І.Ю. Гужва, В.П. Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право № 3, - 2015. – С. 10-19.
7. Чухрай Н.І. Оцінювання функціонування ланцюга поставок: сутність та концептуальні підходи / Н.І. Чухрай // Видавництво Національного університету „Львівська політехніка” № 647 – 2009, - С. 276-285
8. Крикавський Є.В. Конкурентоспроможність ланцюгів поставок промислової продукції / Є.В. Крикавський, І.С. Рикованова // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету "Львівська політехніка" / Національний університет "Львівська політехніка", Інститут економіки і менеджменту, Інститут післядипломної освіти. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 72–73.
9. Войцещук А.Д. Митне регулювання в умовах глобалізації / А.Д. Войцещук, Д.Л. Фесько // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління, № 2, 2010, - С. 57-61.
10. The Shifting Geography of Global Value Chains [Електронний ресурс] – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalTradeSystem_Report_2012.pdf.
11. Перший завод Audi [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.audi.ru/content/dam/nemo/ru/news/2016/10/2016-10-06-AUDI-AG-opens-automobile-plant-in-Mexico.pdf>.
12. World Investment Report [Електронний ресурс] / – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
13. The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy. World Economic Forum
14. [Електронний ресурс]. – 2013. - Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalTradeSystem_Report_2012.pdf
15. Історія Фольцваген Жук [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.1gai.ru/publ/516146-istoriya-folksvagen-zhuk.html>.
16. Global value chains in a changing world [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf.
17. Global value chains in a post crisis world [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-8499-2>

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 331.5.07

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У СУЧАСНОМУ РЕКРУТИНГУ УКРАЇНИ

Василик А.В., к.е.н.,
Іщенко О.В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті здійснюється аналіз ролі соціальних мереж у сфері рекрутингу в Україні. Розглянуто розвиток і формування засад підбору персоналу, проаналізовано основні аспекти соціального рекрутингу. Виокремлено типові помилки, яких допускаються навіть досвідчені рекрутери під час роботи із соціальними мережами: відсутність стратегії, яка б передбачала аналіз конкурентів, визначення аудиторії, обрання каналів комунікації та інструментів взаємодії з нею, вибудовування бренду компанії тощо; неякісний контент, естетика сторінки чи публікацій; відмова від аналітики розвитку сторінки в соціальній мережі та ін. Також визначено переваги та перспективи підбору персоналу в соціальних мережах. Здійснено порівняння робочих інструментів різних платформ. Досліджено активність аудиторії у використанні соціальних мереж для пошуку роботи. За результатами опитування також було виявлено побажання кандидатів щодо змісту сторінок рекрутерів та компаній, а також ключові аспекти покращення комунікації між кандидатом та рекрутером. Надано рекомендації щодо розвитку та використання окремих соціальних мереж.

Ключові слова: соціальний рекрутинг, підбір персоналу, соціальні мережі, цифрові інструменти для HR, брендинг, HR-бренд.

UDC 331.5.07

USE OF SOCIAL NETWORKS IN MODERN RECRUITING IN UKRAINE

Vasylyk A., PhD in Economics,
Ishchenko O.

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

The authors of the article analyze the role of social networks in the area of recruitment in Ukraine. Development and formation of the fundamentals of personnel recruitment has been reviewed, the main aspects of social recruitment have been analyzed. Typical mistakes that even experienced recruiters make when working with social networks have been outlined: absence of a strategy that would include analysis of competitors, identification of audience, selection of communication channels and tools for interaction with it, company brand building, etc; content, page aesthetics or publications of poor quality, absence of the analysis of the development of the page in the social network, etc. Advantages and perspectives of recruitment via social networks have also been identified. Tools of different platforms have been compared. Activity of the audience in

using social networks for job search has been researched. The wishes of candidates regarding the content of the pages of recruiters and companies, as well as the key aspects of improving the communication between the candidate and the recruiter have been revealed by conducting a survey. Recommendations for the development and use of certain social networks have been provided.

Keywords: social recruitment, recruitment, social networks, digital HR tools, branding, HR-brand.

Актуальність проблеми. Професійний добір персоналу є невід'ємною частиною функціонування всіх HR процесів на підприємстві. Рекрутери, щоб максимізувати ефективність своєї діяльності, застосовують різні методи роботи, зокрема, останнім часом популярності набувають цифрові технології, нові програмні продукти та такий вид пошуку персоналу як соціальний рекрутинг. Одним з його інструментів є добір кандидатів за допомогою соціальних мереж. Кожна з таких платформ є унікальною, має свої особливості роботи та взаємодії з пошукачами. Саме тому отримання навичок використання соціальних мереж в рекрутингу є однією з основних компетенцій сучасних HR-менеджерів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Використання соціальних мереж як інструментів пошуку персоналу є досить розповсюдженим на цей момент. Саме тому цій проблематиці присвячено багато публікацій HR-практиків, оглядових матеріалів на професійних порталах тощо. Зокрема, А. Перова у своїх дослідженнях підкреслює важливість використання різних платформ для масового рекрутингу, тому що соціальні мережі забезпечують більший охоплення аудиторії [11]. А. Серегіна наголошує, що завжди необхідно звертати увагу на профілі кандидатів, особливо у соціальному або рекламному сегменті, аналізувати активність претендента, кількість його друзів тощо [8]. В. Сухомлинов у своїй статті надає рекомендації менеджерам з персоналу щодо оформлення корпоративної сторінки, звертаючи увагу на цілі брендингу, стиль організації, шляхи подачі інформації, мету пошуку персоналу [12]. Разом з тим, недостатньо саме з наукової точки зору досліджено роль соціального рекрутингу у процесі професійного добору персоналу, можливості і загрози для організації та кандидатів, що супроводжують його використання, необхідність формування потрібних компетенцій рекрутера щодо роботи та представлення компанії в соціальних мережах.

Метою роботи є розроблення рекомендацій щодо використання соціальних мереж у професійній діяльності HR-менеджерів у сфері рекрутингу в Україні на основі дослідження можливостей, особливостей

і практики сучасного соціального рекрутингу у найпоширеніших з них (LinkedIn, Facebook, Instagram та ВКонтакте).

Викладення основного матеріалу дослідження. На даний момент немає точного визначення поняття рекрутинг, адже кожний з дослідників робить акцент на особистих баченнях. Наприклад, Наумік К.Г. та Жилияєва І.Ю., зазначають, що рекрутинг – це комунікативний бізнес-процес як система доцільних дій з пошуку, вивчення, відбору, оцінювання й створення резерву кандидатів з метою реалізації їхніх здібностей та можливостей для досягнення цілей організації [1, с. 58]. У той же час Лухманова А. та Сидорова А. інтерпретують рекрутинг як метод вибору найбільш відповідного кандидата на певну посаду в організації [2, с. 4].

На наш погляд, рекрутинг – це процес пошуку та відбору персоналу згідно встановлених вимог посади та бачення керівництва організації, з урахуванням особистих та професійних якостей кандидатів.

Рекрутинг, у наближеному до наших реалій розумінні, було засновано на початку ХІХ століття. А в 1914 році, установивши своїм працівникам заробітну плату у розмірі 5 доларів на день, Генрі Форд започаткував підбір персоналу як окрему професію. Автомобільному магнату довелося найняти десятки співробітників, які займалися лише інтерв'юванням кандидатів та наймали на роботу відібраних. З того часу рекрутмент став не тільки поважною професією, але й окремою управлінською дисципліною зі своїми правилами та прийомами. Склався загальноприйнятий алгоритм підбору персоналу та набір інструментів, який значно підвищує ефективність роботи із залучення кадрів [3].

З кінця ХХ ст. і дотепер рекрутинг активно розвивається в Україні, причому враховуючи прогресивний досвід відомих компаній Європи та США і сучасні тенденції інформатизації усіх управлінських процесів. Обов'язки HR-менеджерів уже давно включають не тільки проведення класичних співбесід і вивчення резюме, але й використання мобільних платформ і хмарних інструментів. Інформаційні технології полегшують роботу і допомагають приймати більш зважені рішення при доборі кадрів.

Серед сучасних цифрових інструментів для HR ми можемо виокремити такі основні: системи управління для автоматизації рекрутингу; інструменти управління компенсаціями; хмарні інструменти. Також набирає популярності такий інструмент як оцінка кандидата через його профілі в соціальних мережах. Інформація про пошукача з неофіційних джерел дає можливість розглянути його з різних сторін. [4]

Загалом, активне використання технологій інформаційного забезпечення у рекрутингу почалось приблизно з 2005 року. Саме у цей час зароджуються сайти *rabota.ua* та *work.ua*, які використовуються для пошуку персоналу й сьогодні. Головними їх перевагами є можливість розміщувати вакансії безпосередньо компаніями та наявність банку резюме, де активні шукачі розміщують інформацію про себе. Але ці ресурси не охоплюють значної та не менш важливої частини – пасивних кандидатів – людей, що не шукають роботу, але за можливості згодні перейти на кращі умови. Цю обставину менеджери з підбору персоналу почали враховувати в роботі з 2010 року і саме з цього часу активно використовують соціальні мережі для пошуку. За даними на кінець 2016 року 59% претендентів шукають роботу саме цим шляхом. У цей період зароджується таке поняття, як соціальний рекрутинг.

Соціальний рекрутинг – це стратегія пошуку кандидатів у соціальних мережах за допомогою різних інструментів. Він є сучасним способом комунікації кандидата та рекрутера. [5] Зараз, мабуть, не існує компанії, яка не використовувала б хоч одну із соціальних мереж для залучення потенційних співробітників. Кожен HR-менеджер або рекрутер ретельно вибудовує стратегію взаємодії, побудови бренду роботодавця та найму за допомогою соціальних інтернет-платформ. Сучасні HR-фахівці виділяють такі переваги роботи у соціальних мережах:

- *Пасивні кандидати.* Саме через особистий контакт у соціальній мережі є можливість залучити перспективних кандидатів, які не перебувають в активному пошуку роботи.

- *Низькі витрати,* тому що єдиним вкладенням може бути оплата за просування сторінки чи навчання роботі у соціальній мережі.

- *Сучасний спосіб поширення інформації.* У століття інформатизації найлегшим способом розказати аудиторії про свою компанію, її цінності та принципи роботи є соціальна мережа. Також тут легше і швидше розміщувати вакансії та пропозиції.

- *Інноваційні кандидати.* Якщо йде пошук специфічного працівника з конкретним набором навичок, перевіряється сторінка претендента у соціальних мережах. За її активністю, оформленням, тематикою постів легко можна зрозуміти, чи підійде компанії цей кандидат.

Не дивлячись на розповсюдженість соціального рекрутингу у багатьох організаціях та досвід рекрутерів у цій сфері, менеджери з пошуку персоналу іноді допускаються типових помилок, а саме: відсутність стратегії, яка б передбачала аналіз конкурентів, визначення

аудиторії, обрання каналів комунікації та інструментів взаємодії з нею, вибудовування бренду компанії тощо; неякісний контент, естетика сторінки чи публікацій; відмова від аналітики розвитку сторінки в соціальній мережі та ін.

Провідні HR-менеджери у своїй більшості задають тренди у сфері роботи з персоналом. Що стосується соціального рекрутингу, то експерти платформи Potok [5] виділили такі актуальні фактори у цій сфері:

▪ *Соціальні медіа як головний інструмент пошуку кандидатів.* Розширення меж інформування від публікації вакансій до поширення корпоративної інформації та використання специфічних HR-інструментів дозволяє вийти компанії на новий рівень.

▪ *Співробітники компанії – «посли» HR бренду.* Поширення інформації саме співробітниками організації є у 8 разів ефективнішим, ніж просто розміщення її на корпоративній сторінці.

▪ *Стирання меж між HR та маркетингом.* Сучасні менеджери з підбору персоналу поступово опановують і SMM сферу, тому що на них покладається місія брендингу компанії та створення контенту.

▪ *Залучення пасивних кандидатів.* Навіть якщо людина не збирається найближчим часом змінювати місце роботи, правильно подана інформація так чи інакше впливатиме на неї та її кар'єрні плани.

▪ *Tech та HR* - автоматизація HR-процесів, зокрема рекрутингу, можливості аналітики у соціальних мережах.

▪ *Мобільний рекрутинг.* Компанії адаптують свої сайти та сторінки у мобільний формат.

▪ *Відмова від «дошки оголошень».* Офіційно доведено, що певні категорії кандидатів швидше реагують на вакансії на кар'єрних сторінках організації, ніж на ті, що розміщені на job-сайтах. Необхідно лише адаптувати оголошення до певної аудиторії мережі [5].

Потрібно зауважити, що соціальні платформи використовують не лише для пошуку персоналу та розміщення вакансій, а й для оцінювання кандидатів. Так, первинний перегляд сторінки людини може надати базову інформацію про неї: вік, освіту, хобі, фото, спираючись на які рекрутер може визначити, чи підходить даний претендент на посаду, чи співпадають його цінності та стиль життя із цінностями компанії.

Існує багато соціально-психологічних теорій щодо аналізу профілю у соціальній мережі. Наприклад, існує думка, що фотографії з футбольного матчу, де кандидат був одним з гравців, вказують на його витримку та здатність до роботи в команді. Однак, останнім часом подібні теорії дедалі частіше спростовуються, тому що соціальні мережі

не є офіційним представленням для користувачів. До того ж робота рекрутера з кожною соціальною мережею має враховувати певну її специфіку, що відображено в табл. 1.

Згідно з даними внутрішньої статистики Facebook, за останні 12 місяців кількість українських користувачів соцмережі зростає на 67% - з 6,6 млн. до 11 млн. Під час роботи з цією мережею HR-менеджеру варто враховувати, що Facebook має певні функціональні обмеження для користувачів: так, якщо система відзначає аномальну активність (розсилка об'яв у групі або особисті повідомлення, а також активні комунікації одночасно з кількома десятками нових людей), вона може блокувати профіль.

Під час роботи на платформі Facebook доцільно скласти стратегію роботи, яка має включати якісне оформлення обкладинки та основного фото, що відображає бренд компанії, її логотип або корпоративні кольори; розміщення контактних даних, опису сфери діяльності, історії створення тощо; публікації не лише оголошень про вакансії, але й про внутрішнє життя компанії, корисні посилання, статті та новини.

LinkedIn є найбільшою в світі мережею професійних контактів, яка налічує сотні мільйонів учасників і постійно розширюється. Мережа LinkedIn особлива тим, що немає можливості відправляти повідомлення тим, кого немає в переліку контактів користувача. Кожний перегляд сторінки кандидата фіксується в історії користувача і вся інформація надходить йому на пошту. Профіль кожної людини візуально наближений до стандартів резюме, що спрощує процес попередньої оцінки. Можна написати особисте повідомлення, запропонувати вакансію чи запитати про рекомендації.

В LinkedIn існують стандартні безкоштовні, а також платні послуги, які надаються і для компаній. Переваги рекрутингу в LinkedIn такі: високий шанс, що пасивний кандидат стане активним; LinkedIn-профілі містять точну інформацію, а також однаково оформлені і їх легко знайти за внутрішнім пошуком; мережа дозволяє розміщувати оголошення про роботу; LinkedIn містить рекомендації [5]. Однак, не дивлячись на велику кількість користувачів по всьому світу, в Україні мережа LinkedIn не є досить популярною та широко використовуваною.

Ще одна, донедавна популярна в Україні мережа ВКонтакте, була заблокована в 2017 р., тому масштаби пошуку персоналу та комунікацій з кандидатами на цій платформі різко впали. Принцип роботи на платформі ВКонтакте дуже схожий на рекрутинг у Facebook: необхідно створити сторінку рекрутера, заповнити її стандартною інформацією.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика соціальних мереж

Параметри	Особливості використання соціальної мережі в рекрутингу			
	Facebook	LinkedIn	ВКонтакте	Instagram
Можливість рекрутингу	Можливість створити як сторінку компанії, так і профіль рекрутера.	Можливість створити як сторінку компанії, так і профіль рекрутера.	Можливість створити як групу компанії, так і профіль рекрутера.	Можливість створити як профіль компанії, так і рекрутера. Перший варіант доречніший.
Категорія кандидатів	Спеціалісти в сфері digital, маркетинг, PR, менеджмент. Також останнім часом тут можна знайти і тимчасовий персонал на проекти або стажування.	Топ-менеджери, менеджери середньої ланки, IT спеціалісти, маркетологи, менеджери з продажів чи вузькопрофільні спеціалісти.	Молоді спеціалісти без досвіду, студенти-стажери або персонал на проектні роботи (промоутери, статисти тощо). Тут також ефективно працює масовий підбір.	Багато категорій спеціалістів з різним досвідом роботи та навичками.
Особливості активного ресерчу	Ви шукаєте кандидата самі: за ключовими словами у пошуковому рядку, у тематичних групах (за профілем вакансії) (наприклад, вузькопрофільний спеціаліст залишає коментар під постом у групі з роз'ясненням проблеми у своїй сфері), за рекомендаціями. У цих ситуаціях необхідно звернути увагу на комунікативний аспект. Потрібно спілкуватись максимально ввічливо та грамотно, коротко і ясно формулюючи свою пропозицію.	Ви шукаєте кандидата самі: за ключовими словами у пошуковому рядку, у тематичних групах (за профілем вакансії), за коментарями (наприклад, вузькопрофільний спеціаліст залишає коментар під постом у групі з роз'ясненням проблеми у своїй сфері), за рекомендаціями. Обов'язково необхідно відправити пропозицію потенційним кандидатам, тому що можна розвинути свою мережу контактів або отримати корисні рекомендації.	Можна знайти кандидата за рекомендаціями чи у тематичних групах. Але ВКонтakte позиціонується більше як розважальна соціальна мережа, тож свої професійні навички тут не вказують і досвід роботи в компаніях не розміщують.	Рекрутинг у цій соціальній мережі погано розвинений. Є можливість пошуку за ключовими словами у пошуковому рядку, за хештегом, за геолокацією, за підписками.
Особливості пасивного ресерчу	Передбачає розміщення вакансій: у себе в «стрічці», в спеціалізованих групах (з типовими назвами «Робота Київ», «Робота для найкращих людей» тощо), на сторінці компанії. У цьому випадку критично необхідно перевіряти всі коментарі до об'яв та запити на переписку в Messenger, а також безпосередньо відлучки.	Можливість розміщення вакансій у спеціальних розділах на сторінці компанії платна, і передбачає покупку Преміум пакету. Також можна публікувати пропозиції у профілі рекрутера у вигляді замітки.	Можливість розміщувати вакансії на сторінці рекрутера чи у групі компанії. Також доступна розсилка вакансій у тематичних групах («Робота Київ», «Робота для найкращих людей» тощо), особистими повідомленнями. Але у ВКонтakte існують обмеження.	Рекрутинг у цій соціальній мережі погано розвинений. Можна публікувати вакансії у профілі компанії, замовляти публікації на тематичних сторінках.
Просування	Реклама коштує від \$8. Можливість просування завдяки іншим користувачам.	Просування публікацій відсутнє. Платформа сама визначає рейтинг публікації.	Просування платне. Можливість просування завдяки іншим користувачам.	Просування платне. Можливість просування за допомогою інших користувачів.

Джерело: Побудовано за даними джерел [5],[6],[8],[9],[10]

Для роботи також доцільно створити групу компанії, оформлену згідно із організаційними стандартами, розмістити якісний контент, що складається із вакансій, внутрішньої інформації, цікавих історій, корисних статей тощо. Комунікації з кандидатами також зазвичай будуються через групу компанії, як офіційного представника. ВКонтакте існують обмеження, як і на Facebook. Якщо користувач дуже активний, пише повідомлення десяткам людей та в десятки груп, то система сприйме це як спам і може заблокувати сторінку.

Instagram – це особлива мережа, в якій основний акцент робиться на ілюстрації та візуалізації. Інструменти активного та пасивного рекрутингу як в інших мережах тут недоречні. Потрібно зазначити, що рекрутери часто користуються цією платформою для двох цілей – оцінки кандидата та брендингу своєї компанії.

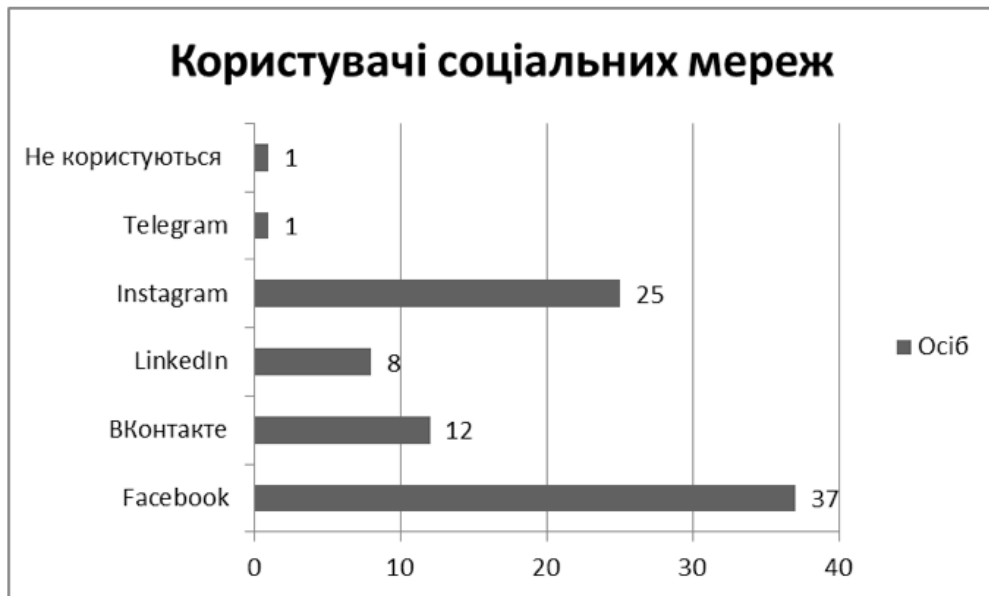
HR-брендинг – це створення привабливого образу компанії як роботодавця через взаємодію з існуючими і потенційними співробітниками. [7, с.12]. Для початку створюється корпоративна сторінка. Вона оформлюється в стилі компанії, в її кольорах, з розміщенням логотипу на основному зображенні. Також необхідний короткий опис діяльності організації та посилання на сайт. Спеціаліст складає план розміщення публікацій, визначає постійні рубрики, відбирає цікаву інформацію.

Як зазначалось вище, саме фотографії в Instagram є основними, тому вони повинні бути високої якості та привертати увагу потенційних кандидатів. Підписи фото також повинні бути інформативними - необхідно коротко та чітко сформулювати особливості роботи на посаді. Хештеги (це може бути назва компанії, рубрики, назва міст або просто #вакансія #робота), геолокація та відмітки людей теж піднімають рейтинг публікації. Наявні безкоштовні додатки з аналізу статистики сторінки допомагають рекрутеру оцінити охоплення аудиторії, перегляди, коментарі та вживати відповідних заходів. Варто зазначити, що розвиток рекрутингу в Instagram почався лише кілька років тому і поки що його інструменти недостатньо вивчені.

Для дослідження наявного досвіду і сформованого ставлення самих кандидатів до пошуку роботи та пропозицій від роботодавців через соціальні мережі нами було проведено соціологічне дослідження. Опитування пройшло 60 респондентів, 86,7% (52 особи) з них віком від 16 до 25 років, які й є цільовою аудиторією соціального рекрутингу.

Респонденти найчастіше користуються такими соціальними

мережами як Facebook (37 осіб), Instagram (25 осіб), ВКонтакте (12 осіб). Дещо менше користувачів LinkedIn- 8 осіб (рис. 1).



*Рис. 1. Розподіл опитуваних за використанням соціальних мереж
Джерело: розроблено на основі власного соціологічного дослідження*

Згідно із результатами опитування можна стверджувати, що пошук роботи через соціальні мережі користується попитом серед потенційних кандидатів (рис. 2). Лише 28,3% (17 осіб) ніколи не використовували такий спосіб пошуку вакансій.



*Рис. 2. Розподіл опитуваних за використанням соціальних мереж для пошуку роботи
Джерело: розроблено на основі власного соціологічного дослідження*

56,3% опитуваних для пошуку роботи використовували Facebook, 45,8% - ВКонтакте (переважно до його заборони), 22,9% - LinkedIn. Через

Instagram та Telegram роботу шукали відповідно 1 особа та 3 особи з числа опитаних.

Але варто зазначити, що лише для 20 осіб (36,4%) цей досвід був вдалий і опитувані знайшли тимчасовий підробіток. Шестеро з респондентів отримали довгострокову роботу, на якій працюють і досі. Однак, 41,8% осіб визнали такий пошук безрезультатним.

Загалом, 45,8% опитаних вважають нормальним отримувати пропозиції по роботі від рекрутерів у соціальних мережах (рис.3).



*Рис. 3. Розподіл опитуваних за реакцією на пропозиції вакансій від рекрутерів
Джерело: розроблено на основі власного соціологічного дослідження*

При цьому 35,6% з цікавістю ставляться до таких повідомлень, тому що хочуть знати стан та динаміку ринку праці. Вважають таку поведінку рекрутерів втручанням в особистий простір - 16,9%, а 1,7% респондентів ігнорують пропозиції та блокують їх.

За результатами опитування також було виявлено побажання кандидатів щодо змісту сторінок рекрутерів та компаній, а також ключові аспекти покращення комунікації між кандидатом та рекрутером. Більшість респондентів хочуть бачити на сторінках компаній внутрішню інформацію, корпоративні фото, відгуки працівників. Щодо комунікацій, основними порадами були конкретизація пропозиції, надання чіткої інформації, тактовність з боку рекрутера та швидкий зворотній зв'язок.

Висновки. На даний час, соціальний рекрутинг в Україні активно розвивається. Використовуючи його інструменти, менеджери по персоналу зменшують витрати на пошук співробітників, працюють із пасивними кандидатами, розвивають HR-бренд компаній. Для пошуку та підбору персоналу активно використовуються такі соціальні мережі, як

Facebook, ВКонтакте, LinkedIn. Спостерігаються низькі показники у Instagram, але виходячи зі статистики опитування, це один із перспективних напрямів розвитку соціального рекрутингу, тому що аудиторія платформи постійно зростає. Кожна з досліджених мереж має свої особливості застосування, врахування яких збільшує ефективність праці рекрутера. Сучасні кандидати достатньо лояльно ставляться до зв'язку з роботодавцями через соціальні мережі та позитивно оцінюють свій досвід у такій взаємодії. Однак, рекрутерам необхідно вдосконалювати схеми комунікацій, дослухатись до побажань потенційних претендентів на посаду, конкретизувати свої пропозиції та більш тактовно ставитись до пошукачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Наумік К.Г. Уточнення змісту поняття «рекрутинг» як інструменту гармонізації комунікаційних процесів в організації / Наумік К.Г., Жиляєва І.Ю. // Проблеми економіки. - № 2. – 2010. – С. 56-60.
2. Лухманова А., Сидорова А. Диагностика соискателя: Формирование кадрового состава. – М. : ООО «Журнал» Управление персоналом. – 2005. – 60 с.
3. Технології роботи рекрутингових агенцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0239&T=03&lng=1&st=0
4. Информационные технологии для HR-сферы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.galaktika.ru/hcm/informatsionnye-tehnologii-dlya-hr-sfery.html>
5. Голубева В., Николаев К., Бушева К. Гид по социальному рекрутингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.potok.io/wp-content/uploads/2016/04/Social-Recruiting-Guide-by-HR-mag.ru_.pdf
6. Красс А. Марафон рекрутеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://friend.work/>
7. HR-брендинг в Україні. Теорія та практика / [Т. Рябокони, О. Кухарук, Л. Гасай, Л.Онишко, М. Ярош]. — К.: Джерела М, 2015. — 116 с.
8. Серегина А. 10 и один совет по подбору персонала в соцсетях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1984154-10-i-odin-sovet-po-podboru-personala-v-sotsialnyh-setyah>
9. Как использовать Instagram в качестве инструмента для рекрутинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/blog/kak-ispolzovat-instagram-v-kachestve-instrumenta-dlya-rekrutinga>
10. Как искать кандидатов в Facebook: пошаговые рекомендации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prohr.rabota.ua/kak-iskat-kandidatov-v-facebook/>
11. Перова А. Как организовать массовый рекрутинг в соцсетях: 11 советов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://republic.ru/biz/1018826/>
12. Сухомлинов В. Рекрутинг в социальных сетях. Несколько практических советов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.hr-uspeh.ru/news/articles/70.html>

УДК 331.108+005.951.96

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ
І НАПРЯМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ**

Даниленко О.А., к.е.н.

Поправко Т. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті за допомогою соціологічного дослідження виявлені з точки зору молодих фахівців у віці 18-44 років (за критерієм ВООЗ) їх потреби у розвитку в українських організаціях, окремі складові цього процесу, проблеми і напрями їх подолання. Доведено, що в українських організаціях при доборі персоналу є не тільки дискримінація за віком, а й проблеми з менеджментом персоналу стосовно можливостей розвитку персоналу у віці до 44-х років. Для цього у 2018 р. було проведено опитування серед випадкової вибірки 90 молодих фахівців, які займаються трудовою діяльністю у Київській обл. Зібрані дані були проаналізовані й виявлені недоліки складових розвитку молодих фахівців, з їх точки зору, в українських організаціях: високий ступінь незадоволеності фактичним станом розвитку в організації, відсутність процесу розвитку взагалі серед молодих фахівців, відсутність персоналізації під час розвитку, невисока ефективність діяльності HR-служб у питаннях розвитку молодих фахівців, відсутність стратегічного підходу, систематичності та планування процесу розвитку молодих фахівців, низька мотивація до розвитку, недостатній бюджет для розвитку тощо. На їх основі були створені рекомендації для представників HR-служб та керівників організацій по удосконаленню розвитку молодих фахівців. Практична значущість статті полягає у можливості використання результатів соціологічного дослідження у процесі організації розвитку молодих фахівців в українських організаціях та здійснювати більш ефективне його планування і впровадження у практику.

Ключові слова: розвиток персоналу, молодий фахівець, кар'єра, навчальні заходи, методи розвитку, компетенції, професійні навички, особисті навички, індивідуальний план розвитку.

DC 331.108+005.951.96

**PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND DIRECTIONS OF THEIR
SOLVING AMONG YOUNG STAFF IN UKRAINIAN
ORGANIZATIONS**

Danylenko O., PhD in Economics

Popravko T.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

In the article, based on a sociological survey conducted among young staff aged from 18 to 44 (according to WHO criteria), their needs for development in Ukrainian organizations, the separate components of this process, problems and directions of their overcoming were investigated. It is proved that in Ukrainian organizations during the selection of personnel there is not only age discrimination, but also problems with

© Даниленко О.А., к.е.н., Поправко Т. В., 2018

personnel management regarding the development opportunities of personnel under the age of 44. In this regard, in 2018, a random sample survey was conducted. It includes 90 young professionals who are employed in the Kiev region. The collected data were analyzed and deficiencies of components of development among young staff were revealed. According to our survey, in Ukrainian organizations the main disadvantages in development of young staff consist of: a high degree of dissatisfaction with the actual state of development in the organization; the absence of the development process in general among young staff; the lack of personalization during development; the low efficiency of HR services in the development of young professionals; the lack of a strategic approach, systematic and planning of the process of development among young specialists; low motivation to development, insufficient budget for development, etc.

Keywords: personnel development, young staff, career, educational measures, development methods, competencies, professional skills, personal skills, individual development plan.

Актуальність проблеми. Сучасний розвиток організацій та їх конкурентна позиція на ринку в першу чергу залежить від рівня розвитку працівників, які у них працюють. Стрімке розповсюдження інформації, швидке впровадження засобів інформаційних технологій в усі сфери життєдіяльності суспільства призводять до необхідності формування працівників нового рівня. Розвиток персоналу стає одним із важливих чинників успіху чи невдачі для бізнесу, одним з ключових аспектів в управлінні людськими ресурсами, забезпечує постійний прогрес і креативні рішення. Вченими і практиками у сфері менеджменту давно доведений тісний зв'язок між розвитком персоналу, продуктивністю праці, ефективним управлінням та конкурентоспроможністю організації на ринку. Тому на сучасному етапі перед вітчизняними організаціями посилюється значимість завдання самостійного ініціативного управління розвитком персоналу. Тим часом, якщо «у світі, де цикл кар'єри охоплює 60 років, а життєвий цикл отриманих навичок продовжує зменшуватися до всього лише 5 років» [1], в українських організаціях не хочуть брати на роботу 40-річних і старше за віком фахівців і часто економлять на навчанні персоналу і розвитку молодих фахівців.

Аналіз останніх наукових досліджень. Розробки щодо розвитку персоналу мають багатовимірний формат та акцентують увагу: на пошуку місця і ролі людини в економічних процесах (Т.Бойдел, Е.Денісон, Дж.Кендрик, А.Маршалл, Ф.Махлуп, С.Міллер, П.Сендж, А.Сміт, Л.Туроу); на формуванні людського капіталу як результату

інвестицій та провідного чинника економічного зростання (Т.Шульц та Г.Беккер). Серед наукових розробок вітчизняних вчених і вчених ближнього зарубіжжя, які досліджують питання розвитку персоналу і його місця у стратегії організації, інвестування у розвиток персоналу й визначення їх ефективності слід відзначити праці Н.С. Гавкалової, О.А. Грішної, А.В. Денисової, Г.В. Дмитрієва, І.В. Журавльової, А.Я. Кібанова, А.М. Колота, А.І. Кочеткова, І.С. Кравченко, О.В. Крушельницької, Е.М. Лібанової, Є.В. Маслова, Д.П. Мельничука, Г.В. Назарової, Ю.Г. Одегова, І.Л. Петрової, В.А. Савченка, М.В. Семикіної, Ф.І. Хміля, С.О. Цимбалюк, Ю.А. Ципкіна, В.І. Шкатулли та інших дослідників. Якщо ж говорити про тематику розвитку молодих фахівців в українських організаціях, то цей напрямок у наукових і практичних дослідженнях в Україні практично не представлений.

Описуючи тенденції у сфері розвитку персоналу в останні роки ХХІ ст. міжнародне дослідження Deloitte «Тенденції у сфері управління персоналом – 2017» зазначило, що «цього року проблема покращення системи розвитку працівника та трансформації корпоративного навчання стала другою найважливішою тенденцією в нашому опитуванні, порівняно з п'ятим місцем минулого (2016 – авт.) року» [1].

Тим часом в Україні у жовтні 2017 р. «на обліку у Державній службі зайнятості – 303 тис. безробітних, 40% яких – люди старші 40-ка років. Працедавці побоюються брати співробітників у віці, бо вважають, що їм важко навчатися новому» [5]. Цей факт свідчить про те, що в українських організаціях при доборі персоналу є не тільки дискримінація за віком, а й проблеми з менеджментом персоналу стосовно можливостей розвитку персоналу у віці понад 40-к років. Офіційно в Україні віковий критерій молоді – громадяни від 14 до 35 років. Разом з тим за критеріями Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) молода людина вважається до 44-х років, а середній вік закінчується у шістдесят і тільки тоді починається похилий.

Про проблеми з бюджетуванням розвитку персоналу свідчить такий факт: «...в Україні на професійне навчання персоналу на виробництві виділяється близько 1% від фонду заробітної плати, а періодичність підвищення кваліфікаційного рівня у середньому становить 11 років. Тоді як у країнах Європейського Союзу періодичність підвищення

кваліфікації працівників складає близько п'яти років, в Японії – від одного до півтора року» [4]. У США існує спеціальний щорічний звіт – «Training Industry Report», який робить детальне статистичне дослідження витрат на персонал. Відповідно до нього, «за 2017 рік американські компанії в середньому витратили \$ 1075 на одного учня цього року порівняно з \$ 814 на одного учня у 2016 році. Виробничі компанії витратили найбільше на навчання одного працівника у 2017 році (\$ 1,217), а на другому місці за кількістю витрат на одного працівника опинились компанії з надання послуг (\$ 1,157)» [9].

Оскільки у світі відбувається глобальне переосмислення процесу розвитку/навчання працівників, що пов'язане із зростанням тривалості життя людини та швидкістю із якою будь-які навички стають застарілими, «концепція кар'єри наразі переживає зміни в своїй сутності. Тепер працівники розглядають перспективу 60-річної кар'єри. Водночас, період життєвого циклу навичок стрімко зменшується» [1]. При цьому як ніколи стають важливими безперервність освіти і регулярне підвищення кваліфікації, так як «життєвий цикл» знань і професійних навичок стає дуже коротким.

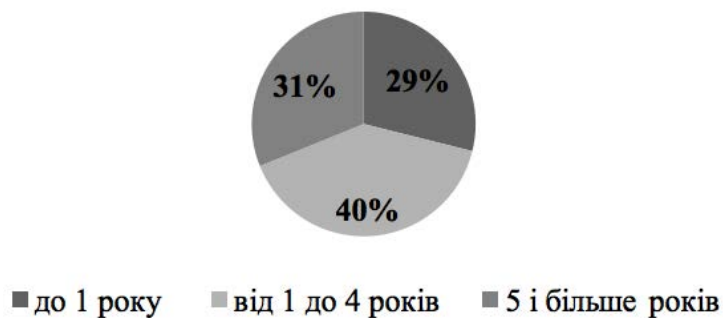
Актуальність проблеми розвитку молодих фахівців в українських організаціях ми пов'язали з поглибленим дослідженням таких мало вивчених в Україні питань, як: персоналізація розвитку молодих фахівців з позиції їх потреби у цьому, потреби безперервного навчання та розвитку молодих фахівців, безперервності процесу адаптації молодих фахівців до внутрішніх змін в організації та глобальних змін у світі та потреби у безперервному розвитку.

Мета роботи – дослідити складові процесу розвитку молодих фахівців в українських організаціях, опираючись на їхню думку, виявити основні проблеми їх розвитку та запропонувати напрями їх подолання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Емпіричні дані для проведеного дослідження були зібрані у березні–квітні 2018 р. за допомогою анкети, яка була поширена серед молодих фахівців, що працюють в українських організаціях Київської обл. та заповнювалась з їх позиції. Варто ураховувати, що ситуація в інших регіонах України щодо розвитку молодих фахівців може дещо відрізнятись, припускаємо, що у гірший бік.

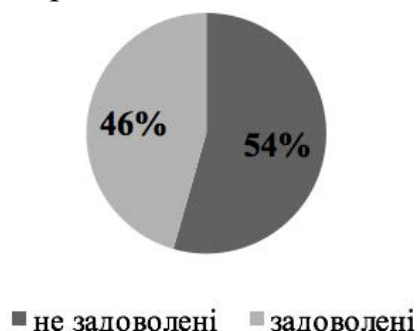
Усього було опитано 90 осіб, серед яких 36 осіб (40,0%) чоловічої

статі, 54 осіб (60,0%) – жіночої статті. Вік опитаних респондентів – молодий, згідно до класифікації ВООЗ, і складав: від 18–ти до 21–ого років – 37 (41,1%) осіб, від 22–х до 26–ти років – 34 (37,8%) особи, 27–44 років – 19 (21,1%) осіб. Досвід роботи до 1–ого року мають 26 опитаних осіб (28,9%), від 1–ого до 4–ох років – 36 осіб (40,0%), 5–ть і більше років мають 28 осіб (31,1%) (рис. 1).



*Рис. 1. Розподіл опитаних молодих фахівців за наявним досвідом роботи, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.*

У результаті соціологічного дослідження було виявлено рівень задоволеності молодих фахівців своїм розвитком в організації. Так, 46% чи 41 ос. опитаних респондентів задоволені і 54% чи 49 ос. респондентів не є задоволеними фактичним станом свого розвитку в організації (рис. 2). Отримані результати опитування свідчать про те, що в більшості організацій, де працюють молоді фахівці, їх розвитку не приділяють увагу відповідно до їх потреб.

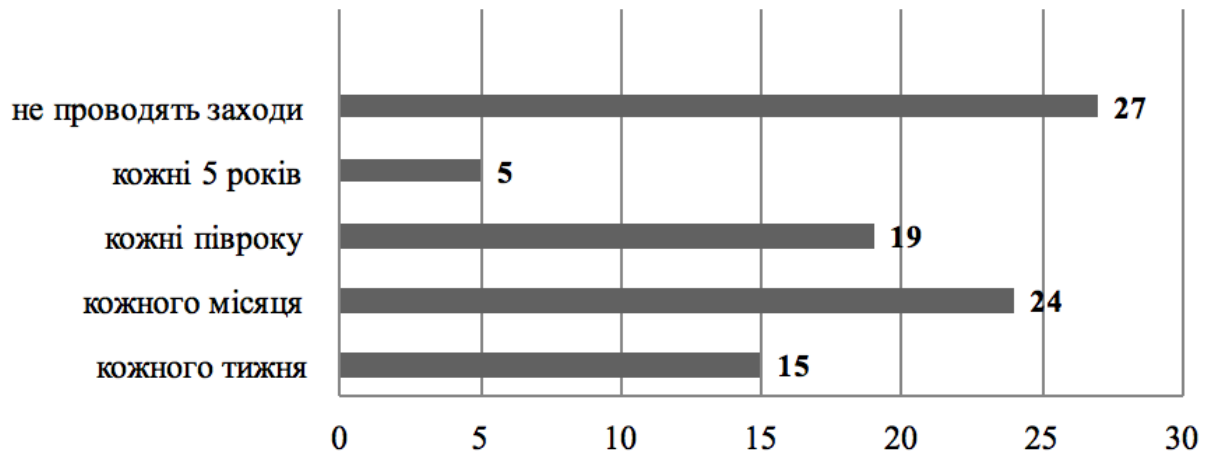


*Рис.2. Розподіл опитаних молодих фахівців за рівнем задоволеності своїм розвитком в організації, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.*

Також у процесі опитування була виявлена періодичність, з якою в організаціях проводять навчальні заходи серед молодих фахівців (рис. 3).

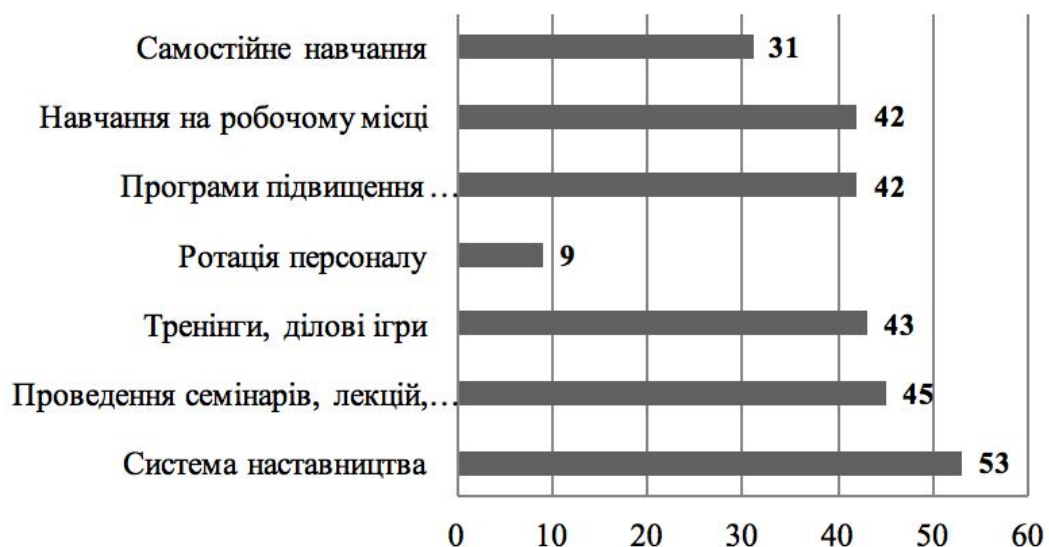
Так, кожного тижня проводять навчальні заходи серед 15 чи 16,7% опитаних осіб, кожного місяця – серед 24 осіб (26,7%), кожних півроку – серед 19 осіб (21,1%), кожних 5 років – серед 5 чи 5,6% опитаних осіб і

не проводять зовсім серед 27 осіб (30%). Наведена інформація свідчить про те, що або одні організації займаються розвитком молодих фахівців досить інтенсивно (щотижня, щомісяця, кожні півроку), або не займаються зовсім, на що вказали 30 % опитаних респондентів. Інтенсивну періодичність заходів з розвитку мають українські організації з іноземним капіталом, ІТ-компанії та організації з високим ступенем менеджменту персоналу.



*Рис.3. Періодичність проведення навчальних заходів в українських організаціях, де працюють опитані молоді фахівці, осіб
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.*

На думку опитаних молодих фахівців, найбільш ефективним методом професійного навчання є навчання на робочому місці у формі системи наставництва, про що зазначило 53 особи (58,9%) опитаних (рис.4).



*Рис.4. Найбільш ефективні методи розвитку, на думку опитаних молодих фахівців, осіб
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.*

Майже рівноцінними і також важливими методами опитані респонденти вважають професійне навчання поза робочим місцем через: проведення семінарів і лекцій – вебінарів – 45 осіб (50,0%), тренінгів і ділових ігор – 43 особи (47,8%), навчання на робочому місці у процесі виконання ускладнюючих завдань – 42 особи (46,7%), програми підвищення кваліфікації, професійні сертифікації – 42 особи (46,7%). Менш ефективним, на думку опитаних молодих фахівців, є самостійне навчання (працівник вчить, що хоче і коли хоче) – 31 особа (34,4%) та не дуже ефективною вважається ротація персоналу – 9 осіб (10,0%). Також опитані молоді фахівці вказали конкретно ті методи розвитку, які фактично застосовуються в їх організаціях (рис. 5).



Рис.5. Методи розвитку молодих фахівців, які фактично найчастіше застосовуються в українських організаціях, осіб
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.

До п'ятірки методів-лідерів увійшли: тренінги (ділові ігри) – 23 особи (25,6%), лекції, семінари, вебінари – 16 осіб (17,8%), наставництво – 14 осіб (15,6%), самостійне навчання – 12 осіб (13,3%), навчання на робочому місці – 10 осіб (11,1%). Крім цієї п'ятірки були наведені і інші методи розвитку: курси, ротація, конференції, підвищення кваліфікації, система Agile, інтегровані проекти, майстер-класи, «воркшопи», внутрішні «техтолоки», технічні навчання, «міт-апи», «Evaluation», йога, англійська мова, загальний план розвитку працівника, щоденник стажера, форуми.

У ході опитування було виявлено, що індивідуальний план розвитку був створений організацією лише для 15 молодих фахівців (16,7%) й, відповідно, 75 опитаних осіб (83,3%) його не мають. Це свідчить про не систематичність навчання, його часту безцільність та відсутність планування розвитку на перспективу. Троє респондентів не стали перераховувати методи навчання працівників, так як їх є безліч в

організації (усі види). Ці респонденти представляють великі міжнародні та ІТ-компанії. Двоє респондентів вказали про наявність тренінгового центру або школи при офісі. Що цікаво, двоє респондентів серед методів розвитку молодих фахівців вказали на метод покарання. І один респондент зазначив, що працює на державному підприємстві, на якому методи розвитку молодих фахівців відсутні.

Однозначна думка про те, хто є відповідальним за розвиток молодих фахівців у опитаних відсутня (рис. 6).



*Рис.6. Результати опитування молодих фахівців щодо суб'єкта відповідальності за їх розвиток в організації, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.*

Так, 33 особи (36,7%) вважають, що відповідальним є сам працівник, 30 осіб (33,3%) вважають, що відповідальним є безпосередній керівник молодого фахівця, 11 осіб (12,2%) вважають, що відповідальним є роботодавець загалом і 10 осіб (11,1%) вважають відповідальними HR-відділ. Решта опитаних респондентів вважають, що відповідальних є кілька суб'єктів або всі є відповідальними. Якщо розглядати потреби у розвитку, як працівників, так і організації у цілому, то вважаємо цей процес однаково актуальним для обох сторін, адже без підвищення конкурентоспроможності персоналу неможливо «вижити» в умовах конкуренції та глобальних змін.

На думку опитаних молодих фахівців актуальні потреби їх розвитку такі: потребують розвитку професійних навичок 93,3% опитаних (84 ос.), мають потреби у знанні іноземних мов 57,8% опитаних (52 ос.), потреби розвитку особистих навичок є у 52,2% опитаних (47ос.), у тайм-менеджменті у 45,6% опитаних (41 ос.), у розвитку навичок роботи з

сучасними технологіями у 43,3% (39 ос.) (рис. 7).

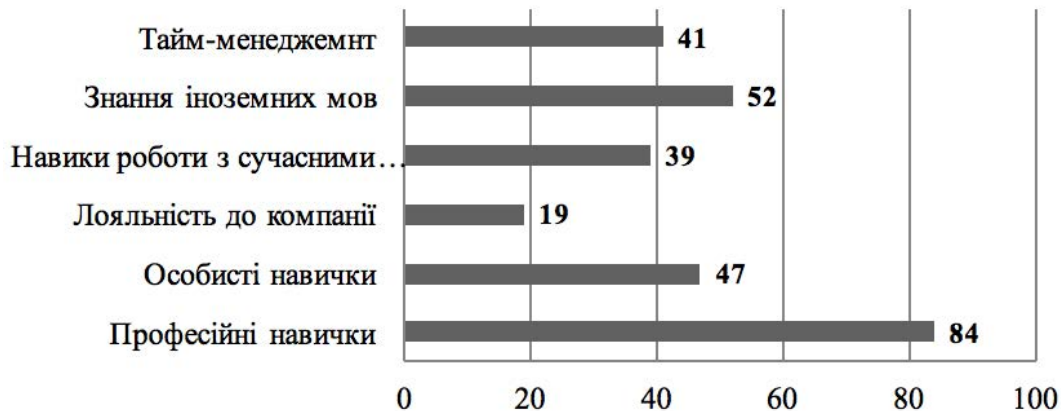


Рис.7. Компетенції, які першочергово потрібно розвивати у молодих фахівців, на їхню думку, осіб
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.

Серед інших потреб розвитку є: лояльність до компанії, патріотичність, створення обстановки людяності та гідної праці.

Окремо серед потреб молодих фахівців є розвиток таких їх компетенцій, як: комунікативні навички у 72,2% опитаних (65 ос.), критичне мислення у 64,4% опитаних (58 ос.), креативність у 56,7% опитаних (51ос.). Стресостійкість, лідерство та позитивне мислення набрали значно менше голосів серед опитаних.

У ході соціологічного дослідження була виявлена мета розвитку молодих фахівців з їх точки зору в організації (рис. 8).



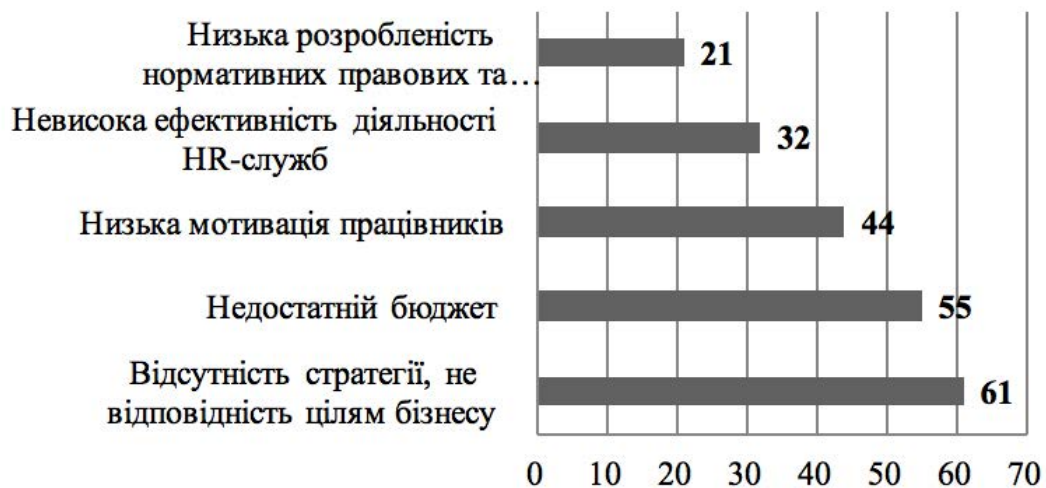
Рис. 8. Мета розвитку персоналу з позиції опитаних молодих фахівців, осіб
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.

З великим відривом лідирує відповідь: для забезпечення високої ефективності та продуктивності персоналу - у 85,4% опитаних (76 ос.), на другому місці: для того, щоб молодий фахівець був зацікавленим та

вмотивованим - у 59,6% опитаних (53 ос.). Це свідчить про високу свідомість молодих фахівців щодо свого місця у реалізації мети розвитку їх організації, що роботодавці могли би активно використовувати для підвищення своєї власної конкурентоздатності.

Серед факторів, які найбільше впливають на ефективність навчання молодих фахівців в організації, опитувані відзначили: мотивацію працівників, практичну застосовуваність знань, якість наданої навчальної послуги. А зміст навчального матеріалу, загальні умови та обстановка під час навчання та наявність зворотного зв'язку, на думку респондентів, впливають найменше на ефективність навчання (серед зазначених варіантів відповідей).

Відповідно, за результатами опитування молодих фахівців було виявлено низку проблем, які заважають організаціям ефективно їх розвивати (рис.9).



*Рис.9. Проблеми, що заважають організаціям ефективно розвивати молодих фахівців, на їхню думку, осіб
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2018 р.*

Основними виявленими недоліками розвитку молодих фахівців, з їх точки зору, в українських організаціях є:

- високий ступінь незадоволеності фактичним станом розвитку в організації, на що вказали 54 % опитаних;
- значна проблема відсутності процесу розвитку взагалі серед молодих фахівців в організації, на що вказали 30% опитаних;
- фактична відсутність персоналізації під час розвитку молодих фахівців (невдоволені 83,3 % опитаних);
- невисока ефективність діяльності HR-служб у питаннях розвитку молодих фахівців (невдоволені 35,6% опитаних);

- відсутність стратегічного підходу, систематичності та планування процесу розвитку молодих фахівців (невдоволені 67,8 % опитаних);

- низька мотивація молодих фахівців до розвитку (невдоволені 48,9% опитаних);

- недостатній бюджет для розвитку фахівців, на що вказали 61,1% опитаних.

Враховуючи наведені недоліки, пропонуємо удосконалити процес розвитку молодих фахівців за такими напрямками:

- в усіх організаціях обов'язково складати план розвитку персоналу, враховуючи стратегію їх розвитку, та фінансувати розвиток персоналу, закладаючи кошти у бюджет;

- запроваджувати персоналізований підхід до розвитку молодих фахівців, враховуючи їх потреби у цьому;

- використовувати сучасні методи розвитку молодих фахівців (такі як: e-learning, гейміфікація, mobileapp тощо) та слідувати сучасним тенденціям та трендам, переймаючи передовий досвід сучасних компаній;

- запроваджувати мотиваційну систему для підвищення рівня зацікавленості молодих фахівців у навчанні та розвитку.

Висновки. Отже, не дивлячись на численні проблеми розвитку молодих фахівців в Україні, в прогресивних організаціях розуміють важливість цього процесу і намагаються його організувати. До їх числа входять переважно поодинокі вітчизняні та міжнародні компанії, ІТ-компанії, стартапи. У той же час державні підприємства та організації із застарілими підходами до менеджменту персоналу приділяють цьому процесу другорядне значення.

Вважаємо, що для комплексного вивчення складових розвитку молодих фахівців в українських організаціях доречно додатково:

- провести соціологічне дослідження думки власників організацій та HR-менеджерів щодо організації цього процесу;

- розглянути сучасні тренди в навчанні, такі як: E-learning, гейміфікацію, micro-learning, growthmindset, mobileapp, simulation, безперервне навчання персоналу, персоналізацію та створення індивідуальних планів розвитку, методи розвитку різних поколінь людей, фасилітацію;

- дослідити, як організовується навчання молодих фахівців у різних сферах діяльності, як-то: ІТ, FMCG, банківська сфера, освіта, медицина, сільське господарство тощо.

У цьому ми бачимо практичну користь і перспективу подальших наукових розробок у даному напрямі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міжнародне дослідження Deloitte «Тенденції у сфері управління персоналом – 2017» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2017-2nd-trend.html>
2. [pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2017-2nd-trend.html](https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2017-2nd-trend.html)
3. Мурашко, М.І. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
4. Нестеренко, О.М. Шляхи вдосконалення системи професійного розвитку персоналу на підприємстві / О.М. Нестеренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 87 – 88.
5. Юрик, Я.І. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України / Я.І. Юрик, В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 67–87.
6. Як знайти роботу після 40 років: вікова дискримінація в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://24tv.ua/yak_znayti_robotu_pislya_40_rokiv_vikova_diskriminatsiya_v_ukrayini_n881964
7. [vikova_diskriminatsiya_v_ukrayini_n881964](https://24tv.ua/yak_znayti_robotu_pislya_40_rokiv_vikova_diskriminatsiya_v_ukrayini_n881964)
8. Bachelor's Thesis in International Business, 36 pages, 2 pages of appendices Spring, 2015: Personnel training and development as a tool For organizational efficiency. [Electronic Resource]. – Available from : https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/87716/Shodeinde_Olubukunola.pdf?sequence=2
9. Case study: National Financial Credit Bank Kumba. The impact of training and development on organizational performance [Electronic Resource]. – Available from : <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/133220/Engetou%20Enga..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
10. International Journal of Management and International Business Studies. ISSN 2277–3177 Volume 4, Number 2 (2014), pp. 213–220 [Electronic Resource]. – Available from : https://www.ripublication.com/ijmibs-spl/ijmibsv4n2spl_13.pdf
11. Training industry report - 2017 [Electronic Resource]. – Available from : <https://trainingmag.com/trgmag-article/2017-training-industry-report>

УДК 336.748.12 : 338.2(477)

**ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ
СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ****Івашина О.Ф., д.е.н.
Івашина С. Ю., к.е.н.***Університет митної справи та фінансів*

Завдання статті полягає у дослідженні особливостей, факторів і наслідків сучасних інфляційних процесів в Україні, пошуку ефективних заходів щодо подолання та регулювання інфляції. Визначено фактори інфляції монетарного та немонетарного характеру. Встановлено, що сучасна інфляція викликана комплексом причин економічного, соціального та політичного характеру, загальними закономірностями розвитку ринкової економіки. Одна з таких причин – неефективне державне регулювання економіки, масштаби якого значно розширилися в останні роки. Економічна діяльність держави створює навантаження на державні фінанси та сприяє формуванню бюджетних дефіцитів. Зазначено, що хронічний дефіцит державного бюджету та збільшення державного боргу призводять до розміщення державної заборгованості в кредитній системі країни та створюють умови для надлишкової емісії платіжних засобів. Фактором інфляції визначено систему монопольного ціноутворення. Підвищення цін великими монополістами в галузях з високим рівнем концентрації виробництва та капіталу викривлює структуру відносних цін і надає імпульс інфляції. Визначено, що погіршення зовнішньоекономічних позицій сприяє поширенню інфляційних явищ і обмежує можливості економічного зростання. Зовнішні джерела фінансових ресурсів грають обмежену роль у розширенні виробництва. Структура кредитного портфелю банківської системи свідчить про те, що банківська система провокує продовження економічного розвитку країни на основі експортного потенціалу сировинних галузей та інфляційної емісії. Авторами зроблено висновок про те, що зважена монетарна політика не провокуватиме додаткові інфляційні ризики, і дає підстави збільшувати ВВП країни, запровадити ефективні заходи щодо подолання бідності та демонополізації економіки.

Ключові слова: інфляція, інфляційний процес, кредитна система, банківська система, монопольне ціноутворення, ціна.

UDC 336.748.12 : 338.2(477)

**INFLATION PROCESSES IN THE ECONOMY
OF MODERN UKRAINE****Ivashyna O., Dr. of Econ.Sc.
Ivashyna S., PhD in Economics***University of Customs and Finance, Dnipro*

The purpose of the paper is to study the peculiarities, factors and consequences of modern inflation processes in Ukraine, to find effective measures to overcome and regulate inflation. The factors of monetary and non-monetary inflation are determined. It is established that modern inflation is caused by a complex of reasons of economic,

© Івашина О.Ф., д.е.н., Івашина С. Ю., к.е.н., 2018

social and political nature, general laws of development of a market economy. One of these reasons is the ineffective state regulation of the economy, the scale of which has considerably expanded in recent years. It is determined that the economic activity of the state creates a burden on public finances and contributes to the formation of the budget deficit. It is noted that the chronic deficit of the state budget and increase of the state debt lead to the placement of public debt in the credit system of the country and create conditions for excess emission of payment means. The system of monopoly pricing has been determined by the inflation factor.

It was investigated that price increases by large monopolists in industries with a high concentration of production and capital distort the structure of relative prices and give impetus to inflation. It is determined that the deterioration of foreign economic positions promotes the spread of inflationary phenomena and limits the possibilities of economic growth. It was investigated that external sources of financial resources play a limited role in the expansion of production. It is established: the structure of the credit portfolio of the banking system shows that the banking system provokes the continuation of the country's economic development on the basis of the export potential of the raw materials sectors and the inflationary issue. The authors have concluded that weighed monetary policy will not provoke additional inflationary risks and will give grounds for increasing the GDP of the country, as well as introducing effective measures to overcome poverty and demonopolize the economy.

Keywords: inflation, inflation process, credit system, banking system, monopoly pricing, price.

Актуальність проблеми. Однією з основних причин погіршення умов господарського розвитку в Україні стало прискорення інфляційних процесів в економіці. Серед причин прискорення інфляції можна виділити недосконале державне регулювання економіки, монопольне ціноутворення, сировинний напрям розвитку національної економіки, структурні перекося в економіці, слабкий розвиток соціальної та промислової інфраструктури, низький рівень продуктивності праці та задоволення потреб окремих прошарків населення. Все більш очевидною стає структурна невідповідність між рівнем розвитку окремих галузей економіки та величиною платоспроможного попиту на їхню продукцію. Результатом структурних перекося в економіці стає, як правило, швидке зростання цін на відповідні види товарів і послуг, спекуляції на їх підвищенні та подальше загальне зростання цін. Негативний вплив інфляції найбільше виявляється в сфері соціально-економічних відносин, де її прямим результатом стає зростання диференціації доходів населення, погіршення економічного становища найменш забезпечених соціальних верств населення та посилення соціальної напруги в суспільстві.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемі інфляції в Україні в останні роки присвячена значна кількість наукових праць. Серед них можна відмітити праці Ю. Ганусика, О. Заячківської, С. Корабліна, В. Марцина, Ю. Радіонова, Л. Тіверіадської [1–6] та інших науковців. У цих працях проведено ґрунтовний аналіз різних аспектів інфляції, її причин і економічних наслідків. Необхідно відмітити, що новим тривожним явищем в останні роки стало те, що швидке подорожчання товарів і послуг відбувається під час системної кризи. На фоні зростання цін на сировину на світових ринках, украй повільного покращення основних показників розвитку національної економіки, високого рівня безробіття постає питання про ефективність традиційних методів державного антиінфляційного регулювання економіки. Розширення масштабу спекулятивних тенденцій свідчить про послаблення стремління до виробничого використання матеріальних і фінансових ресурсів у національній економіці. Невирішеними залишається проблеми монопольного ціноутворення як фактора прискорення інфляції та продовження економічного розвитку країни на основі експортного потенціалу сировинних галузей, інфляційної емісії. Саме ці проблеми потребують уваги дослідників.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей, факторів і наслідків сучасних інфляційних процесів в Україні, пошуку ефективних заходів щодо подолання та регулювання інфляції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кейнсіанська теорія розглядає помірну інфляцію як один з основних інструментів підтримки стійких темпів економічного розвитку, фактором прискореного нагромадження основного капіталу. Неконтрольована інфляція становить велику загрозу для розвитку економіки країни. Аналіз інфляції у 2010–2017 рр., проведений О. Заячківською, доводить, що з 2010 р. по 2013 р. рівень інфляції був нижчим за 10%. Найвищою інфляція була 2014–2015 рр. У 2016 р. відбулося стрімке зниження споживчої інфляції – до 12,4%, тоді як у 2015 р. споживчі ціни зросли на 43,3%. Динаміка споживчих цін у 2016 р. була близькою до прогнозів Національного банку, що публікувалися в інфляційних звітах протягом року та передбачали зростання споживчих цін на 12% за підсумками року. Таким чином, ціль інфляції на 2016 р., визначена Стратегією монетарної політики на 2016–2020 рр. у межах $12\% \pm 3$ п. п., досягнуто. Швидке сповільнення інфляції в 2016 р. відбулося насамперед завдяки послабленню інфляційного тиску, зумовленого фундаментальними

факторами. Про це свідчило стрімке уповільнення базової інфляції. Також значний вплив мали сприятливі фактори з боку пропозиції сирих продуктів харчування. Водночас основними чинниками підвищення цін стало підвищення тарифів, що регулюються адміністративно, та зростання світових цін на нафту. У 2017 р. споживча інфляція очікувано прискорилося до 12,6%. Зростання цін прогнозовано прискорилося за більшістю основних складників споживчого кошика на тлі збільшення виробничих витрат та низької бази порівняння [2, с. 35].

Безперервне зростання цін викликане комплексом причин економічного, соціального та політичного характеру, обумовлених загальними закономірностями розвитку ринкової економіки, не завжди дозволяє утримати інфляцію в допустимих межах. Одна з таких причин – неефективне державне втручання в економічне життя, масштаби якого значно розширилися в останні роки. З метою прискорення темпів економічного розвитку держава намагається збільшити інвестиційну активність, державні видатки на розвиток інфраструктурних галузей, бере на себе виконання обтяжливих соціальних програм. Важким тягарем в останні роки лягають на економіку країни видатки на оборону (табл. 1).

Таблиця 1 - Частка споживчих витрат сектору загального державного управління у ВВП і кінцеві споживчі витрати сектору загального державного управління за функціями у 2012–2017 рр. (%)

Показники	Роки					
	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹
Частка споживчих витрат сектору загального державного управління у ВВП	18,5	18,5	18,6	18,9	18,6	20,0
Кінцеві споживчі витрати сектору загального державного управління	100	100	100	100	100	100
Державні послуги загального характеру	9,5	9,0	9,4	10,6	8,7	8,3
Діяльність та послуги у галузі оборони	4,1	4,1	10,3	12,3	12,6	11,4
Діяльність по забезпеченню громадського порядку та безпеки	12,3	12,4	14,1	13,5	15,0	13,7
Економічна діяльність	6,0	5,4	3,3	3,4	4,9	6,4
Діяльність та послуги у галузі охорони здоров'я	21,4	22,0	20,2	18,4	15,8	15,9
Діяльність та послуги у галузі освіти	33,9	34,3	31,5	27,9	24,1	24,0
Діяльність та послуги у галузі соціального забезпечення та соціальної допомоги	8,5	8,4	7,7	10,1	14,9	16,0
Інше	4,3	4,4	4,5	3,8	4,0	4,3

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції
За даними: [7].

Економічна діяльність держави створює значне навантаження на державні фінанси та сприяє формуванню бюджетних дефіцитів. Інфляційний вплив незбалансованих державних фінансів на економіку проявляється в створенні додаткового платоспроможного попиту,

відволіканні на невиробничі потреби значних матеріальних і людських ресурсів. Логічним результатом хронічного дефіциту державного бюджету стає збільшення державного боргу, темпи зростання якого в останні роки прискорюються. Розміщення державної заборгованості в кредитній системі країни створює передумови для подальшої емісії платіжних засобів понад потреби товарообігу. Показником зростаючого тиску державних фінансів на національну економіку стає те, що співвідношення бюджетних дефіцитів до ВВП має стійку тенденцію до зменшення (табл. 2).

Таблиця 2 - ВВП, дефіцити державного бюджету та частка бюджетних дефіцитів у ВВП у 2012–2017 рр.

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП млрд. грн (у факт. цінах)	1 408,9	1 465,1	1 586,9	1 988,5	2 385,3	2 982,9
Дефіцити державного бюджету млрд. грн (у факт. цінах)	49,6	64,7	78,0	45,1	68,6	46,0
Частка бюджетного дефіциту у ВВП, (%)	3,5	4,4	4,9	2,2	2,8	1,5

За даними: [7]

Структура національної економіки характеризується великою питомою вагою малоефективного сировинного виробництва з обмеженими можливостями для збільшення випуску високотехнологічної продукції та задоволення попиту. Незважаючи на відносно високу норму нагромадження, відносно вузька промислова база не забезпечує необхідний обсяг реального випуску високотехнологічної продукції. Орієнтована переважно на світовий ринок сировинна економіка України (у 2016 р. частка експорту у ВВП становила 49,2 %) є дуже вразливою. Погіршення її зовнішньоекономічних позицій сприяє поширенню інфляційних явищ, обмежуючи тим самим можливості економічного зростання. Інфляційне зростання цін руйнує конкурентоспроможність товарів на зовнішніх ринках, залучає додатковий імпорт до країни та створює складні проблеми фінансування дефіциту платіжного балансу.

Певне уявлення про масштаби інфляційного збільшення платіжного обороту дає співставлення даних про темпи збільшення грошової маси та динаміки реального економічного зростання. Хоча в неявній формі воно відображає інфляційний ефект надходження до каналів обігу платіжних

засобів, які не забезпечені відповідним зростанням пропозиції маси матеріальних цінностей та послуг. Звертає на себе увагу той факт, що розрив між цими двома показниками виріс, причому прискорення темпів зростання грошової маси відбувалося на фоні значно менших темпів приросту реального ВВП. Про це свідчить порівняння зміни обсягу ВВП, вимірюваного у постійних цінах, та зміни індексів інфляції, цін виробників і дефлятора ВВП у 2012–2017 рр. Зазначимо, що зростання індексу цін виробників є передвісником більш високих показників споживчої інфляції. Цей індекс виявляє наскільки змінилася купівельна сила національної валюти (табл. 3).

Таблиця 3 - Зміни обсягу ВВП, дефлятора ВВП, індексу цін виробників та індекси інфляції у 2012–2017 рр. (% до попереднього року)

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Зміни обсягу ВВП	0,2	0,0	-6,6	-9,8	2,4	2,5
Зміна дефлятора ВВП	107,8	104,3	115,9	138,9	117,1	122,0
Зміна індексу цін виробників	100,4	101,7	131,7	125,5	135,8	116,6
Індекси інфляції (споживчих цін)	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7

За даними: [7]

Іншим фактором інфляції є існуюча система монопольного ціноутворення. Підвищення цін великими монополістами в галузях з високим рівнем концентрації виробництва та капіталу викривлює всю структуру відносних цін і надає імпульс загальному зростанню цін в економіці. Можна лише приблизно оцінити роль монополій у підвищенні вартості життя. За нашими оцінками, кумулятивний ефект зростання цін в економіці після збільшення тарифів у 2017 р. додав приблизно 3–4% до загального індексу інфляції. Ймовірно, що малі розміри національної економіки та високий ступінь її монополізації в окремих галузях полегшують монополістичне регулювання ринку та створення цінових картелів. Оскільки в Україні держава довгий час проводить протекціоністську політику щодо діяльності монополістів, можна зробити висновок, що вона відчуває на собі сильний тиск різного роду патронажних організацій підприємців.

Інфляційний характер динаміки грошової маси, характерний для економіки країни, пояснюється не тільки діяльністю держави та монополістів. Самі принципи функціонування сучасної грошово-кредитної системи містять передумови для періодичного здійснення банківськими інститутами кредитної експансії та виникнення

інфляційного розриву між кількістю платіжних засобів у обігу та величиною реального обороту.

Важливо відмітити галузевий характер сучасної інфляції. Це свідчить про певне відновлення ділової активності та поліпшення споживчих очікувань населення. Так, зростання реальної заробітної плати у 2017 р. привело до реального зростання роздрібного товарообігу на 8,8 % і зростання цін в торгівлі на 26,2 %. Якщо врахувати, що приріст грошової бази у 2017 році склав всього 4,6 %, то зростання цін на 20 % можна пояснити не стільки монетарними, скільки виробничими факторами економічного зростання. Необхідно звернути увагу на те, що експортний потенціал країни було збільшено 3-х кратною девальвацією гривні у 2014–2017 роках. Низька вартість активів свідчить про їхню недооцінку, а великий потенціал зростання активів у найближчі роки програмує приплив іноземного спекулятивного капіталу.

Очевидно, що “відкритий характер” національної економіки визначає певну залежність внутрішнього ціноутворення від світового ринку, конкуренція на якому значно сильніше та обмежує можливості місцевих виробників із регулювання цін. Для того щоб стверджувати, що зовнішньоторгові ціни визначають динаміку всіх цін на товари і послуги, їхнє зростання має бути значно вищим, ніж зростання внутрішніх цін. У 2010–2013 роках ціни світового ринку створювали переважно стримуючий вплив на внутрішні ціни.

Навпаки, нині все більший вплив на характер інфляційного процесу починають створювати фактори пов'язані зі зміною цін на газ і інші енергоносії, більшість сировинних і продовольчих товарів на світовому ринку. Світ вступив в черговий цикл зростання цін на сировину. Так, починаючи з 2016 р. біржові котирування нафти марки "Brent" зросли більше ніж на 100 % і продовжують збільшуватися, природного газу – на 70 %, металів – на 30 %, сільськогосподарську сировину – на 20 % [8, с.18].

Зростання світових цін на експортну сировину забезпечує збільшення припливу іноземної валюти в Україну (за всіх інших однакових умов), доходів бізнесу та населення з відповідним підвищенням їх статків (депозитів) та обов'язкових (податкових) платежів. Зовнішня кон'юнктура створює значний вплив на стан фінансової та кредитної системи національної економіки. Доходи

Зведеного бюджету та депозитна база банківської системи зростають разом з доходами населення та суб'єктів господарювання – чим вони вищі, тим більшими мають бути податкові відрахування та залишки на їх банківських рахунках і депозитах, і навпаки. Дослідники доводять існування прямо пропорційної залежності між річними темпами приросту депозитної бази українських банків (у гривні), що трансформується в кредитну активність її банківської системи, з темпами приросту світових цін на сировину вітчизняного походження. Схожі залежності стосуються банківських депозитів та кредитів (у національній валюті) та депозитно-кредитних операцій, що здійснюються в іноземній валюті [9, с. 18].

Зовнішні джерела фінансових ресурсів грають лише обмежену роль у розширенні виробництва. Тому реальний сектор економіки потребує банківського кредитування. Однак структура кредитного портфелю банківської системи свідчить про певні особливості національного кредитування. Банківські позики спрямовуються переважно на підтримку торгівлі (33,4 %) та операцій з нерухомістю (9,6 %). З урахуванням кредитів, наданих галузям сировинного характеру (і тим, що виробляють продукцію з низькою часткою доданої вартості), відповідні банківські позики сягають 55,7 % їх загального портфелю. Це фактично у 10 разів більше за вагу кредитів, наданих для виробництва технологічних товарів (обладнання, устаткування, транспортних засобів, комп'ютерів тощо) – їхня питома вага у структурі банківського портфелю дорівнює лише 5,7 % [9, с. 18-20]. Ураховуючи такі особливості, здається доволі природним, що банківська система провокує продовження економічного розвитку країни на основі експортного потенціалу сировинних галузей, причому, значною мірою, лише “завдяки” їх емісійно-інфляційній підтримці.

Висновки. Дослідження причин і наслідків інфляції в Україні дає можливість зробити висновок, що інфляційні процеси в останні роки були спричинені низкою факторів монетарного та немонетарного характеру. Інфляційні процеси в Україні не можна вважати такими, що створюють нездоланні перепони для стрімкого економічного зростання: приплив іноземної валюти внаслідок зростання експорту гарантує відносну курсову стабільність гривні; зростання доходів населення стимулює споживчий попит, а зростання вартості активів (нерухомості, землі) притягує спекулятивні іноземні капітали. Якщо зважена монетарна

політика дозволить утримувати курсову стабільність за рахунок припливу іноземної валюти та не провокуватиме додаткові інфляційні ризики, є всі підстави збільшувати ВВП країни. Одночасно складна соціально-економічна ситуація в країні вимагає запровадження ефективних заходів щодо подолання інфляції і бідності, демонополізації економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ганусик Ю. Б. Інструментарій антиінфляційного регулювання в умовах циклічних коливань / Ю. Б. Ганусик // Бізнес інформ, 2017. – № 9. – С. 199–205.
2. Заячківська О. В. Аналіз наявного стану інфляційних процесів в Україні / О.В. Заячківська // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – Вип. 25. Ч. 2. – С. 34–38.
3. Кораблін С. О. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція / С.О. Кораблін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 1. – С. 9–32.
4. Марцин В. С. Інфляційні процеси, причини їх виникнення та шляхи подолання в Україні / В. С. Марцин // Регіональна економіка. – 2012. – №1. – С. 21–30.
5. Радіонов Ю. Д. Фінансова безпека України: проблеми та шляхи забезпечення / Ю.Д. Радіонов // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 55–59.
6. Тівєриадська Л. В. Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні / Л. В. Тівєриадська, А. М. Якименко // Економічний простір.–2015. – № 93.–С. 175–188.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Доларовий ВВП України виріс за 2017 рік на 20,5 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.5.ua/ekonomika/dolarovyi-vvp-ukrainy-vy-ris-za-2017-rik-na-205-167140.html>
9. Кораблін С. О. Україна: економічна нестійкість та вади сировинної спеціалізації / С.О. Кораблін // Вісник НАН України. – 2017. – № 10. – С. 10–21.

УДК 334.021.1

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ В УКРАЇНІ****Панасенко Н.Л., к. е. н.
Лисенко М.В., к. ф.-м. н.***Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

Досліджено стан розвитку економіки спільної участі в країнах Європи та висвітлено теоретичні засади впровадження та функціонування платформ економіки спільної участі в Україні. Найбільшими секторами економіки спільної участі є житло, транспорт, побутові послуги, а також професійні послуги та фінанси. Дослідження структури грошових витрат домогосподарств України показало, що близько половини всіх витрат складають витрати на продовольчі товари та харчування поза домом. Це обмежує можливості більшості людей витратити кошти на відпочинок, придбання автомобілів та побутової техніки. Програми, що пропонуються в рамках економіки спільної участі, надають можливість цим людям задовольняти свої потреби. Важливою соціальною причиною появи економіки спільної участі є зміна поколінь. Майже чверть населення України складає молодь віком від 18 до 34 років, яка може формувати ефективні соціальні спільноти та є потенційними учасниками програм економіки спільної участі. Перспективними напрямками розвитку економіки спільної участі в Україні є райдшерингові сервіси (сервіси спільних поїздок), каршерингові сервіси та побутовий сервіс.

Ключові слова: економіка спільної участі, спільне споживання, платформи спільної участі, оренда житла, бізнес-моделі, комунікаційні технології.

DC 334.021.1

**DEVELOPMENT PROSPECTS FOR
SHARING ECONOMY IN UKRAINE****Panasenko N., PhD in Economics,****Lysenko M., PhD in Physics & Mathematics***Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

The state of development of the sharing economy in the countries of Europe is researched and the theoretical principles of implementation and functioning of the sharing economy platforms in Ukraine is highlighted. Housing, transport, household services, as well as professional services and finance are the largest sectors of sharing economy. About half of all expenditures are expenditures on groceries and on eating outside the home as the study of the structure households' expenditures showed. The ability of most people to spend money on holidays, purchasing cars and home appliances is limited due this condition. The programs that are offered within the framework of the sharing economy provide an opportunity for these people to meet their needs. The change of generations is an important social cause of the emergence of sharing economy. Almost a quarter of Ukrainian population are young people aged 18 to 34, who can

create effective social communities and who are potential participants of sharing economy programs. Ridesharing services (services of joint trips), car sharing and household services are promising directions of the development of sharing economy in Ukraine.

Keywords: sharing economy, common consumption, sharing platforms, hous renting, business models, communication technologies.

Актуальність проблеми. Кожній країні притаманна своя національна економіка, або національне господарство. Кожна з понад двохсот країн світу має свій неповторний характер, відрізняється від інших за політичними, економічними, демографічними, культурними й іншими ознаками. Різноманітність світу за національним складом, соціально-культурними особливостями збагачує його як спільну цілісну систему.

Передові досягнення світової економіки втілює група розвинутих країн. Основна риса цих країн – наявність високорозвинутого господарства, в якому поєднується діяльність держави і потужних угруповань національного та транснаціонального капіталу. Особливо помітне місце серед них посідають країни «великої сімки» – США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія та Канада. На них припадає майже половина ВВП та виробництва промислової продукції світу, більша частина обігу світової зовнішньої торгівлі. Великі корпорації цих країн контролюють прямо або опосередковано основну частку продуктивних сил світового господарства, внаслідок чого правлячі кола та капітал цих країн тримають у своїх руках реальні засоби контролю над світовими політичними та економічними процесами.

Економіка спільної участі охоплює багато різноманітних секторів і швидко розвивається в Європі. Багато людей в ЄС вже використовують, або знають про послуги економіки спільної участі, які варіюються від обміну будинків і автомобільних поїздок до побутових послуг. Найбільшими секторами економіки спільної участі є житло, транспорт, побутові послуги, а також професійні та технічні послуги та фінанси.

Ідеї економіки спільної участі є основою нової соціально-економічної системи, що передбачає принципові зміни концепції споживання. Таким чином вивчення особливостей виникнення та існування явища економіки спільної участі та аналіз її впливу на зміну цінностей людей, зміну соціальної взаємодії як на мікрорівні, так і на макрорівні всього суспільства є актуальною науковою проблемою.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми розвитку економіки спільної участі є об'єктом дослідження багатьох науковців. В роботі [1] проаналізовано поняття економіки спільної участі та виділено основні особливості цієї економіки. В роботі [2] розроблена концептуальна схема визначення економіки спільної участі та оцінено її економічні, соціальні та екологічні наслідки. В роботі [3] описано роль Інтернет-ринків для визначення власності, орендних ставок, кількості та надлишкового прибутку при оренді товарів довготривалого використання. Поряд із перевагами, які надає економіка спільної участі, дослідники відмічають проблеми, що перешкоджають соціально незахищеним групам населення та користувачам із регіонів, що розвиваються, отримувати належний рівень пільг, та вивчають можливості їх вирішення [4]. В роботі [5] проблеми регулювання діяльності в галузі економіки спільної участі вивчаються на прикладі Airbnb, що являє собою безпечний та надійний майданчик, де можна здати, знайти і забронювати унікальне житло прямо на сайті або за допомогою мобільного пристрою чи планшета. Автори вважають, що аналіз даних дає можливість передбачити правила, які реагують на вимоги в режимі реального часу, що сприяє виникненню ідеї «алгоритмічного регулювання». В роботі [6] автори досліджують існуючі бізнес-моделі обміну транспортними засобами для визначення оптимальних зв'язків між постачальниками послуг та місцевими органами влади. Питання обміну маршрутами таксі для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище досліджено в роботі [7]. Автори відмічають, що математичні основи для відображення компромісу між колективними перевагами розподілу та індивідуальним пасажирським дискомфортом відсутні. Вони вводять поняття мережі обміну для ефективного обчислення оптимальних стратегій обміну на великих множинах даних. Споживання на основі доступу без передачі права власності досліджено в роботі [8] на прикладі обміну автомобілями. В роботі [9] на основі зібраних авторами даних про Uber – одну із найпоширеніших послуг в економіці спільної участі – визначено основні деталі реалізації алгоритму ширшого її завантаження. В роботі [10] проведено порівняльний аналіз витрат на транзакції в поєднанні з аналізом різноманітності мотивацій, щоб визначити, коли соціальний обмін є кращим, ніж вторинний ринок. В роботі [11] досліджено роль технологій соціальних мереж у моральній економіці альтернативного туризму, який є важливою складовою економіки спільної участі. В роботі [12] вивчається питання, якою мірою Airbnb є заміником для проживання в

готелях. Використовуючи набір даних, зібраний за списками Airbnb в Техасі, та десятирічну панель квартальних податкових надходжень в цьому штаті, авторами розроблена оцінка матеріального впливу Airbnb на доходи готелів.

В той же час питання впровадження економіки спільної участі в Україні та проблеми, що при цьому виникають, досліджені недостатньо.

Метою роботи є аналіз стану економіки спільної участі за кордоном та висвітлення теоретичних засад проблем впровадження та функціонування платформ економіки спільної участі в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поняття економіки спільної участі виникло на початку XXI сторіччя. Економіка спільної участі передбачає спільне користування людськими та фізичними ресурсами. Ця економіка об'єднує компанії, що діють на основі бізнес-моделей надання доступу до певних ресурсів на ринках. В таких моделях споживачі платять за право тимчасового використання ресурсів, що належать іншим учасникам, тоді як компанія виступає посередником. Економіка спільної участі є одноранговою мережею та діє переважно через інтернет-ресурси, які є платформами з надання групових послуг [13].

Сам термін «економіка спільної участі» охоплює широкий спектр цифрових платформ і онлайн-ових майданчиків, від фінансово успішних компаній на зразок Airbnb чи фірм, які надають послуги з розміщення, до дрібних ініціатив, таких як колективний ремонт, позика та оренда обладнання, спільне фінансування проектів.

Для розвитку економіки спільної участі необхідні відносини між людьми, засновані на щирості, чесності та довірі. Ця модель економіки передбачає зменшення витрат споживачів, які мають можливість на взаємовигідних умовах ділитися речами та послугами один з одним.

В 2015 році найбільш популярним в Європі сектором спільного споживання були автомобілі (9%), в той же час такі сектори, як одяг (4%), електротехнічні вироби (4%), побутова техніка (4%) не одержали значного розповсюдження, оскільки споживачі вважають за краще мати виняткове право власності на ці предмети. В 2016 році на перший план виступають оренда житла на період відпочинку (мали намір використати 42% опитуваних), побутова техніка (33%), спортивний інвентар (31%).

Економіка спільної участі відкриває нові можливості для громадян та інноваційних підприємств. Прихильники економіки спільної участі стверджують, що основними перевагами використання її платформ є

легкий спосіб заробити додаткові кошти, підтримка окремих осіб і компаній, можливість знайти нових ділових партнерів та отримання колосального досвіду. Найбільше впливає на ставлення споживачів до економіки спільної участі в Європі, США та Австралії можливість заощадити кошти. Вважається, що економіка спільної участі має великий позитивний вплив на навколишнє середовище. Скептики, в свою чергу, підкреслюють потенційно негативні аспекти цієї економіки, а саме появу нових проблем, які породжуються спільним споживанням.

Підйом економіки спільної участі створює нові можливості для нових та діючих учасників європейського бізнесу. За умови розроблення збалансованої, узгодженої та динамічної нормативної бази Європа має можливість стати глобальним центром економіки спільної участі.

Науковці визначають такі сприятливі факторів для виникнення економіки спільної участі.

1. Світова економічна криза 2008 року, що мала не лише економічні, але й соціальні наслідки. Модель економіки спільної участі була запропонована як можливий шлях для виживання в складних економічних умовах, або як можливість для нового життя і прийняття більш стійкої та справедливої системи.

2. Поява нових комунікаційних технологій, які розширюють можливості спілкування, та являють собою інформаційну основу економіки спільної участі.

3. Зміна системи цінностей, що передбачає новий підхід до споживання, при якому споживач приділяє більше уваги екологічним та етичним проблемам. Економіка спільної участі спрямована на повторне використання товарів і скорочення кількості відходів.

4. Екологічні проблеми, а саме зміна клімату та невинне виснаження ресурсів, вимагають використання нової моделі ведення бізнесу, яка була б більш стійкою за традиційну [14].

Нещодавно проведене дослідження для Європейської комісії, показало, що активність економіки спільної участі прискорилося протягом останніх двох років. Виявлено, що тільки в 2015 році п'ять ключових секторів економіки спільної участі принесли виручку в розмірі € 4 млрд. Споживачі Європи, які беруть участь в спільному споживанні, вже зараз виграють у фінансовому відношенні, їх середній прибуток складає € 2500, можна припустити, що в майбутньому для деякого з них це може бути значний додатковий дохід. Проте, переважна більшість учасників по всій Європі (74%) заробили лише до € 1000. Особи, які

беруть участь в спільній економіці найчастіше являються освіченими споживачами, у віці до 35 років.

Дослідження проведені міжнародною групою ING (Internationale Nederlanden Groep) показали, що серед європейських країн найвищі показники розвитку економіки спільної участі мають Туреччина (9%), Іспанія (6%) та Велика Британія (5%) [15]. У Великобританії та Франції існує понад 50 організацій, які займаються економікою спільної участі, в Німеччині, Іспанії та Нідерландах – понад 25 організацій, подібні організації створені в Швеції, Італії, Польщі та Бельгії.

На даний час у США участь в спільному споживанні беруть 10% споживачів, але очікується значне зростання цього показника – майже третина (32%) споживачів. Ці показники підтверджують, що існують значні можливості для розвитку економіки спільної участі. Цей розвиток прискорився за останні два роки, в перспективі очікується подальше істотне зростання економіки спільної участі протягом наступного десятиріччя, але для розширення масового ринку необхідно вирішувати проблеми недовіри та розвивати культуру обміну.

На рисунку 1 показано, в якій мірі деякі фактори впливають на участь в економіці спільної участі п'ятнадцяти країн [15].

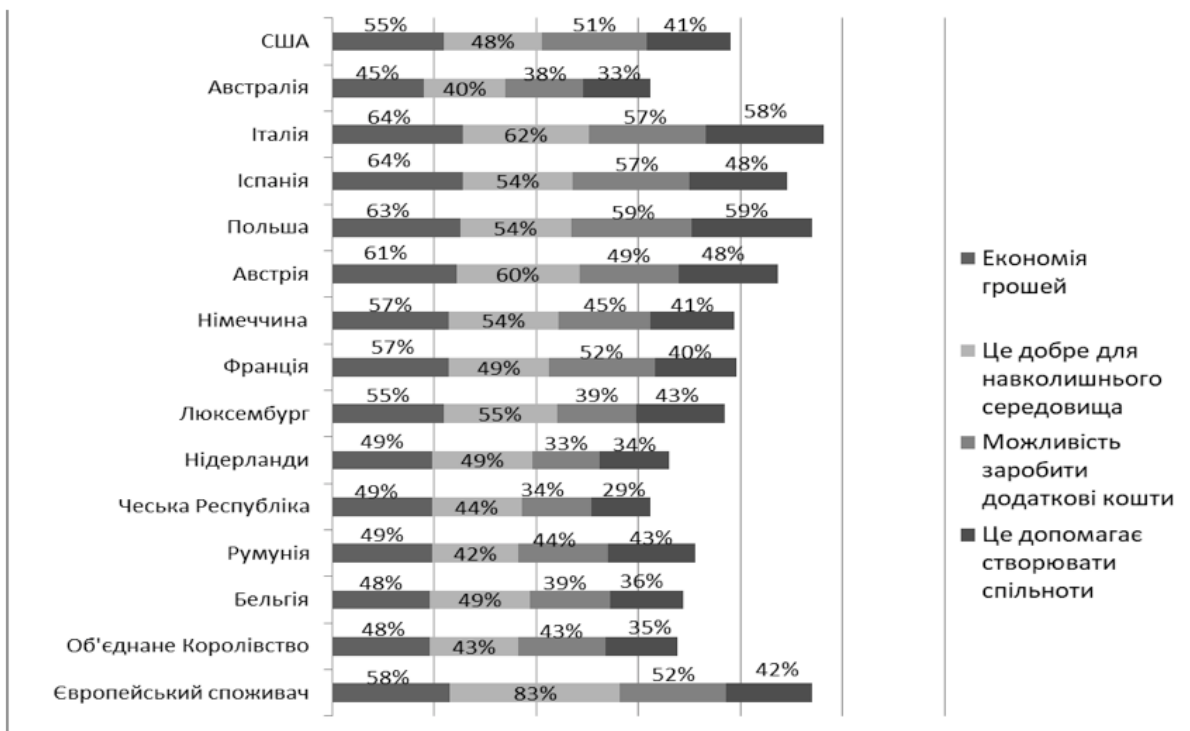


Рис. 1. Вплив факторів на економіку спільної участі країн світу

Джерело: дані із сайту www.slideshare.net

Багато респондентів розуміють спільне споживання як «легкий спосіб заробити додаткові гроші». В Туреччині, Польщі та Італії великий відсоток людей, які вважають впливовими позитивними факторами економіки спільної учві створення співтовариств, що розширюють відносини між кредиторами і позичальниками та створення спільних магазинів.

На рисунку 2 відображено ставлення людей в Європі до економіки спільної участі [15]. Статистика показує, що 40% людей віком до 35 років планують збільшити свою участь в цій економіці протягом найближчого року. Більшість людей, що належать до старших вікових груп планують залишити свою участь на існуючому рівні. Але навіть серед тих, кому понад 55 років, планують збільшити свою участь 24%. Люди, які говорять, що вони вже працюють в даній сфері, як правило, молоді і добре освічені. Вони, як правило, готові до використання нових платіжних технологій для поліпшення свого фінансового стану.

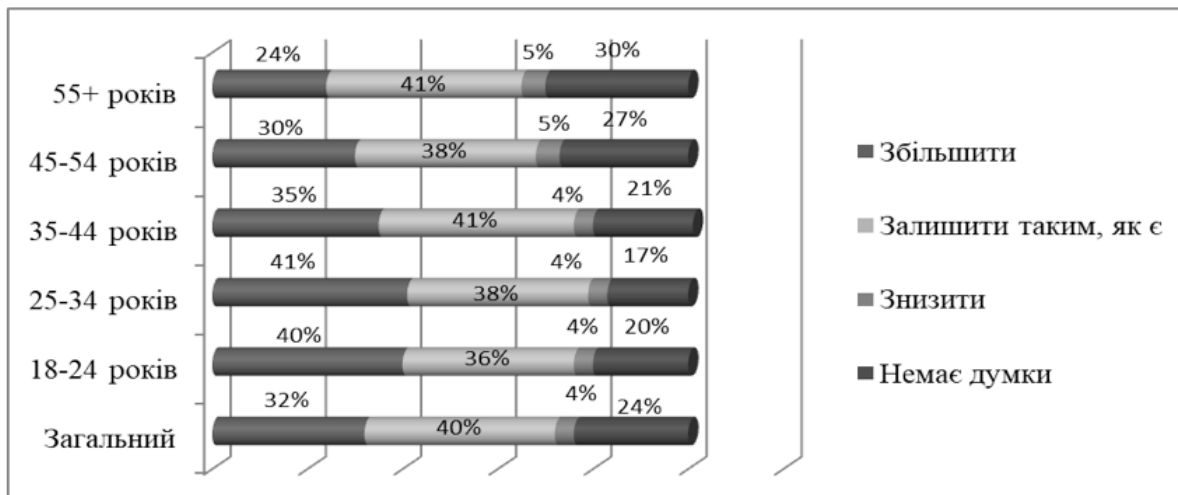


Рис. 2. Ставлення європейців до економіки спільної участі
Джерело: дані із сайту www.slideshare.net

Економіка спільної участі пропонує великий вибір можливостей для споживачів та підприємців, але громадяни і підприємства повинні бути інформовані про існуючі правила і зобов'язання. ЄС забезпечує ясність щодо цих правил та надає рекомендації з питань політики для допомоги громадянам, підприємствам і країнам можливості в повній мірі користуватися новими бізнес-моделями та сприяти збалансованому розвитку економіки спільної участі.

Едмунд Фелпс вважає, що зростання благополуччя народів супроводжується не лише матеріальним багатством, але й «процвітанням» – осмисленою працею, самовираженням і особовим зростанням людей.

Фелпс пов'язує це процвітання з сучасними цінностями – бажанням творити, створювати і досліджувати щось нове, справлятися з труднощами, що виникають. Ці цінності є основою низового динамізму, який давав можливості для широких інновацій. Однак в останні десятиліття справжні інновації та процвітання здають свої позиції. Але, як відмічає Фелпс, сучасні цінності, що лежать в основі сучасної економіки, виявилися під загрозою внаслідок зміцнення традиційних цінностей, які ставлять державу і суспільство над індивідом [16].

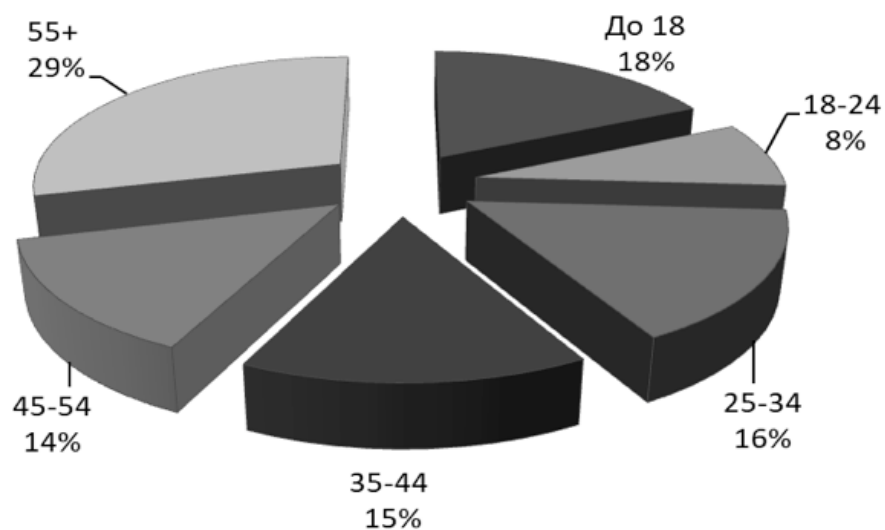
Провідну роль в економіці спільної участі відіграють п'ять ключових секторів, що полегшують взаємодію між особами та організаціями на основі Інтернет-платформ, а саме:

1. Peer-to-peer розміщення, що об'єднує домогосподарства, які надають доступ до незайнятого простору в своєму будинку або здають в оренду будинок відпочинку для мандрівників та туристів.
2. Peer-to-peer транспорт, що надає можливість обміну автомобілями або паркувальними місцями.
3. Побутові послуги: Freelancer ринків, що дають можливість домогосподарствам отримати підтримку в вирішенні різних побутових проблем.
4. Професійні послуги: Freelancer торговельних платформ, що дають можливість підприємствам отримати підтримку та консультації з питань адміністрування, бухгалтерського обліку тощо.
5. Спільні фінанси: фізичні та юридичні особи, які надають кредити та позички безпосередньо один одному.

На даний час найбільшим сектором економіки спільної участі в Європі є Peer-to-peer транспорт, що дає майже половину від загального обсягу доходів по п'яти секторам, друге місце займає peer-to-peer розміщення а самим швидкозростаючим є сектор побутових послуг. Спільні моделі фінансування (наприклад, краудфандінг) продовжуватимуть зростати та в перспективі можуть до 2025 року стати найбільшим сектором економіки спільної участі. Таким чином економіка спільної участі активно розвивається і Україна не зможе лишатися осторонь цих процесів. Якщо в недалекому минулому Інтернет-ресурс Airbnb, який допомагає орендувати житло приватних осіб, був мало поширений в Україні, то в даний час в Львові активно працює український шеринговий сервіс, що пропонує понад півтисячі варіантів вибору квартири.

Одним із найважливіших економічних причин виникнення економіки спільної участі є настання фінансової кризи та економічної рецесії в багатьох країнах світу, що призвело до істотного зниження купівельної спроможності громадян. Цим пояснюється виникнення багатьох фірм, що діють на платформі «peer-to-peer», в 2008-2010 роки. Найважливішими причинами, за якими люди орендують, здають в оренду або позичають власні предмети, є заощадження грошей та скорочення витрат на обслуговування та / або зберігання. [17].

Іншою важливою соціальною причиною появи економіки спільної участі є зміна поколінь. Численні дослідження показують, що люди, які народилися між 1980 та 2000 роками, вже рідко купують будинки та автомобілі, надаючи перевагу оренді, та намагаються не робити занадто дорогих покупок взагалі. Серед значної частини сучасної молоді успішними людьми вважаються не володарі власного житла та автомобіля, а ті, хто вкладає кошти в набуття досвіду та отримання вражень. Розподіл постійного населення України за віком наведено на рис. 3.



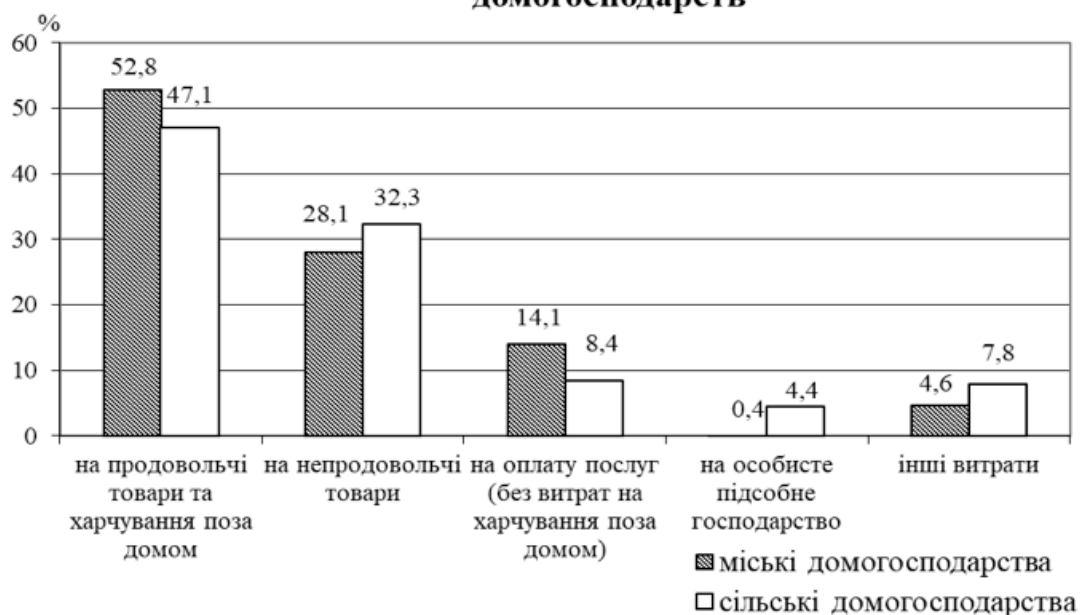
*Рис. 3. Розподіл постійного населення України за віком на 2016 р.
Джерело: [18]*

Майже чверть населення України складає молодь віком від 18 до 34 років, що відноситься до покоління Y. Згідно з твердженням теорії поколінь американських вчених демографа Нейла Хоува та історика Вільяма Штрауса, яка була розроблена в 1991 році, кожне покоління людей має спільну модель поведінки, не схожу ні на своїх батьків, ні на покоління своїх дітей. Так відбувається тому, що поведінка людей залежить від умов життя та виховання до 14-річного віку, саме до цього

віку в підлітка формується власна ієрархія цінностей. Згідно з висновками вчених, які були опубліковані в працях «Покоління» та пізніше в книзі «Четверте перетворення», поколінню молодих людей, народжених в проміжку між 1983 та 2003 роками, властиві такі особистісні якості, як: комунікабельність, обізнаність в комп'ютерних мережах, відповідальність, різноманітність інтересів та вибір цікавої роботи. З цього можна зробити висновок, що це покоління схильне до взаємодії, здатне формувати ефективні соціальні спільноти та являються потенційними учасниками програм економіки спільної участі.

Дослідження структури грошових витрат міських та сільських домогосподарств України показало, що близько половини всіх витрат складають витрати на продовольчі товари та харчування поза домом (рис. 4).

Структура грошових витрат міських та сільських домогосподарств



*Рис. 4. Витрати домогосподарств України у IV кварталі 2016 року
Джерело: [18]*

Це обмежує можливість більшості людей витратити кошти на відпочинок, придбання автомобілів та побутової техніки. Програми, що пропонуються в рамках економіки спільної участі, надають можливість цим людям задовольняти свої потреби із мінімальними витратами. Таким чином проблема розвитку економіки спільної участі в Україні є актуальною. Дослідження самооцінки домогосподарствами України рівня своїх доходів показало, що при значному збільшенні доходів, люди спрямували б додаткові кошти в першу чергу на відпочинок, придбання автомобілів та побутової техніки (рис. 5).

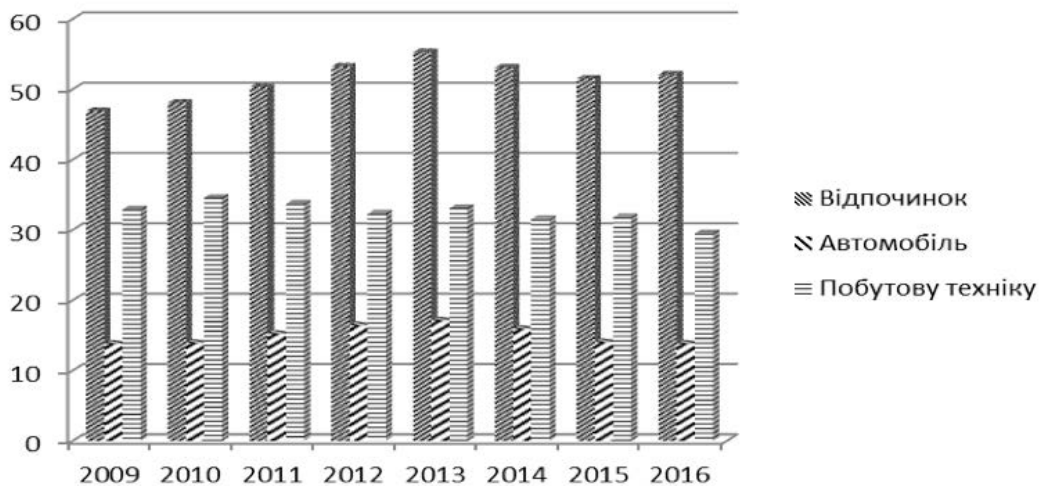


Рис. 5. Частка домогосподарств (%), які б при значному збільшенні доходів спрямували додаткові кошти на відпочинок, побутову техніку та автомобіль
Джерело: [18]

Таким чином, перспективними напрямками розвитку економіки спільної участі в Україні є райдшерингові сервіси (сервіси спільних поїздок), каршерингові сервіси та побутовий сервіс.

Висновки. Економіка спільної участі виникла як наслідок комплексу соціальних змін та може привести до ще більших змін в суспільстві. Основною ідеєю економіки спільної участі є бажання більш ефективно та раціонально використовувати наявні ресурси, отримати доступ до товарів та послуг, які індивідуально отримати складно або неможливо. В 2016 році найбільш популярними в Європі секторами спільного споживання були оренда житла на період відпочинку, оренда побутової техніки та спортивного інвентаря. Найважливішими причинами виникнення економіки спільної участі є зниження купівельної спроможності громадян внаслідок настання фінансової кризи, розвиток Інтернет-технологій та зміна поколінь, оскільки молодь надає перевагу оренді перед придбанням дорогих товарів. Оскільки ці фактори мають місце і в нашій країні, то можна очікувати швидкий розвиток економіки спільної участі в Україні, перспективними напрямками якого є райдшерингові, каршерингові та побутові сервіси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Martin, C. J. (2016). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, 121, 149-159.
2. Frenken, K., & Schor J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.

3. Horton, J. J., & Zeckhauser, R. J. (2016). *Owning, Using and Renting: Some Simple Economics of the "Sharing Economy."* National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w22029>. doi: 10.3386/w22029.
4. Dillahunt, T., Lampinen, A., O'Neill, J., Terveen L., & Kendrick, C. (2016). Does the Sharing Economy do any Good? *Proceedings of the 19th ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work and Social Computing Companion*, 26, 197-200. doi: 10.1145/2818052.2893362.
5. Quattrone, G., Proserpio, D., Quercia, D., Capra, L., & Musolesi M. (2016). Who Benefits from the "Sharing" Economy of Airbnb? *Proceedings of the 25th International Conference on World Wide Web (WWW '16)*, 1385–1394. doi: 10.1145/2872427.2874815
6. Cohen, B., & Kietzmann, J. (2014). Ride On! Mobility Business Models for the Sharing Economy. *Organization and Environment*, 7(3), 279–296.
7. Santi, P., Resta, G., Szell, M., Sobolevsky, S., Strogatz, S. H. & Ratti, C. (2014). Quantifying the benefits of vehicle pooling with shareability networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 111(37), 13290-13294.
8. Bardhi, F., & Eckhardt, G. M. (2012) Access-Based Consumption: The Case for Car Sharing. *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898.
9. Chen, L., Mislove, A., & Wilson, C. (2015). Peeking Beneath the Hood of Uber. *Proceedings of the 2015 ACM Conference on Internet Measurement Conference*, 495-508, doi>10.1145/2815675.2815681.
10. Benkler, Y. (2004). Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. *Yale Law Journal*, 114(2), 273-358. doi: 10.2307/4135731.
11. Molz, J. G. (2013). Social Networking Technologies and the Moral Economy of Alternative Tourism: The Case of Couchsurfing.org. *Annals of Tourism Research*, 43, 210-230.
12. Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. (2014). The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry. *Boston U. School of Management Research Paper, 2013-16*, 1-45.
13. Hamari, J., Sjöklint, M., & Ukkonen A. (2016). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67(9), 2047-2059.
14. Gansky, L. (2010). *The Mesh. Why The Future of Business is Sharing*. New York: Portfolio Penguin. Retrieved from <https://informationdj.files.wordpress.com/2012/01/future-of-business-is-lisa-gansky.pdf>.
15. Sharing Economy: ING International Survey Mobile Banking, New Technologies and Financial Behaviour [Electronic resource] . – 2015. Режим доступу: www.slideshare.net/ING/sharing-economy-ing-special-report
16. Phelps, E. (2013) *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
17. Wang, R. "Monday's Musings: Four Elements for A #SharingEconomy Biz Model In #MatrixCommerce". May 26, 2013. Software Insider.
18. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – 611 с.

УДК 338.439.65, 338.462, 338.467.6, 338.482.2

**ОКРЕМІ СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ****Чиричинко Ю.В., д.е.н.,
Білова Н.А., д.біол.н.,
Зайцев В.Є., к.е.н.***Університет митної справи та фінансів*

Статтю присвячено розгляду окремих стратегічних аспектів подальшого розвитку готельно-ресторанної справи в Україні у контексті втілення Стратегії сталого розвитку "Україна-2020". Розглянуто порівняльну динаміку зазначених процесів за останні роки існування незалежної України та визначено інноваційну платформу як втілення головних трендів розвитку індустрії "гостинності". Для реалізації мети дослідження сформульовано наукову проблему та визначено її актуальність, що полягає у вирішенні питання щодо відповідності сучасного стану та динаміки розвитку вітчизняної готельно-ресторанної справи до загальнонаціонального процесу.

Узагальнено специфічні якісні критерії розвитку та сучасні тренди індустрії гостинності готельно-ресторанної справи або "сфери гостинності", виходячи зі світового досвіду. Також, окреслено низку положень, що розглядаються як інноваційна платформа подальшого розвитку галузі.

Ключові слова: готельно-ресторанна справа, туристичний бізнес, інноваційна платформа, стратегія національного розвитку, пріоритети розбудови національної економіки.

UDC 338.439.65, 338.462, 338.467.6, 338.482.2

**SOME STRATEGIC ASPECTS OF HOTEL
AND RESTAURANT BUSINESS****Chyrychenko Yu., Dr.of Econ.Sc.,
Bilova N., Dr.of Biolog.Sc.,
Zaitsev V., PhD in Economics***University of Customs and Finance*

The purpose of this study is to identify of different strategic aspects of the further development of hotel and restaurant business in Ukraine in the context of the implementation of the Strategy for Sustainable Development "Ukraine - 2020".

The comparative dynamics of the mentioned processes during the last years of existence of independent Ukraine was studied and the innovation platform was defined as the implementation of the main trends of the development of the hospitality industry. For the realization of the research purpose, the scientific problem has been formulated and its relevance has been determined. Specific qualitative criteria of development and modern trends of the hospitality industry are determined based on the world experience. Also was considered the innovative platform for the further development of the industry.

Keywords: hotel and restaurant business, tourism business, innovation platform, strategy of national development, priorities of national economy development.

Актуальність проблеми. У відповідності до схваленої Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" було визначено мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори у тому числі, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України. Причому найпершим вектором став вектор розвитку у якості "забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему". У зазначеному контексті постає питання щодо відповідності сучасного стану та динаміки розвитку вітчизняної готельно-ресторанної справи до загальнонаціонального процесу. В умовах переходу України до ринкової економіки в кожній галузі відбувається пошук нових шляхів і методів виробництва, здійснюється аналіз сучасного стану, окреслюються перспективи на майбутнє. Ці процеси характерні також для сфери готельно-ресторанного бізнесу, яка спрямована на отримання прибутку через надання різноманітних послуг у вигляді житла, харчування, транспортного та іншого сервісу.

Відмітимо також, що розвиток готельно-ресторанного бізнесу в Україні є особливо актуальним, оскільки саме завдяки даній галузі Україна може поліпшити соціально-економічну ситуацію.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вивченню проблем розвитку готельно-ресторанної справи традиційно приділялася велика увага вітчизняних науковців, фахівців. Відмітимо роботи О. Борисової, О. Головки, Г. Круль, М. Мальської, І. Мініч, Л. Нечаюк, Н. П'ятницької, О. Шаповалової, у яких розглядаються організація та розвиток готельно-ресторанного господарства, аналізуються чинники, що впливають на ринок готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Однак, оскільки план дій щодо реалізації положень Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" затверджується щороку, то потребує поточного визначення як актуальний стан справ щодо готельно-ресторанної справи, так і перелік відповідних наявних проблемних питань разом із пошуком шляхів їх подолання.

Метою роботи є вивчення окремих теоретичних та практичних особливостей, стану та перспектив розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка розвитку готельної сфери передбачає визначення соціально-економічної ефективності діяльності суб'єктів національного ринку, де галузевий аналіз поєднується з регіональним. Однак, на даному етапі роботи ми обмежимося лише розглядом динаміки розвитку галузі.

За інформацією Української служби статистики починаючи з 1995 року та до теперішнього часу майже неухильно зростала кількість готелів та аналогічних засобів розміщування. Дійсно, якщо у 1995 році кількість підприємств готельного типу складала 1396 одиниць, то у 2016 році готелів та аналогічних засобів розміщування налічувалося вже 2534. Нажаль, починаючи із 2011 року Українська Державна служба статистики змінила методологією обчислювання готелів та інших місць для тимчасового проживання на методологію обчислювання колективних засобів розміщування. Але як ми можемо бачити у таблицях 1 та 2 кількість цих аналогічних засобів розміщування за останні роки майже неухильно зростала. Що стосується динаміки витрат на ресторани та готелі у структурі сукупних витрат домогосподарств України, то зазначена частка незначно скорочується. Так, якщо у 2010 році ця частка складала 2.4 %; 2011 — 2.5%; 2012 — 2.5%; 2013 — 2.5%; 2014 — 2.3%; 2015 — 2%, то у 2016 році 2.2%.

Таблиця 1. - Готелі та інші місця для тимчасового проживання

	Кількість підприємств готельного типу	Кількість номерів	Житлова площа всіх номерів, тис. м ²
1995	1396	62360	1032,3
1996	1368	60601	999,9
1997	1375	58464	1002,1
1998	1328	55487	1010,7
1999	1326	51450	948,7
2000	1308	51012	949,1
2001	1258	49966	947,9
2002	1254	51107	977,0
2003	1218	50412	997,8
2004	1192	50414	1012,2
2005	1232	51686	1072,4
2006	1269	53645	1120,2
2007	1420	62165	1313,6
2008	1595	71580	1508,4
2009	1684	76019	1624,6
2010	1731	79833	1700,6

Джерело: [1]

Таблиця 2. - Колективні засоби розміщування

	Кількість колективних засобів розміщування, од		
	усього	у тому числі	
		готелів та аналогічних засобів розміщування	спеціалізованих засобів розміщування
2011	5882	3162	2720
2012	6041	3144	2897
2013	6411	3582	2829
2014 ¹	4572	2644	1928
2015 ¹	4341	2478	1863
2016 ¹	4256	2534	1722
2017 ¹	4115	2474	1641

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: [1].

Проте, для нас цілком зрозуміло, що важливі стратегічні питання, пов'язані із готельно-ресторанною справою не можливо вирішувати на основі лише кількісних характеристик. Мова йде про загальну систему векторів розвитку Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020", таких як:

- Деретуляція та розвиток підприємництва;
- Програма розвитку малого та середнього бізнесу;
- Податкова реформа;
- Реформа захисту економічної конкуренції;
- Реформа корпоративного права;
- Реформа фінансового сектору;
- Реформа ринку капіталу;
- Реформа сфери трудових відносин;
- Реформа транспортної інфраструктури;
- Реформа телекомунікаційної інфраструктури;
- Програма участі в транс'європейських мережах.

Як бачимо, система питань державного розвитку має одинадцять загальних напрямків. Причому реалізація кожного з них буде сприяти покращенню інвестиційного клімату в економіці країни взагалі та у галузі готельно-ресторанного господарства, зокрема.

Виходячи зі світового досвіду, визначимо специфічні якісні критерії розвитку готельно-ресторанної справи або “сфери гостинності”.

Інтернет ресурс hospitalitynet.org, що традиційно висвітлює найрізноманітніші аспекти розвитку індустрії гостинності в усьому світі, визначає чотири сфери

1. Food and beverages (сфера харчування);
2. Travel and tourism (подорожі та туризм);
3. Lodging (поселення);
4. Recreation (відпочинок та дозвілля).

Як бачимо, сфера готельно-ресторанної справи знаходить своє відображення у першій, третій та останній групах.

Причому встановлюючи сучасні тренди розвитку індустрії гостинності у 2018 році провідний галузевий інтернет ресурс cloudbeds.com/trends/ визначає наступні:

Big Data and Data Protection

Activities and Lighting Up the Guest Experience

Bitcoin

Overlap of Vacation Rentals and General Lodging

Overtourism

Technology In Properties

Спробуємо послідовно провести паралелі між національними та глобальними процесами.

Почнемо із Big Data and Data Protection. Можливість використання великих масивів інформації для прийняття управлінських рішень тільки недавно стала доступною для малого та середнього бізнесу як наслідок здешевлення обчислюваних процесів та зниження вартості обслуговування дата центрів. Чому використання Big Data у готельно-ресторанній сфері є настільки важливим? Справа у тому що хоча у глобальному вимірі індустрія “гостинності” представляє собою багатомільярдний бізнес, зазначена сфера є надзвичайно сегментованою. Причому справа полягає у самій природі галузі “гостинності”, побудованої навколо конкретної людини, її проблем, потреб, та індивідуальності.

Також, послуги у галузі будуть ставати більш доступними для замовлення через глобальну мережу Інтернет а більші обсяги наявної інформації дозволять підвищити споживчі якості для усієї сукупності

наявної пропозиції.

Activities and Lighting Up the Guest Experience. Зазначений тренд відображує можливість інтеграції будь-якої конкретної “активності” у більш загальний план відпочинку. Разом із використанням інтерактивних платформ із обміну споживчим досвідом цей тренд дозволяє ще більш індивідуально підходити до споживання послуг готельно-ресторанної сфери. Як приклад наведемо пропозиції у сегменті караоке барів або барів для вболівальників, які побудовані навколо специфічних “активностей” своїх клієнтів, а платформи для побудови різноманітних рейтингів цих “активностей” дозволяють обирати саме потрібний сервіс.

Bitcoin — тренд що поєднує у собі два. По перше, можливість використовувати кріптовалюти у якості засобів платежу. По друге, поява інформаційних стартап проектів, пов'язані із розвитком готельно-ресторанної справи, які фінансуються за рахунок кріптовалюти.

Overlap of Vacation Rentals and General Lodging. Мова йде про поєднання у готельному господарстві пропозиції для відпочинку із загальною пропозицією розміщення.

Overtourism або надмірний туризм усе частіше стає проблемою для багатьох міст Європи, спричиняючи проблеми транспортної інфраструктури, цінової політики, екології тощо. Слід відмітити, що на наш погляд Українська готельно-ресторанна індустрія поки що не стикається із зазначеним світовим трендом.

Technology In Properties. Зазначений тренд вказує на збільшення присутності технологій у готельно-ресторанному бізнесі. Як приклад наведемо наявність планшетів та комп'ютерів у готельних номерах, мережі WIFI тощо.

На нашу думку, до вищевикладених високотехнологічних трендів слід додати соціальні інжиніринг та маркетинг, які хоча і не є абсолютно новими трендами, однак дуже добре репрезентують новації у галузі.

Потрібно відмітити, що наявні тренди розвитку індустрії “гостинності” по-перше, майже усі мають за основу технологічні інновації, а по-друге, будуть надалі тільки нарощувати рівень технологій.

Чи готова до цього Українська готельно-ресторанна галузь? Враховуючи рівень інвестицій та капіталізації, конкурентоздатність національних підприємств у цій сфері все ще залишається під сумнівом.

Висновки. Вивчення комплексу питань, пов'язаних із визначенням окремих стратегічних аспекти розвитку готельно-ресторанної справи в Україні дозволило узагальнити низку положень, що розглядаються нами як інноваційна платформа подальшого розвитку галузі. Причому відзначимо, що реалізація майже кожного елементу загальної системи векторів Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" буде вирішувати питання підвищення інвестиційної привабливості національної економіки взагалі, та покращувати інвестиційну привабливість готельно-ресторанної сфери зокрема.

Однак при цьому, специфічні тренди розвитку галузі "гостинності" побудовані на технологічних інноваціях мають розглядатися у якості інноваційної платформи процесу розвитку цієї сфери.

Отже, будь-які державні та регіональні програми підтримки готельно-ресторанної галузі повинні виходити із необхідності використання такої інноваційної платформи враховуючи також клієнто-орієнтовану природу готельно-ресторанної справи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Сайт Державної Служби статистики. Інтернет ресурс. Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Чириченко Ю.В. Окремі концептуальні засади зовнішньої торгівлі продовольчою продукцією: «вікно можливостей» розвитку продовольчої сфери України / Ю.В. Чириченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – № 1 (6). – Т.2. – С. 65–73.
3. Чириченко Ю. В. Теоретичні аспекти дослідження регіональних інвестиційних ресурсів / Ю. В. Чириченко // Економічний простір. – № 113. – 2016 – С. 120–126.
4. Чириченко Ю. В. Дослідження сутності поняття «інвестиційні ринки» / Ю.В. Чириченко // Сталий розвиток. – 2016. – № 3 (32) – С. 114–120.
5. Chyrychenko Yu. V. Certain philosophical issues of the Ukrainian international investment process / Yu. V. Chyrychenko // Науковий погляд: економіка та управління. – 2016. – № 1(55). – С. 46–51.
6. Чириченко Ю.В. The international investment activities: systematic analysis of categorical apparatus / Ю.В. Чириченко // The Bulletin of the Academy. The series "Economics". – 2014. – № 2 (52). – С. 60–65.
7. Чириченко Ю.В. Проблеми створення та функціонування індустріальних парків: аналіз та імплементація світового досвіду / Ю.В. Чириченко, О.К. Котко // Вісник академії митної служби України. Серія «Економіка». – №1 (51). – 2014. – С. 74–82.
8. Чириченко Ю.В. Прямі іноземні інвестиції в галузевому розрізі / Ю.В. Чириченко // Економічний простір. – № 84. – Дніпропетровськ: ДВНЗ "ПДАБА", 2014. – С. 46–56.

UDC 330.567.2:330.341.4

**THE ROLE OF HOUSEHOLDS
IN ECONOMY MODERNIZATION OF A COUNTRY****Shynkaruk L. Dr.of Econ.Sc.
Baranovska I., PhD in Economics
Milman L.***The National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

The article discusses the problems and prospects of function and development of households in the context of its role in economy modernization of country. Despite the attention of researchers to the issues of peculiarities of the functioning and development of households it is determined that theoretical and methodological aspects of their significance in providing modernization of the economy as an instrument of its reform and achievement of a new quality of economic growth remain insufficiently studied. The developed sector of households, which in developed countries is an active participant in all economic processes, can become one of the main resource components of modernization processes in Ukrainian economy. To do this, it is necessary to change the models of investment for households and create the appropriate preconditions and mechanisms for its implementation. Significant role is played by the state in forming motivational component of household investment, which is to improve the existing and forming of new development institutions to support households and restore confidence in financial institutions.

Keywords: households, household savings, investments, investment resources of households, economy modernization, economic development.

УДК 330.567.2:330.341.4

**РОЛЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ
У МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ****Шинкарук Л.В., д.е.н.,
Барановська І.В., к.е.н.,
Мільман Л.М.***Національний університет біоресурсів і природокористування України*

У статті розглядаються проблеми і перспективи функціонування та розвитку домогосподарств у контексті їх ролі у модернізації економіки країни. Визначено, що незважаючи на увагу дослідників до питань особливостей функціонування та розвитку домогосподарств, недостатньо вивченими залишаються теоретичні та методичні аспекти їхнього значення у забезпеченні модернізації економіки як інструменту її реформування та досягнення нової якості економічного зростання. Розвинений сектор домогосподарств, який у розвинених країнах є активним учасником усіх економічних процесів, може стати однією з основних ресурсних складових модернізаційних процесів в економіці України. Для цього необхідно

© Шинкарук Л.В., д.е.н., Барановська І.В., к.е.н., Мільман Л.М., 2018

змінити моделі інвестування для домогосподарств та створити відповідні передумови та механізми їх реалізації. Значною є роль держави у формуванні мотиваційної складової інвестування домогосподарств, яка полягає в удосконаленні існуючих і формуванні нових інститутів розвитку для підтримки домогосподарств та повернення довіри до фінансових інститутів.

Ключові слова: домогосподарства, заощадження домогосподарств, інвестиції, інвестиційні ресурси домогосподарств, модернізація економіки, економічний розвиток.

Actuality of issue. The financial factors of economy modernization are determined by the availability and the possibility of combining different sources of financing and borrowing instruments according to the type of modernization measures, and can require the use of budget financing or own sources, attraction of bank loans, funds of domestic and foreign investors, including the basis of using financial instruments of the market. In this context, the households investment potential is determined factor of the acceleration of modernization processes in the country's economy, the development of productive forces and the transition to a new trajectory of socio-economic development. Therefore, in a market economy, new demands on economic and social behavior of households have formed, as they are the primary elements of the economic system and affect on its forming and development.

Analysis of the previous researches. A significant place in scientific researches of economy modernization are: a fundamental study of the factors that form the process of targeted changes that bring the economy as a whole together with its same subsystems into a perspective image that is consistent to the modern basic socio-economic values, requirements and challenges of globalization; the development of applied aspects of continuous, implicit process of improvement of institutional, financial, technological, labor, organizational and managerial and territorial structure of the economy for qualitative changes of economy model. The economic aspects of household development and the features of its functioning are researched by Ukrainian researchers, in particular: the functions of a household as a social and economic phenomenon are determined [1]; the specifics of the functioning of a household in various types of economic systems are determined [2; 7]; the features of the forming of household savings and its impact on the country's socio-economic development are determined [6; 12]; the necessity of development and implementation of effective mechanisms of attraction of household savings to economic processes is substantiated [4; 5] et al. However, theoretical and

methodological aspects of the role and significance of households in providing of economy modernization as an instrument of its reform and achievement of a new quality of economic growth remain are insufficiently studied.

The purpose of this article is the determination of the households role in modernization processes and economic development of the country on the basis of analysis of the features functioning in the modern conditions and taking into account the foreign experience of using the households investment resources.

Statement of the main research. The development of any system is determined by the efficiency of the component functioning, therefore ensuring the development of the country's economy is possible in conditions of equally significant attention to each of them. The household has a special place in the economic system of the country, because it carries out such functions: supply of resources to relevant labor, capital and other markets; production of finished goods and services; consumption of goods and services in the market; savings (investing) in case of incomplete use of income for consumption. Therefore, the household carries out economic activity. It is a producer and consumer of goods and services, performs accumulation. The development of market relations not only provided the prerequisites for the entry of a household into the national economy as an equal entity, but also opened new forms of its financial behavior [1, p. 179]. Households as an institutional sector take part in all phases of the economic cycle: production of goods, supply of economic resources, creation, distribution and redistribution of a national product, generation of final incomes, consumption of goods and services, realization of savings and investing.

The role of a household is changed along with the change of the socio-economic order of organization of social life. Therefore, household research should be based on various theoretical concepts. However, the household is a special economic entity, which functions throughout the history of mankind, so it is expedient to study its activities with the help of theories of nonlinear development [3].

Researching households as economic agents, two levels of analysis are used: macroeconomic and microeconomic. The first level of analysis is the study of households as a subject whose behavior affects the national economy. The microeconomic approach considers households as economic units that carry out economic and social functions to achieve their goals. The

combination of both levels of analysis allows determine the role of households in the economic system and the possible socio-economic implications of its activities. Consideration of households as subjects of the economy is carried out not only in the framework of special statistical research, but also recorded in the system of national accounts. It is possible to study households at the macroeconomic level by the system of national accounts.

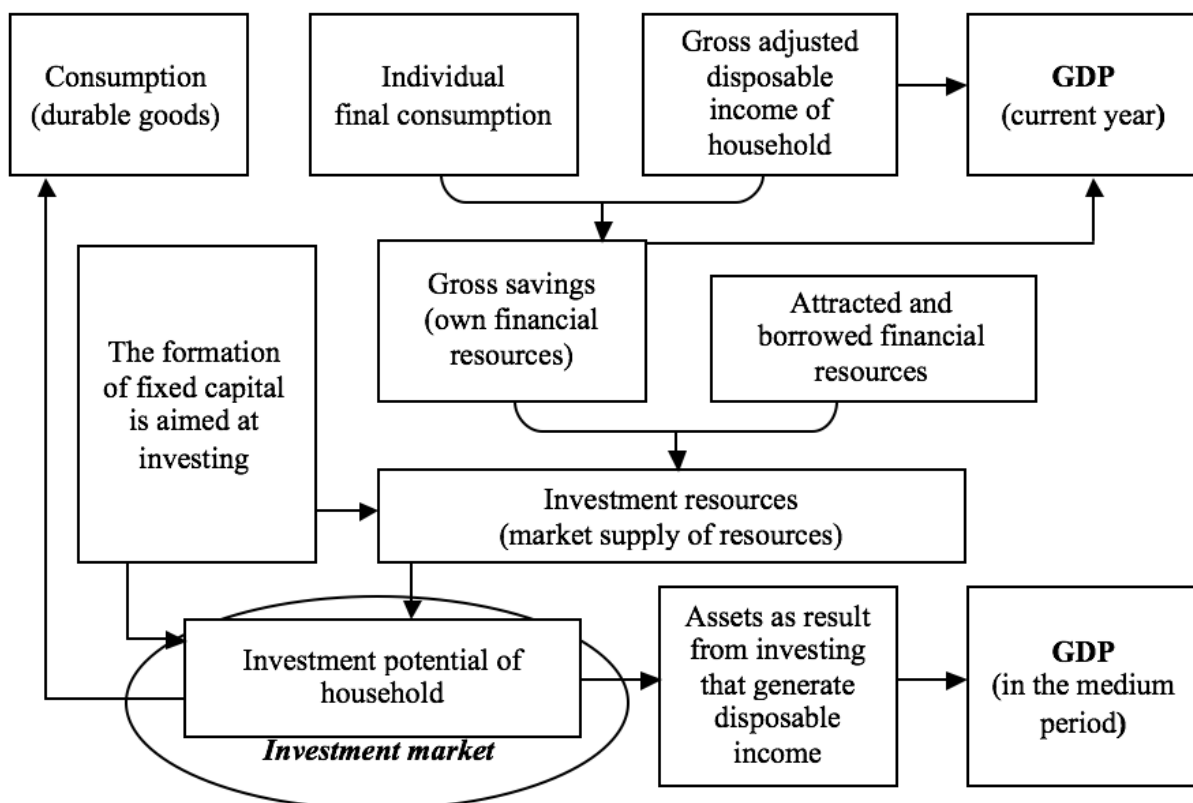
In the macro-economic aspect, household savings directly affect the forming of GDP and national income. Exactly the growth of savings generates a chain of secondary costs, contributing to the growth of consumer and investment demand of economic entities and the revitalization of business activity in all sectors of the national economy. This provides a multiplier effect on the volume of national production and contributes to the forming of conditions for long-term trends of economic growth.

The interrelation of households' incomes and expenditures with the main macroeconomic indicators in the process of production and use of GDP, as well as saving process with forming of value added and long-term economic growth potential, shows the need not only to form cash and income balances of population, but also to form balances which are based on the principle accrual and compliance of incomes and expenses, as well as movement of financial resources by sources of forming and directions of its use.

Household saving processes in the current period (calendar year) do not have a direct (direct) impact on GDP. However, they play an important role in the medium and long-term, when savings are transformed into investment potential and assets that generate current income and are attracted in the process of expanded reproduction GDP. Disposable income of the household sector is part of GDP this year. At the same time, capital formation is transformed into an investment potential to finance the creation of assets that are capable of generating disposable income and profits in the medium-term (Fig. 1). In Ukraine, the share of household savings in GDP in 2006-2013 was about 6-15% (Fig. 2), which is quite substantial. In the post-crisis period (2010-2012), the share of savings has increased. The post-crisis growth trend was lost after 2013 as a result of inflationary processes and deterioration in the economy. However, at the same, household expenses in 2016 increased by 35% compared with 2014 from 1432.5 to 2007.7 billion UAH [9].

Therefore, household savings are a source of wealth and a "pillow of security" during a recession [4, p. 175]. They allow to reduce debt and to ensure

a decent living standard. Savings are important both for the population and for the state and financial institutions. Banks attract temporarily free funds on deposit accounts and should provide loans. These funds can be invested in stock markets to provide financing to enterprises and modernization project. Therefore, it is necessary to develop and implement effective mechanisms of attracting household savings to economic processes. Basing on the results of various studies [4-7], the priority directions of creation of conditions for attracting investment resources of households are: institutional (forming and development of a network of banking institutions, non-bank financial and credit institutions: credit unions, non-state pension funds, creation of investment institutions, etc.); operational (expansion of the list of financial services and products for a private investor, creation of new investment instruments and appropriate conditions for diversification of household investments); guarantee (improvement of law for guaranteeing deposits taking into account foreign experience, protection and support of competitive positions of domestic financial institutions in Ukrainian market); informational (creation of conditions for access to sources of necessary financial information).



*Figure 1. Impact of household savings on GDP
Source: developed by the author based on [11, p. 26].*

In addition, an important aims of the state is creation of favorable conditions for the development of socio-economic activities of households. According to the experience of developed countries they are: implementation of anti-inflationary measures; ensuring purchasing power of households; creation of mechanisms of the elimination of hidden household incomes from the shadow sector economy; creation of mechanisms of forms choice of savings and investments; preferential lending of households that carry out innovative activities; encouraging the development of small business in all areas of production.

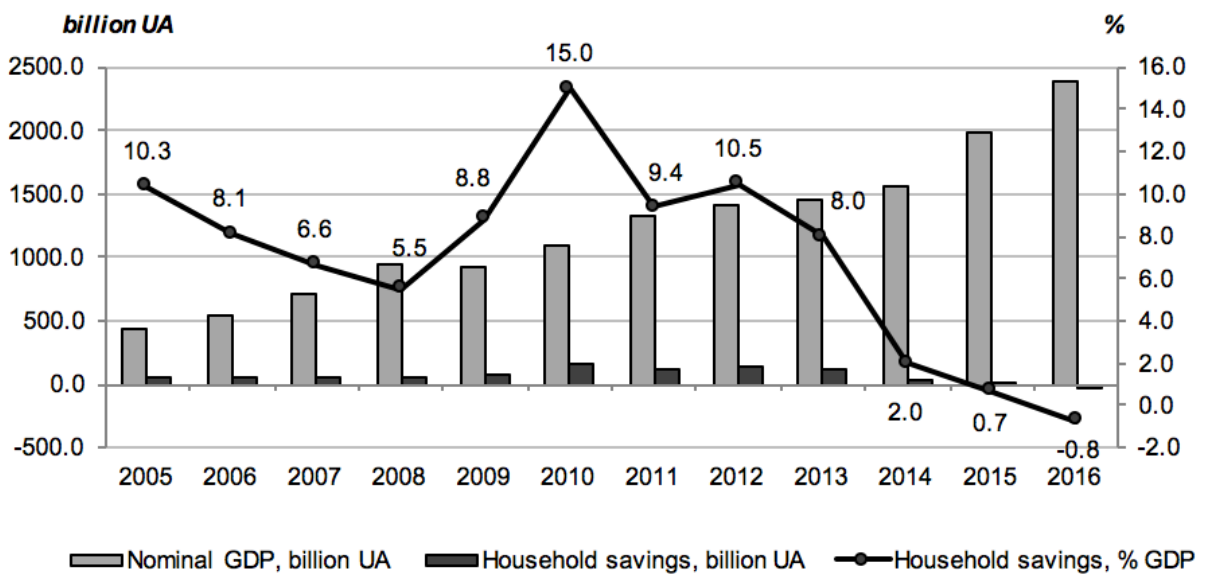


Figure 2. Household savings of Ukraine, 2005-2016

Source: developed by the author based on [9].

In the scientific literature different approaches to modeling of the income structure, the average and marginal propensity of households to save are presented [10]. Households, as separate economic entities, have financial capabilities – incomes that can be formed by different ways – from productive activities, from property and property rights, on the basis of redistribution, etc. The financial potential of households is considered as an important component of the country's potential within the concept of sustainable development. In the early 1990s, sustainable development was seen in three dimensions (environmental integrity, efficiency of economic activity and social justice) and in the context of the three institutional components (state, business and society).

Thus, the economic essence of household saving processes, as an important institutional sector of the economy, is revealed through role in the forming of wealth and investment resources directed to reproduction GDP to ensure further economic development.

Some aspects of the household savings problem are revealed in researches of Ukrainian scientists. Certain issues of the forming and use of investment potential of households in ensuring the country's economic development remain controversial. The cumulative savings effect determines tempos of economic growth, volumes of production, the level of technical progress, the country's economic power and the welfare of its population [8]. Volumes of household savings is a part of the household income after the payment of obligatory payments and current consumer spending, which household members invest primarily in financial (less often non-financial) assets in order to receive future income or postpone (deduct for a certain period of time from personal use) in order to meet future needs and minimize probable risks [5]. As a phenomenon, household savings reflect the internal (unorganized form of savings) and external (organized form of savings) cash flows aimed at improving the well-being of the household in future periods [5]. The content of household savings is money funds that households form in order to meet their future needs or provide future income. In the form of saving - this is part of the non-consumed in the current period of the aggregate household income, which, in the form of organized form, transforms into investment costs, and in the unorganized form, is displayed for a certain time from circulation (that is, it remains with the population).

The main sources of incomes are wages and salary, gross operating surplus, mixed income from entrepreneurial activity and property, net state transfers in the private sector and the percentage of domestic debt, social transfers (in cash and in kind), net transfers of the external sector (migrants), and other receipts of the current period. Predisposition of households to consume, save and invest is determined by the population demand for products of the consumer, financial, and investment markets. Most approaches in the scientific literature are based on the estimation of the volume incomes and the level of property providing [2; 13]. At the same time, the change in the structure of household incomes is characterized by significant deviation of the existing structure of incomes from the optimal model for all main points of income, namely: low share of wages and salary, incomes from entrepreneurial activity

and property in total household income (especially in rural areas); high share of transfer payments; an increase of revenues from members of households who went abroad for work [12]. At present financial and economic space the problem of asymmetry of information are unresolved. This leads to the loss of some market participants and the receipt of extra profits by others. This problem is particularly relevant for emerging markets, in particular in the part of the lack of efficiency of information systems and the control of regulators of the quality of information (transparency, reliability, timeliness, efficiency, impartiality, etc.) within the market of investment operations, the financial state of market agents and information, which comes from external (non-market) sources and affects on market activity.

The existence of negative events in the investment sphere shows the different level of awareness of market agents and the presence of hidden income flow scheme and their concentration in a small number of households. The negative consequence of this is the investment of the latter outside Ukraine. Asymmetry information of the investment market is a consequence of the financial operations of market agents (cross-sectoral information asymmetry), as well as the risks of intra-sectoral impact. At the same time, the problems of informatization and information structure of markets, undocumented arrangement of investment, legal certainty of reliability and other qualitative characteristics of the information about the buyer, the seller and investment instruments on the investment market as well as the simple and transparent norms of state and market regulation of this market are actualized.

Consequently, in order to transform savings into investment potential, institutional conditions that will positively affect the scale and nature of investments should be formed. Some types of investments (in particular, public transport, environmental innovation projects, ecological projects at the regional level, increase of cultural property, etc.) require the state to participate in ensuring demand for investment resources and the return of household resources.

Minimization of the risks of economic losses from reducing of the investment potential of households and the forming of an appropriate investment market requires its theoretical and methodological providing.

Modern conceptions of investment potential forming should be based on the trends of the globalization economy, the expansion of labor markets, the

differentiation of incomes level of migrants in same countries, and its impact on the volume of investment potential.

The role of the state in forming of the motivational component of household investment is to provide state guarantees and improve existing and forming of new development institutions, which also should be a support and a guarantee of confidence in households.

It can be concluded that the level of implementation of the investment potential of households is low due to inadequate providing of this process and insufficient protection of investors' capital. Failure of compliance safety of this process, other incentives and the interest of the population to invest in Ukraine creates threats of direction funds to attractive investment projects abroad. Therefore, it is important to create an appropriate investment market in Ukraine.

Conclusions. Developed sector of households, which in the developed countries is an active participant in all economic processes, can be one of the main resource components of modernization processes in the economy. Therefore, state policy should be directed to creation of conditions for growth household incomes, stimulation of the birth rate, raising employment rates, encouraging private entrepreneurship initiatives, supporting of develop activities of households-producers, and creation of favorable lending conditions. It is important to create appropriate state mechanisms of transformation of household savings into investment potential and, accordingly, in extended reproduction of country's GDP. However, the lack of a civilized investment market, the appropriate state policy of forming of investment resources, guaranteeing and realization of investing have a negative effect on the economic behavior of households. In the sense of households, investment remains risky due to negative practices in the past (unethical actions of financial intermediaries, loss of bank deposits, absence of dividends on ordinary shares, etc.). Thus, in Ukraine, it is necessary to change the models of investment for households and create the appropriate preconditions and mechanisms of its realization. The role of the state in forming the motivational component of household investment is significant and consists in providing state guarantees, improving existing ones and forming of new development institutions for supporting of households and returning investment trust.

REFERENCES:

1. Гладун О. М. Домогосподарства: функції та проблеми дослідження / О. М. Гладун // Демографія та соціальна економіка: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2005. – № 1. – С. 177–185.
2. Дядик Т. В. Оцінка рівня та якості життя населення в Україні / Т. В. Дядик, О. П. Бурлака. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/59.pdf>.
3. Зухба О. М. Домогосподарство в різних типах економічного порядку: еволюція теоретичних моделей / О. М. Зухба // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3. – С. 48–53.
4. Кізима Т. О. Заощадження домогосподарств: світовий досвід і вітчизняні реалії [Електронний ресурс] / Т. О. Кізима // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 171–176.
5. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: концептуальні засади теорії і практики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Тетяна Олексіївна Кізима. – Тернопіль. – 2011. – 36 с.
6. Крупа В. Р. Формування заощаджень домогосподарств та їх вплив на соціально-економічний розвиток країни / В. Р. Крупа // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 1(1). – С. 178–182.
7. Мельник А. Сектор домогосподарств у сучасній економічній системі: теоретичні та емпіричні аспекти / А. Мельник, Н. Ціщик // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 3. – С. 7–21.
8. Національні заощадження та економічне зростання / за ред. Б.Є.Кваснюка ; Інститут економічного прогнозування. – К. : МП Леся, 2000. – 304 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
10. Потенціал ендогенного зростання економіки України / [М. І. Скрипниченко, Т. І. Приходько, В. Р. Сіденко та ін.] ; за ред. М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 436 с.
11. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств : [монографія] / А. Ю. Рамський. – К. : КНУТД, 2014. – 352 с.
12. Скібіна С. О. Динаміка, тенденції й системність формування доходів домашніх господарств в умовах трансформації економіки в Україні / С. О. Скібіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 190–199.
13. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : [кол. моногр.] / за ред. М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 720 с.

УДК 65.01 : 303.22

**ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ****Шуляк Б.В.***Житомирський національний агроекологічний університет*

У статті проведено аналіз сучасну стану та тенденцій розвитку напрямів сільського підприємництва, основними серед яких визначено сільське та лісове господарство, мисливство. Встановлено, що перспективною є екологізація сільськогосподарського виробництва на базі фермерських господарств, яким легше контролювати якість і безпеку невеликих обсягів виготовленої продукції, ніж великотоварним сільськогосподарським підприємствам. На основі проведеного аналізу виявлено позитивну динаміку показників рівня технічного забезпечення фермерських господарств, їх ресурсовіддачі та економічної ефективності господарської діяльності. Обґрунтовано, що через низькі рівні забезпеченості сільськогосподарською технікою, урожайності та продуктивності сільськогосподарських тварин господарства населення поки не готові до переходу на екологічно орієнтоване сільськогосподарське виробництво, яке потребує додаткових витрат і на початкових етапах пов'язане із втратами врожаю. Проведено кластеризацію адміністративних областей України залежно від показників, які відображають сучасний стан розвитку сільського підприємництва. Визначено основні етапи такого кластерного аналізу. Виділено найбільш перспективними для розвитку екологічного підприємництва регіони України.

Ключові слова: екологічне підприємництво, сільське підприємництво, сільські території, кластерний аналіз, сільське господарство, населення.

UDK 65.01 : 303.22

**THE BACKGROUND FOR THE DEVELOPMENT
OF ENVIRONMENTAL ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS****Shuliak B.***Zhytomyr National Agricultural University*

The article analyzes the current state and trends of the development of rural entrepreneurship, the main ones are agriculture and forestry, hunting. It is established that ecologization of agricultural production on the basis of farms is promising, and it is easier to control the quality and safety of small volumes of manufactured products than the large-scale agricultural enterprises. Based on the analysis, the positive dynamics of level indicators of farms' technical support, their resource efficiency and economic efficiency of their activity are revealed. It is proved that due to low levels of agricultural machinery, yielding capacity and farm animals' productivity, the households are not yet ready to switch to environmentally-oriented agricultural production, which requires additional costs and at initial stages is associated with harvest losses. The clustering of

administrative regions of Ukraine is carried out depending on the indicators that reflect the current state of rural entrepreneurship development. The basic stages of such a cluster analysis are determined. The regions of Ukraine that are the most promising for the development of environmental entrepreneurship are emphasized.

Keywords: environmental entrepreneurship, rural entrepreneurship, rural areas, cluster analysis, agriculture, households.

Актуальність проблеми. В умовах загострення екологічних проблем і погіршення соціального становища сільських територій дослідження процесів розвитку екологічно орієнтованого сільського підприємництва набувають все більшої актуальності. Поступово забезпечення достатньої якості та безпеки виготовленої продукції стає настільки ж важливим як досягнення максимального економічного ефекту та забезпечення конкурентоспроможності. Однією із причин наведеного є зміна екологічної свідомості суспільства та його поступова переорієнтація на принципи сталого розвитку. Очікується, що екологічно орієнтована трансформація сільського підприємництва сприятиме не лише покращенню добробуту сільського населення, але й поліпшенню стану довкілля, збереженню земельних ресурсів і забезпеченню здоров'я населення України.

Аналіз останніх наукових досліджень. Екологічні засади підприємництва, у т. ч. на сільських територіях, досліджували О. Балацький, О. Боровик, А. Бохан, О. Васюта, О. Веклич, Н. Зіновчук, Є. Какутич, А. Качинський, М. Кисельва, М. Матвеева, Г. Мішеніна, В. Навроцького, А. Садекова, М. Хвесик, А. Чухна та ін. Висновки і рекомендації цих та інших вітчизняних дослідників ґрунтувались на глибокому аналізі стану підприємницької діяльності. Однак, швидкі темпи євроінтеграційних процесів, глибинні зміни умов ведення аграрного бізнесу і його стрімке перетворення на одну із провідних сфер економічної діяльності в Україні визначають необхідність неперервного моніторингу стану і тенденцій розвитку сільського підприємництва як основи розвитку екологічно орієнтованої підприємницької діяльності на сільських територіях, що характеризується випадковою динамікою та схильністю до сильних коливань.

Метою дослідження є ідентифікація передумов активізації екологічного підприємництва на сільських територіях, яка передбачає оцінку сучасного стану і тенденцій розвитку сільськогосподарського виробництва, лісового господарства, мисливства.

Викладення основного матеріалу. Основними напрямками сільського підприємництва є агропромислове виробництва (передусім сільське господарство), лісове господарство та мисливство. Саме на їх екологізації має ґрунтуватись розвиток екологічного підприємництва на сільських територіях. До індикаторів стану та перспектив розвитку виділених напрямів економічної діяльності належать кількість суб'єктів, які здійснюють відповідний вид підприємництва, рівень їх ресурсозабезпеченості, ефективність використання наявних ресурсів та кінцеві фінансово-економічні показники, що визначають здатність товаровиробників до розширеного відтворення.

З даних табл. 1 чітко простежується тенденція до поступового зменшення кількості підприємств переважної більшості (за виключенням господарських товариств) організаційно-правових форм господарювання. Особливо яскраво така динаміка прослідковується у державних підприємствах та підприємствах інших форм власності. Сталістю характеризується зміна кількості фермерських господарств (зменшення на 1 %). Слід зазначити, що активізація розвитку екологічного підприємництва в Україні найбільш перспективна на базі саме фермерських господарств. Зокрема це пояснюється тим, що великі приватні підприємства та господарські товариства зазвичай зареєстровані у містах (часто в інших адміністративних областях). Це значно знижує їх роль у розвитку сільських територій. Наведене пов'язано із тим, що сплачені ними податки спрямовуються не на розвиток населених пунктів, де безпосередньо здійснюється виробництво, а надходять до бюджетів міст реєстрації.

Таблиця 1 – Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств України, од.

Організаційно-правова форма підприємництва	Рік					Відхилення 2016 р. від 2012 р.	
	2012	2013	2014	2015	2016	од.	%
Господарські товариства	8235	8245	7750	7721	8700	465	5,65
Приватні підприємства	4220	4095	3772	3627	3752	-468	-11,09
Виробничі кооперативи	848	809	674	596	738	-110	-12,97
Фермерські господарства	34035	34168	33084	32303	33682	-353	-1,04
Державні підприємства	296	269	228	241	222	-74	-25,00
Підприємства інших форм господарювання	1781	1460	691	891	603	-1178	-66,14
Усього с.-г. підприємств	49415	49046	46199	45379	47697	-1718	-3,48

Джерело: розраховано за даними [12, с. 171]

Що ж стосується господарств населення, то вони виготовляють основну частку таких видів сільськогосподарської продукції як мед і картопля (понад 95 %), овочі (близько 86 %), плоди та ягоди (приблизно

80 %), молоко (понад 75 %). Аналогічно фермерським господарствам, господарства населення, які також обробляють невеликі площі сільськогосподарських угідь, у перспективі можуть перейти на екологічно орієнтоване виробництво перелічених вище видів продукції.

У власності та користуванні сільськогосподарських підприємств перебуває приблизно така ж площа сільськогосподарських угідь як і у громадян України [12, с. 64, 67; 11, с. 336]. Близько 20 % земельних ресурсів підприємств припадає на фермерські господарства. Площа угідь, які були у розпорядженні підприємницьких структур, протягом 2012–2016 рр. зростала саме за рахунок збільшення площі фермерів. Встановлено, що площа сільськогосподарських угідь, які перебувають у володінні та користуванні господарств населення і фермерських господарств, складає понад половину загальноукраїнських земель. Зокрема у 2016 р. частка площі сільгоспугідь цих категорій виробників склала 55,3 %. Наведене підтверджує попередні висновки про існування передумов суттєвого розвитку вітчизняного екологічного підприємництва за рахунок екологізації виробництва дрібних землекористувачів і землевласників.

Ефективне та конкурентоспроможне сільськогосподарське виробництва, особливо екологічно орієнтоване, неможливе без належного технічного забезпечення. З даних рис. 1 видно, що господарства населення практично не мають у розпорядженні комбайнів, що зумовлено незначними площами посівів, які вони відводять під посіви зернових і зернобобових (до 25 %).

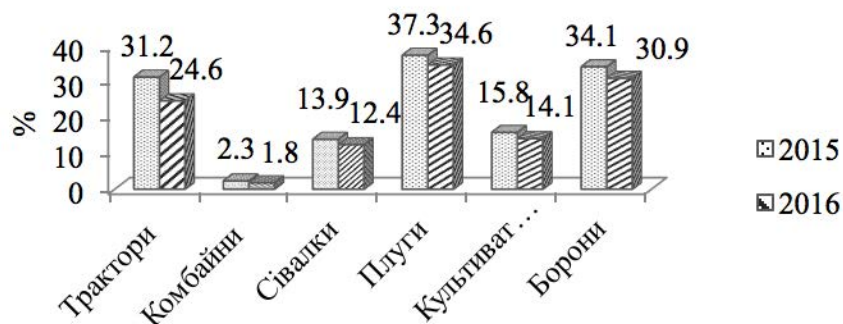


Рис. 1. Питома вага господарств населення, що мають сільськогосподарську техніку

Джерело: розраховано за даними [7, с. 6; 8, с. 6].

Найкраще господарства населення забезпечена плугами (34,6 % у 2016 р.) та боронами (30,9 % у 2016 р.), що пояснюється їх відносно невисокою вартістю цих технічних засобів. Однак, у цілому низькі рівні показників забезпеченості сільськогосподарською технікою свідчать про

нездатність господарств населення виготовляти конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію, що характеризується одночасно належною якістю та низькою собівартістю. Крім того, останніми роками спостерігається несприятлива тенденція до зменшення частки господарств, які володіють абсолютно всіма видами технічних засобів.

Для аналізу руху основних засобів виробництва у сільськогосподарських підприємствах використано показник відношення введених на баланс одиниць сільськогосподарської техніки до кількості виведених. За останні 5 років динаміка цього показника характеризувалась тенденцією до зростання за всіма видами сільськогосподарської техніки, що використовуються сільськогосподарськими підприємствами при виробництві продукції рослинництва [7, с. 16–19; 8, с. 17–20; 9, с. 17–20; 9, с. 16–19; 10, с. 17–20]. Однак, протягом 2012–2016 рр. кількість введених в експлуатацію борін та кукурудзозбиральних комбайнів була меншою за кількість вибулих одиниць техніки. У 2016 р. несприятливу ситуацію було змінено для зернозбиральних і картоплюзбиральних комбайнів.

У фермерських господарствах характер динаміки показника відношення придбаних одиниць техніки до списаних аналогічний динаміці за всіма видами сільськогосподарських підприємств. Особливо позитивною є тенденція до збільшення кількості тракторів (в 1,6 разів в 2016 р. порівняно із 2012 р.) та борін (в 1,5 разів). Слід відмітити, що у 2016 р. вперше за останні п'ять років кількість більшості придбаних одиниць техніки за всіма її видами стала перевищувати кількість вибулих. З наведеного можна зробити висновок про те, що позитивні тенденції зміни технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств (передусім, у фермерських господарствах) сприяють розвитку екологічно орієнтованого підприємництва, яке на початкових етапах може бути недостатньо ефективним.

Наступним напрямом аналізу перспективності поступової трансформації сільськогосподарського виробництва на екологічно орієнтоване є визначення показників його ефективності та ресурсовіддачі. Необхідність аналізу результатів сільськогосподарського виробництва пов'язана із тим, що екологізація сільського господарства потребує значних інвестицій. Однак на початкових етапах вона супроводжується зниженням обсягів виробництва (передусім через зменшення урожайності та продуктивності тварин) і прибутковості. Саме тому, важливо визначити, чи достатніми є поточні рівні ресурсовіддачі,

ефективності та продуктивності, щоб забезпечити беззбитковий перехід на екологічно орієнтоване виробництво.

До основних показників ефективності використання ресурсів віднесено урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність сільськогосподарських тварин. Дані табл. 2 свідчать про те, що за більшістю сільськогосподарських культур (окрім картоплі та овочів) найістотніше зростання за 2012–2016 рр. було характерне для фермерських господарств. Недостатньою є тенденція до збільшення рівня урожайності у господарствах населення, що зумовлено низьким рівнем механізації їх виробництва та відсутністю сучасних технологій. Однак, у цілому вітчизняне рослинництво характеризується позитивною динамікою рівнів урожайності сільськогосподарських культур.

Таблиця 2 – Динаміка урожайності сільськогосподарських культур в Україні, ц/га

С.-г. культура	Рік					Відхилення 2016 р. від 2012 р.	
	2012	2013	2014	2015	2016	+/-	%
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>							
Зернові та зернобобові	33,4	43,0	47,5	43,5	50	16,6	49,7
Цукрові буряки	420,6	419,4	490,2	448,2	494	73,4	17,5
Соняшник	17,4	22,8	20,5	23,0	23,5	6,1	35,1
Картопля	192,0	221,2	256,4	198,6	212,1	20,1	10,5
Овочі	313,7	312,3	346,4	363,4	382,7	69,0	22,0
Плоди та ягоди	51,4	64,0	59,7	70,8	72,5	21,1	41,1
<i>у т. ч. фермерські господарства</i>							
Зернові та зернобобові	24,0	32,1	35,3	33,4	39,2	15,2	63,3
Цукрові буряки	387,2	376,0	507,1	422,3	486,4	99,2	25,6
Соняшник	15,5	20,9	18,2	20,8	21,2	5,7	36,8
Картопля	170,5	225,5	227,0	163,2	182,6	12,1	7,1
Овочі	264,4	288,2	297,0	316,3	307,9	43,5	16,5
Плоди та ягоди	49,6	58,5	68,2	69,8	91,3	41,7	84,1
<i>Господарства населення</i>							
Зернові та зернобобові	25,4	31,4	33,9	33,9	35,7	10,3	40,6
Цукрові буряки	329,6	316,0	350,7	325,3	319,1	-10,5	-3,2
Соняшник	12,9	16,8	14,7	16,1	17,2	4,3	33,3
Картопля	160,1	158,3	174,6	160,8	165,0	4,9	3,1
Овочі	187,8	190,8	195,2	192,6	196,1	8,3	4,4
Плоди та ягоди	108,1	121,6	112,5	117,8	112,2	4,1	3,8

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [12, с. 102]

Що стосується продуктивності сільськогосподарських тварин, зокрема середньорічного надою молока, то вона також має тенденцію до зростання. Однак, здебільшого, аналогічно рівням урожайності, це стосується сільськогосподарських підприємств. За 2012–2016 рр. середньорічний надій молока від однієї корови саме у підприємницьких структурах зріс на 967 кг (або на 20,7 %). Основним фактором такої

динаміки є закупівля нових високопродуктивних порід тварин суб'єктами агробізнесу та поступовий перехід на сучасні техніку і технології. Продуктивність корів у господарствах населення за 2012–2016 рр. зросла лише на 4,6 %, а середня забійна маса вирощеної ними ВРХ у 2016 р. була приблизно на 28,5 % меншою за масу тварини у сільськогосподарських підприємствах [16, с. 21]. І це не зважаючи на те, що витрати кормів на одну голову ВРХ у господарствах населення були на 26 % більші [16, с. 26]. З наведеного можна зробити висновок про недостатню ефективність виробництва продукції скотарства у господарствах населення, на які припадає 67 % поголів'я ВРХ України (у т. ч. 77 % корів) [12, с. 142].

Відносно ефективності сільськогосподарської діяльності слід зазначити, що протягом 2012–2016 рр. спостерігалось поступове зменшення питомої ваги збиткових сільськогосподарських підприємств та зростання рівня рентабельності їх діяльності (рис. 2).

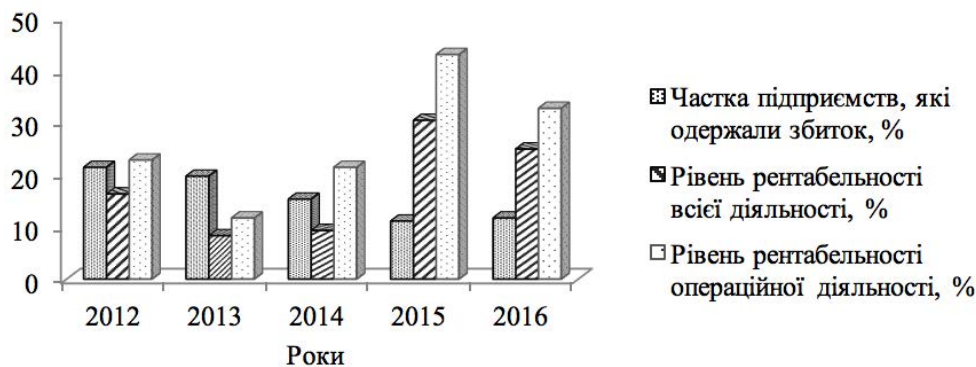


Рис. 2. Динаміка фінансово-економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств України

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [12, с. 174]

Однак, максимальна ефективність господарювання суб'єктів агробізнесу мала місце у 2015 р., тоді як у 2016 р. рівень рентабельності всієї діяльності суб'єктів агробізнесу зменшився на 22 % порівняно із попереднім роком, а операційної – на 31,5 %. Причиною такого спаду було зниження рівня рентабельності виробництва більшості основних видів сільськогосподарської продукції. Передусім, це стосується курячих яєць (з 60,9 % у 2015 р. до 0,5 % у 2016 р., тобто у 121 раз) та картоплі (з 26,4 % у 2015 р. до 0,6 % у 2016 р., тобто у 41 раз) [12, с. 178]. Важливо, що у фермерських господарствах зниження рівнів рентабельності у 2016 р. за переважною більшістю видів сільськогосподарської продукції (окрім молока) було менше [12, с. 178].

Отже, за результатами аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку сільського господарства можна стверджувати, що існують об'єктивні

передумови розвитку екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва. Це підтверджується такими фактами: 1) понад половини вітчизняних сільськогосподарських угідь перебуває у розпорядженні фермерських господарств і господарств населення, для яких перехід на екологічнобезпечене виробництво є цілком органічним; 2) динаміка рівнів урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин характеризується поступовим зростанням, що сприятиме уникненню критичного для товаровиробників зниження грошових надходжень через втрати урожаю та приросту маси сільськогосподарських тварин, які можуть виникнути на початкових етапах екологізації; 3) існування позитивної тенденції до зростання рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств (протягом 2012–2016 рр.) та її відносно високий рівень в останні роки. Водночас, недостатні рівні урожайності та продуктивності сільськогосподарських культур у господарствах населення є свідченням їх недостатньої готовності до відмови від традиційних технологій ведення сільського господарства.

За аналогічною схемою проведено аналіз сучасного стану та перспектив розвитку вітчизняного лісового господарства. Визначено, що обсяги заготівлі всіх видів продукції лісового господарства протягом 2012–2016 рр. зростає. Передусім, це стосується заготівлі паливної деревина (на 17 % протягом останніх 5 років), що спричинено значним подорожчанням газу та, відповідно, зростанням попиту на паливну деревину. Вагомим є збільшення обсягів реалізованої продукції лісового господарства у вартісному еквіваленті (у 2,2 рази) [15, с. 336; 13, с. 181; 14, с. 340].

Іншим напрямом сільського підприємництва є мисливське господарство. За результатами аналізу встановлено, що темпи збільшення надходжень від ведення мисливського господарства є недостатніми, щоб перекрити інфляційні процеси 2012–2016 рр. [5, с. 16; 4, с. 13; 3, с. 13; 2, с. 13; 1, с. 13].

Крім того, зниженням характеризується динаміка окупності ведення мисливського господарства (на 6,9 % у 2016 р. порівняно із 2012 р.). У цілому, окупність відповідного виду господарської діяльності на рівні приблизно 50 % свідчить про те, що отримані грошові надходження приблизно вдвічі більші за інвестовані у кошти.

Подальший аналіз проведено з метою багатофакторного групування регіонів України за показниками, які відображаються сучасний стан розвитку сільського підприємництва (зокрема сільського та лісового господарства). До групвальних ознак включено показники:

1) виробництва продукції у регіоні: частка регіону у загальному виробництві продукції сільського господарства, %; продукція сільського господарства на 1 особу, грн;

2) використання ресурсів: середня потужність двигуна трактора у с.-г. підприємствах, кВт; річний приріст кількості тракторів, %; заробітна плата у сільському господарстві, грн.

3) ефективності використання ресурсів: продукція сільського господарства на 100 га, тис грн; продуктивність праці в с.-г. підприємствах, грн; середньорічний надій молока на 1 корову, т; рівень урожайності зернових, ц/га.

4) сільськогосподарської діяльності за категоріями господарств: питома вага площі сільськогосподарських угідь у користуванні господарств населення, %; частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства, %; частка фермерських господарств у загальній кількості с.-г. підприємств, %.

5) фінансові результати діяльності: рентабельність діяльності с.-г. підприємств, %.

Що стосується лісництва, то для кластеризації обрано приріст площі відтворення лісів шляхом садіння та висівання лісу, який відображає не лише економічну, але й екологічну складову лісового господарства регіону. Кластерний аналіз проведено у кілька етапів, які включають:

Етап 1. Кластеризація регіонів України за допомогою когломеративного методу. Групування здійснюється на базі евклідової відстані між регіонами. У результаті будується дендрограма подібності адміністративних областей України, на основі аналізу якої визначається орієнтовна кількість кластерів (груп).

Етап 2. Уточнення кількості кластерів на основі аналізу графу об'єднання регіонів України. Для цього використано метод Уорда, згідно із яким оптимальна кількість кластерів обчислюється як різниця між обсягом досліджуваної сукупності (24 адміністративні області) та кроком, який на графі об'єднання має вигляд стрибка.

Етап 3. Кластеризація регіонів України методом k -середніх із зазначенням кількості груп, отриманої на базі застосування когломеративного методу кластерного аналізу.

Етап 4. Перевірка доцільності включення кожного окремого фактора (показника) у процедуру групування. Для цього проводиться дисперсійний аналіз із подальшим аналізом значущості F -критеріїв Фішера для кожної групувальної ознаки. Ті показники, для яких рівень значущості буде більший за 0,05, слід виключити із подальшого

групування. У результаті залишаються показники (групувальні ознаки), для яких значущість F -критеріїв Фішера буде менша за 0,05.

Етап 5. Повторна кластеризація регіонів України методом k -середніх але спираючись лише на раніше визначені значущі групувальні ознаки.

Етап 6. Аналіз отриманих результатів кластеризації, який передбачає визначення областей, що входять у кожний кластер та дослідження усереднених значень групувальних ознак у межах кожної групи.

На рис. 3 відображено дендрограму подібності адміністративних регіонів України, з якої видно, що Закарпатська, Запорізька та Хмельницька області утворюють монокластери (тобто групи, які включають лише один регіон). Причиною виведення Закарпатської області в окремий кластер є дуже низький рівень продуктивності праці (у 3 рази нижчий за середній по Україні) із одночасно великою часткою площі сільськогосподарських угідь у господарствах населення (у 2,4 рази вища за середньоукраїнську). Крім того, сільське господарство Закарпатської області суттєво відрізняється від сільськогосподарського виробництва в інших регіонах, що підтверджує обґрунтованість її відокремлення в окремий кластер. Характерною особливістю Запорізької області є дуже найнижчий рівень рентабельності господарської діяльності (-77 %), тоді як інші показники сільськогосподарських підприємств в регіоні достатньо високі.

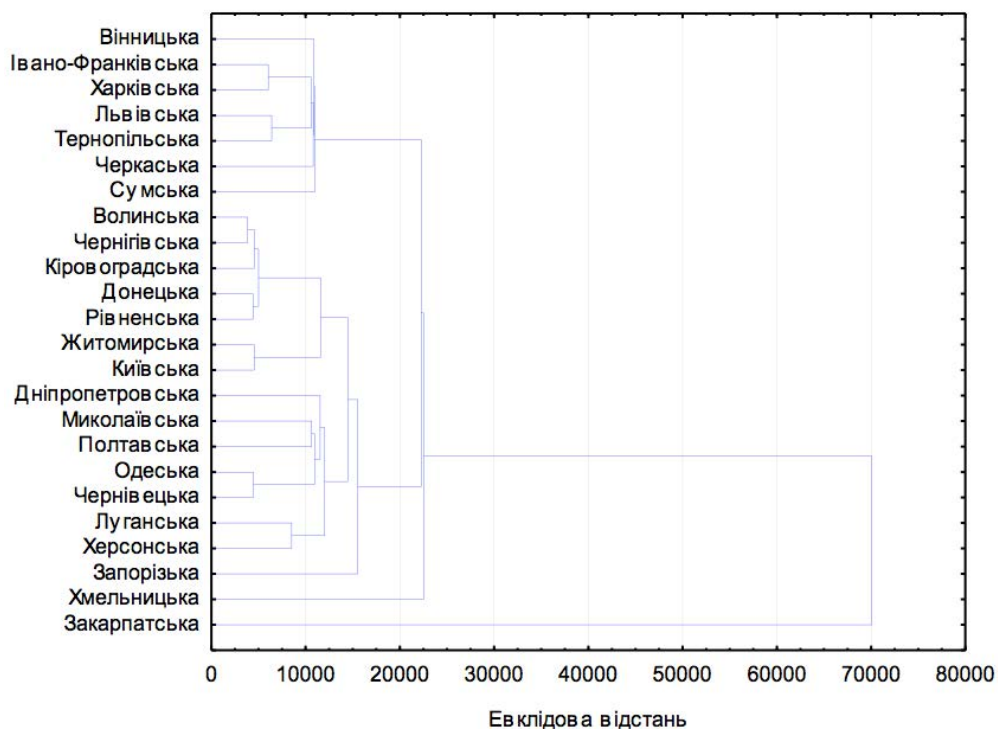


Рис. 3. Дендрограма подібності регіонів України за показниками стану та тенденцій розвитку сільського підприємництва, 2016 р.

Джерело: побудовано автором

Виходячи із аналізу графу об'єднання встановлено, що оптимальним є поділ досліджуваної сукупності на три або п'ять груп. Результати дисперсійного аналізу для обох варіантів кількості кластерів відображено у табл. 3. Розподіл регіонів України на 5 кластерів дає можливість врахувати більше чинників (7 факторів проти 5 при розподілі на три групи) розподілити регіони України за якісними характеристиками, яка є у розпорядженні сільськогосподарських підприємств, здатністю забезпечувати внутрішню потребу регіону у продукції сільського господарства, ефективністю використання ресурсів, а також за такими чинниками соціального розвитку сільських територій як заробітна плата у сільському господарстві та частка фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств.

Встановлено, що найчисельнішим є другий кластер, до якого включено Волинську, Донецьку, Житомирську, Київську, Кіровоградську, Рівненську, Харківську, Чернігівську області.

Таблиця 3 – Дисперсійний аналіз ознак класифікації регіонів України за станом сільського підприємництва

Класифікаційна ознака	Кількість кластерів (груп)	
	3	5
Частка регіону у загальному виробництві продукції сільського господарства	0,25	0,47
Продукція сільського господарства на 100 га	0,36	0,55
Продукція сільського господарства на 1 особу	0,04	0,05
Продуктивність праці в с.-г. підприємствах	0,00	0,00
Середня потужність двигуна трактора у с.-г. підприємствах	0,01	0,01
Питома вага площі у господарствах населення	0,16	0,03
Середньорічний надій молока на 1 корову	0,16	0,44
Рівень урожайності зернових	0,01	0,01
Рентабельність діяльності с.-г. підприємств	0,22	0,31
Річний приріст кількості тракторів	0,42	0,57
Приріст площі відтворення лісів шляхом садіння та висівання лісу	0,59	0,86
Заробітна плата у сільському господарстві	0,15	0,00
Частка виробництва продукції сільського господарства в господарствах населення	0,18	0,06
Частка фермерських господарств у загальній кількості с.-г. підприємств	0,02	0,00
Кількість факторів, придатних для включення у кластеризацію	5	7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

До першого кластера увійшли Вінницька, Івано-Франківська, Львівська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька та Черкаська області; до третього – Луганська, Дніпропетровська, Полтавська, Херсонська; до четвертого – Запорізька, Миколаївська, Одеська, Чернівецька; до п'ятого (монокластер) – Закарпатська область. Як видно з даних табл. 4, такі показники як продукція сільського господарства на 1 особу, продуктивність праці, середня потужність двигуна та рівень урожайності скорочуються від кластера до кластера. Відхилення цих показників у першій групі порівняно із четвертою складає, відповідно, 54, 81, 12 та 60 %.

Регіони першого кластера характеризуються найвищими вартістю продукції сільського господарства на одну особу, продуктивністю праці, потужністю двигунів тракторів, рівнями урожайності і заробітної плати у сільському господарстві, а також низькими значеннями частки площі сільськогосподарських угідь господарств населення та питомої ваги фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств. Особливістю другого кластера є дещо нижчі значення перелічених показників за виключенням двох останніх.

Таблиця 4 – Середні значення групувальних ознак у межах кластерів

Класифікаційна ознака	Кластер (група)				
	1	2	3	4	5
Продукція сільського господарства у розрахунку на 1 особу, грн	959,4	711,0	621,7	621,6	925,1
Продуктивність праці в с.-г. підприємствах, грн	292460,6	230039,1	197159,3	161461,6	75071,0
Середня потужність двигуна трактора у с.-г. підприємствах, кВт	99,0	97,2	94,3	87,8	75,0
Питома вага площі у господарствах населення, %	31,8	33,9	30,5	39,2	84,0
Рівень урожайності зернових, ц/га	56,2	47,3	40,4	35,1	44,8
Заробітна плата у сільському господарстві, грн	4181,3	3747,1	3941,0	3128,8	4940,0
Частка фермерських господарств у загальній кількості с.-г. підприємств, %	64,6	62,4	76,1	76,5	86,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Разом із відносно невисокими вартістю продукції сільського господарства на 1 особу, продуктивністю праці, потужністю двигунів тракторів, урожайністю зернових і зернобобових в областях третього та четвертого кластерів спостерігається висока частка фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств.

Крім того, в районах четвертого кластера, для яких характерні невисокі результативність сільськогосподарського виробництва та ресурсозабезпеченість, близько 40 % сільськогосподарських угідь припадає на господарства населення (на 19 % більше, ніж у регіонах першої групи). З наведеного можна зробити висновок, що найбільш перспективними для розвитку екологічного підприємництва та поступового переходу на екологічно безпечні технології є регіони першого та другого кластерів.

Висновки. Сучасний стан і тенденції розвитку сільського підприємництва сприяють активізації екологічно орієнтованої підприємницької діяльності. Зокрема це стосується розвитку фермерських господарств, яким значно легше контролювати якість та безпечність відносно невеликих партій виготовленої продукції, ніж великим приватним підприємствам та господарським товариствам. Що стосується господарств населення, добробут яких визначає стан сільської території, то низький поточний рівень і спадаюча динаміка ресурсозабезпеченості, ресурсовіддачі та ефективності діяльності значно знижують їх потенціал переходу на екологічно орієнтоване виробництво, яке на початкових етапах зазвичай недостатньо ефективно порівняно з традиційним способом ведення сільського господарства. Подальше дослідження передумов активізації екологічно орієнтованої підприємницької діяльності на сільських територіях пов'язане із проведенням поглибленого аналізу стану і тенденцій розвитку безпосередньо екологічних аспектів сільського підприємництва, а також інституціональних умов їх активізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ведення мисливського господарства у 2012 році : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 17 с.
2. Ведення мисливського господарства у 2013 році : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 17 с.
3. Ведення мисливського господарства у 2014 році : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 17 с.
4. Ведення мисливського господарства у 2015 році : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 17 с.

5. Ведення мисливського господарства у 2016 році : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 19 с.
6. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей в сільському господарстві у 2016 р. : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 42 с.
7. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей в сільському господарстві у 2015 р. : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 42 с.
8. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей в сільському господарстві у 2014 р. : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 43 с.
9. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей в сільському господарстві у 2013 р. : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 44 с.
10. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей в сільському господарстві у 2012 р. : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 42 с.
11. Сільське господарство України. 2014 рік.: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
12. Сільське господарство України. 2016 рік. : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 246 с.
13. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. – За ред. І. Є. Осауленка, відповід. за вип. О. Е. Остапчук. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
14. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – За ред. І. М. Жук, відповід. за вип. О. А. Вишнеvsька. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
15. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Державна служба статистики України. – За ред. І. Є. Вернера, відповід. за вип. О. А. Вишнеvsька. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 610 с.
16. Тваринництво України : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповід. за вип. О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 141 с.

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК: 336.143(477)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Бухтіарова А.Г., к.е.н.,
Купрєєва Я.М.

Сумський державний університет

У статті авторами досліджена проблема забезпечення прозорості бюджетного процесу в Україні, як ключового показника ефективності проведення державної політики й загального добробуту нашої країни у сфері планування й виконання державного бюджету. Досліджено нормативно-правові акти, які регулюють питання забезпечення прозорості бюджетного процесу в Україні та країнах світу. Умовне розподілення країн за Індексом відкритості бюджету країн світу дало змогу зробити висновки щодо сильних та слабких сторін бюджетного процесу у процесі його формування та виконання. Авторами було виявлено та проаналізовано чинники, які гальмують бюджетні процеси в Україні і знижують довіру населення до них, серед яких: відсутність публікацій про виконання місцевих бюджетів в Інтернеті, незначні обсяги інформації, щодо бюджетних процесів, низька залученість громади до бюджетних процесів. На підставі отриманих результатів аналізу було сформульовано рекомендації, які можуть допомогти Україні підвищити рівень прозорості бюджетного процесу і збільшити довіру населення до влади.

Ключові слова: державний бюджет, бюджетний процес, державні витрати, МВФ, Світовий Банк, індекс відкритості бюджету.

UDC: 336.143(477)

ENSURING TRANSPARENCY OF THE BUDGET PROCESS IN UKRAINE

Bukhtiarova A., PhD in Economics
Kuprieva Ya.

Sumy State University

In the article the problem of transparency of the budget process in Ukraine as a key performance indicator of the state policy and the welfare of our country in the planning and execution of the state budget were investigated. Normative legal acts that regulate the issues of ensuring the transparency of the budget process in Ukraine and in other countries were analyzed. Conditional distribution of the Open Budget Index for countries makes it possible to draw conclusions about the strengths and weaknesses of the budget process in the process of its formation and implementation. Authors have identified and analyzed factors that hinder budget processes in Ukraine and reduce public confidence in them, including: lack of publications on the execution of local

© Бухтіарова А.Г., к.е.н., Купрєєва Я.М., 2018

budgets online, small amounts of information regarding budget process, low community involvement in budget process. Based on the results of the analysis, recommendations that could help Ukraine to increase the transparency of the budget process and increase public confidence in the government were formulated.

Keywords: state budget, budget process, public expenditure, IMF, The World Bank, Open Budget Index.

Актуальність проблеми. Прозорість бюджетного процесу є необхідною умовою для адаптивного прийняття рішень у сфері публічних фінансів. Вона формує ідеї та стратегії, які сприяють своєчасному та ефективному проведенні державної політики, допомагає забезпечити довіру громадськості, а також посилити здатність уряду «працювати для людей». Більш того, все більше і більше громадян по всій країні прагнуть зрозуміти рішення у сфері формування та розподілу державного бюджету, а також реально брати участь в обговоренні бюджетних пріоритетів. Проте, обмежена транспарентність публічних фінансів України на різних рівнях, а також недосконалість систем обліку та контролю бюджетних коштів стоїть на заваді цьому питанню. Це свідчить про прогалини в прозорості і підзвітності бюджетів різних рівнів, і, безумовно, потребує дій щодо вдосконалення норм і практик в цій галузі. Також, сили мають бути спрямовані на проведення заходів з питань бюджетної політики серед населення з метою роз'яснення основних положень бюджетного процесу в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню бюджетного процесу присвячені роботи таких дослідників як: Голинська О.В., Матвієнко А.О., Радіонов Ю.Д., Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А. та інших. Проте, досліджуючи це питання з теоретичної точки зору, науковцями не були надані актуальні, для сучасної України, рекомендації щодо забезпечення прозорості бюджетного процесу в країні.

Метою роботи є дослідження проблеми забезпечення прозорості бюджетного процесу в Україні та необхідності стимулювання органів державної влади до прийняття бюджетних рішень, доступних у своєчасній і зрозумілій формі у відкритих джерелах на всіх рівнях управління.

Викладення основного матеріалу дослідження. У процесі становлення держави з'являється необхідність створення відповідної законодавчої бази, яка б могла захистити громадян, надаючи людині не тільки право на життя, але й на виявлення певної волі щодо добробуту

власної країни. Першими такими документами стали «Загальна декларація прав людини» [7] і «Хартія Європейського союзу з прав людини» [12], що закликали не тільки поважати людину і її свободу, а й вільно поширювати і використовувати інформацію, а також поважати її право приймати участь в управлінні країною – прямо чи опосередковано. Одним із важливих європейських актів, де зазначено право громадян на участь в управлінні державними справами, як одного з демократичних принципів, є «Європейська хартія місцевого самоврядування» [5]. Положення цієї Хартії наголошують, що громадяни мають право отримувати інформацію про державний та місцеві бюджети та брати участь у їх формуванні. На цей час існує величезна кількість міжнародних стандартів (серед яких – Кодекс фіскальної прозорості МВФ [1]) та нормативних документів, щодо прозорості використання бюджетних коштів. Основні з них наведені в таблиці 1

Таблиця 1 – Положення міжнародних документів з питань забезпечення бюджетної прозорості

Організація	Документ	Основні положення
Глобальна ініціатива з фіскальної прозорості	Принципи високого рівня щодо фіскальної прозорості, участі та підзвітності.	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення цілісності, якості та впровадження фіскальної політики, шляхом відкритості до публічних обговорень і дискусій з питань формування та здійснення бюджетно-податкової політики; – зменшення корупції, шляхом регулярного звітування про прогрес у досягненні поставлених цілях загальної бюджетно-податкової політики і пояснення причини відхилення від планів; – підвищення легітимності та довіри до уряду, шляхом загальнодоступності бюджетно-фінансової інформації без будь-якої дискримінації.
МВФ	1. Кодекс прозорості бюджету 2. Керівництво щодо забезпечення прозорості у бюджетно-податковій сфері	<p>1. Кодекс включає 4 основні принципи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – фінансова звітність; – фіскальне прогнозування та бюджетування; – аналіз та управління фіскальними ризиками; – управління ресурсними надходженнями. <p>2. Основні принципи Керівництва щодо забезпечення прозорості у бюджетно-податковій сфері:</p> <ul style="list-style-type: none"> – чіткість функцій і обов'язків; – відкритість бюджетного процесу; – доступність інформації для громадськості; – гарантії достовірності.

Продовження таблиці 1

ОЕСР	1. Рекомендації щодо бюджетного управління 2. Кращі практики бюджетного процесу	1. Рекомендації передбачають управління бюджетом в межах передбачених законодавством, а також гарантування прозорості бюджету, що може сприяти більшій довіри до влади. 2. Кращі практики бюджетної прозорості ОЕСР закликають публікувати поряд з бюджетними даними, інформації про дані, які безпосередньо не знаходять відображення в бюджеті, проте суттєво впливають на фінансовий стан держави (податкові пільги, державне майно та ін.)
Світовий банк	Ініціатива BOOST	Це програма Світового Банку покликана підвищувати ефективність державного бюджету завдяки відкритій інформації про його видатки.
Міжнародне бюджетне партнерство	1. Чому бюджетні звіти важливі, і що вони мають включати? 2. Сила зробити це простим: настанова для уряду щодо розробки громадських бюджетів	1. Посібник «Керівництво з прозорості урядових бюджетних звітів: чому бюджетні звіти важливі, і що вони мають включати?» звертає увагу, які звіти та документи уряд має розробляти і надавати. А також, яка інформація має міститися в цих звітах. 2. Документ «Сила зробити це простим» закликає до того, що громадяни повинні отримувати доступну інформацію, тобто викладену мовою та у форматах, які зможуть зрозуміти люди без спеціальної фахової підготовки.

Джерело: [4]

Варто зазначити, що хоча питання прозорості бюджетного процесу почали підійматись із заснуванням перших країн, проте, на міжнародному рівні вони почали обговорювати після азійської фінансової кризи 1997 року, коли економіка «Азійських тигрів» після періоду стрімкого злету, за думкою провідних економістів [4], в певний момент просто «перегрілась». Міжнародним досвідом визначені методології оцінювання прозорості бюджету, розроблених на основі визнаних практик менеджменту публічних фінансів, що має сьогодні в розпорядженні світова спільнота, та які направлено на питаннях управлінні публічними фінансами: «Оцінювання фіскальної прозорості» (МВФ), «Оцінка державних видатків та фінансової звітності» (ДВФЗ/PIFA), «Індекс прозорості бюджету» та «Вимірювання відкритості бюджету» (МБП) [11].

Міжнародне бюджетне партнерство (International Budget Partnership, IBP) – партнерство організацій громадянського суспільства з усього світу, які «використовують аналіз бюджету та адвокацію, як інструмент

покращення ефективного врядування та зменшення бідності». З 2006 року Партнерство проводить незалежне Дослідження Відкритості Бюджетів (Open Budget Survey) та на його основі складає Індекс відкритості бюджетів (Open Budget Index). Дослідження проводиться з періодичністю 1 раз на два роки. Грунтуючись на визнаних критеріях, розроблених багатосторонніми організаціями, Огляд бюджету за відкритістю включає 109 рівнозначних показників для виміру прозорості бюджету. Ці показники оцінюють, чи центральний уряд видає громадськості вісім ключових бюджетних документів своєчасно та чи є ці документи достатньо інформативними і корисними. Кожна країна отримує складну оцінку (до 100), яка визначає її рейтинг.

Таблиця 2 – Індекс відкритості бюджету країн світу

Оцінка	Кількість країн	Країни
Широка інформація (ОВІ 2017 оцінка 81-100)	5	Нова Зеландія, Південно-Африканська Республіка, Швеція, Норвегія, Грузія.
Значна інформація (ОВІ 2017 оцінка 61-80)	21	Мексика, Бразилія, США, Румунія, Великобританія, Франція, Австралія, Італія, Перу, Росія, Канада, Словенія, Німеччина, Філіппіни, Домініканська Республіка, Болгарія, Португалія, Індонезія, Йорданія, Чехія, Гватемала.
Незначна інформація (ОВІ 2017 оцінка 41-60)	42	Японія, Південна Корея, Уганда, Польща, Словаччина, Туреччина, Молдова, Хорватія, Чилі, Коста-Ріка, Тайланд, Киргизстан, Україна, Іспанія, Гондурас, Казахстан, Непал, Сенегал, Гана, Аргентина, Намібія, Албанія, Колумбія, Папуа-Нова Гвінея, Еквадор, Афганістан, Індія, Кенія, Малайзія, Монголія, Угорщина, Марокко, Сальвадор, Шрі-Ланка, Пакистан, Сербія, Нікарагуа, Парагвай, Єгипет, Бангладеш, Мозамбік, Фіджі.
Мінімальна інформація (ОВІ 2017 оцінка 21-40)	20	Тимор-Лешті, Малі, Туніс, Бенін, Сьєрра-Леоне, Македонія, Ліберія, Боснія і Герцеговина, Мадагаскар, Азербайджан та ін.
Не має інформації або відсутня інформація (ОВІ 2017 оцінка 0-20)	27	Камбоджа, Нігерія, В'єтнам, Китай, Болівія та ін.

Джерело: [1]

Аналіз таблиці 2 показує, що лише 26 країн світу надає своїм громадянам значну інформацію у сфері бюджетного процесу, доступну і майже в повному обсязі, у свою чергу 47 країн світу не надає взагалі або

надає мінімальну інформацію. Ці висновки вказують на те, що громадяни багатьох країн світу не мають доступу до інформації, що не дозволяє їм повною мірою зрозуміти, як накопичуються бюджетні кошти або на що вони будуть витрачені, а також не можуть приймати участь у бюджетних дебатах та контролювати виконання бюджету. У свою чергу, непрозора і неповна інформація про бюджет, вказує на те, що бюджетна політика, швидше за все, не зорієнтована на громадські потреби та пріоритети і створює нові можливості для неефективного управління та корупції у сфері публічних фінансів.

Для зрозумілості відмінностей між країнами відповідних груп варто провести більш детальний аналіз і навести рекомендації (табл. 3).

Таблиця 3 – Характеристика країн групи з широким обсягом наданої інформації щодо бюджетних процесів

Країна	Проблеми	Рекомендації
Нова Зеландія (89)	<p>1. Законодавча влада обговорює бюджетну політику до подання пропозицій виконавчій владі, але не дає рекомендацій і пропозицій щодо їх виконання.</p> <p>2. Виконавчий орган не звітується про визначені бюджетних пропозицій законодавчому органу до початку бюджетного року;</p> <p>3. Вищій аудиторській установі надаються достатні ресурси виконувати свій мандат, але його перевірки не розглядаються незалежними агентствами.</p>	<p>– забезпечити доступ до інформації про витрати у бюджетній сфері;</p> <p>– покращити процедуру розробку бюджету, щоб інформація про бюджет була доступна в одному документі, що зробить її більш доступною і зрозумілою для сприйняття;</p> <p>– надавати детальні відомості про порівняння між базовим прогнозом макропоказників та фактичними результатами за рік;</p> <p>– удосконалити механізми, що дозволять більш широке залучення громадськості до діалогу з урядовцями та обміну думками щодо питань формування та виконання бюджету.</p> <p>– проведення слухань звіту про бюджету у присутності громадських організацій;</p> <p>– забезпечити перевірку бюджетного процесу незалежною агенцією;</p> <p>– розглянути можливість створення незалежної фіскальної установи для подальшого зміцнення бюджетного нагляду.</p>
Грузія (82)	<p>1. Комітет з питань законодавства не вивчає та не публікує аудиторський висновок;</p> <p>2. Вища організація контролю забезпечує належний бюджетний нагляд;</p> <p>3. Відповідно до законодавства, уряд має повне право самостійно проводити перевірки, як він вважає за потрібне.</p>	<p>– надати детальні дані про фінансовий стан уряду, і надати більше інформації про позабюджетні фонди в Росії;</p> <p>– надавати детальні відомості про порівняння між базовим прогнозом макропоказників та фактичними результатами за рік;</p> <p>– проводити засідання з питань формування річного бюджету протягом якого будь-який громадянин може дати свідчення і надати пропозиції;</p> <p>– надавати громаді письмовий запис, який включає в себе процедуру отримання даних найвищою аудиторською організацією та докладний звіт про те, як ці вклади були використані для визначення програми аудиту.</p>

Джерело: [1]

Таким чином, законодавча влада даної групи країн забезпечує належний нагляд протягом бюджетного циклу та забезпечує нагляд під час планування та виконання бюджету. З таблиці 3 можна зробити висновок, що країни, що займають перші позиції в рейтингу, мають однакові переваги – високий контроль виконання бюджету і відкритість даних, проте, дані згруповані не досить зручно, що робить процес аналізу виконання бюджету громадянами важче, також існує ще один суттєвий мінус – низьке залучення громади до процесів планування і виконання бюджетів.

Таблиця 4 – Характеристика країн групи зі значним обсягом відкритості інформації щодо бюджетного процесу

Країна	Проблеми	Рекомендації
Бразилія (77)	<ul style="list-style-type: none"> – Комітет з питань законодавства не оприлюднює звіти про перевірку виконання річного бюджету; – не підіймаються питання щодо скорочення бюджетних витрат; 	<ul style="list-style-type: none"> – розширити інформацію, що надається виконавчим органом, а саме: надавати більш детальну інформацію про фінансовий стан країни, квазіфіскальні операції та позабюджетні фонди; – поширювати звіти різних стадій бюджетного процесу серед громадян за допомогою засобів масової інформації; – забезпечити з боку законодавчого комітету оприлюднення звітів про перевірку виконання річного бюджету; – контроль за діяльністю незалежного бюджетного інституту для посилення бюджетного нагляду.
США (77)	<ul style="list-style-type: none"> Перешкодою для ефективного законодавчого нагляду є нездатність законодавців схвалити бюджетну пропозицію виконавчого органу до початку бюджетного року. 	<ul style="list-style-type: none"> – складати та публікувати звіти місцеві бюджети; – надавати звіти між запланованими й фактичними доходами і витратами; – створити формальні механізми для участі громадськості у аудиті бюджетів; – затверджувати бюджет до початку бюджетного року; – забезпечити, щоб законодавчий комітет розглядав річний аудиторський звіт та публікував звіт, в якому своєчасно висвітлював свої висновки та рекомендації.

Джерело: [1]

Таким чином, як видно з табл. 4, країнам групи зі значним обсягом відкритості інформації щодо бюджетного процесу надається більше рекомендацій, адже інформація публікується не в повній мірі. Також, основною проблемою цих країн є те, що законодавчий орган забезпечує

недостатній нагляд під час планування та виконання бюджету.

Таблиця 5 – Характеристика країн групи з незначним обсягом наданої інформації щодо бюджетних процесів

Країна	Проблеми	Рекомендації
Японія (60)	<ul style="list-style-type: none"> -рішення й пропозиції щодо бюджетної політики законодавчими органами не надаються виконавчим органам; - комітет з питань законодавства не публікує звіт про свої аналізи в Інтернеті -комітет з законодавства не публікує звіт про річний бюджет в Інтернеті. 	<ul style="list-style-type: none"> - публікувати плани бюджету за 2 квартали до нового бюджетного року; - надавати інформацію про прогноз макропоказників, надавати оцінку загальних доходів і політики щодо доходів та пріоритетів; - створити формальні механізми для участі громадськості у відповідному аудиті; - проводити засідання з питань формування річного бюджету протягом якого будь-який член громадянського суспільства може дати свідчення і надати пропозиції; - забезпечити, щоб законодавчий комітет публікував звіт про річний бюджет в Інтернеті; - забезпечити перевірку виконання бюджету незалежною агенцією.
Іспанія (59)	<ul style="list-style-type: none"> - Комітет з питань законодавства не вивчає та не публікує звіти про виконання бюджету; - не проводяться консультації перш ніж уряд перемістить кошти між зазначеними адміністративними одиницями, щодо скорочення витрат через дефіцит доходів; - Комітет з питань законодавства не вивчає та не публікує звіти про Аудит. 	<ul style="list-style-type: none"> - слід продовжувати публікувати звіти про аудит. Останній раз звіт був своєчасно оприлюднений у 2015 році; - слід публікувати звіт за півріччя, звіт за рік і звіт про виконання місцевих бюджетів своєчасно; - розширити інформацію представлену у звітах; - проводити засідання з питань формування річного бюджету протягом якого будь-який член громадянського суспільства може дати свідчення і надати пропозиції.

Джерело: [1]

Законодавча влада даної групи країн забезпечує обмежений нагляд під час планування та виконання бюджету. До даних країн висувається все більше претензій через низьку і несвоєчасну публікацію відповідних звітів. Законодавча влада груп з мінімальним обсягом інформації і з відсутньою інформацією забезпечує обмежений нагляд протягом бюджетного циклу. Оцінка свідчить про те, що законодавчий орган забезпечує неналежний нагляд під час етап планування бюджетного

циклу та відсутність нагляду під час реалізації бюджету, а також цілком ігнорує міжнародні стандарти, щодо оприлюднення відповідних звітів про формування й виконання бюджетів.

Отже, проаналізувавши табл. 2-6 ми дійшли до висновку, що місце країни на світовій арені зовсім не свідчить про те, наскільки прозорим є її бюджет, використання бюджетних коштів, залучення громадян до бюджетних процесів, а також достовірність і повнота викладення інформації щодо різних процесів бюджетних етапів.

В Україні оприлюднення інформації про використання бюджетних коштів реалізується на основі наступних законодавчих та нормативних актів:

– закон України «Про відкритість використання публічних коштів», що визначає умови та порядок забезпечення доступу до інформації про використання публічних коштів розпорядниками та одержувачами коштів державного і місцевих бюджетів, суб'єктами господарювання державної і комунальної власності, фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування [8];

– план заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» у 2015 році п. 95: «Впровадження інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» з метою забезпечення доступності інформації про державні фінанси для суспільних потреб із забезпеченням відкритої звітності за всіма коштами, використаними отримувачами бюджетних коштів...»;

– коаліційна угода Парламенту VIII скликання п. 2.5.10.: «Запровадження системи «Прозорий бюджет» з метою забезпечення доступності інформації про державні фінанси для суспільних потреб [9].

Досліджуючи міжнародний досвід, за результатами Індексу відкритості бюджетів у 2017 році Україна набрала 54 бали зі 100, що свідчить про те, що країна надає громадськості обмежену бюджетну інформацію; за участю громадськості – 30 балів зі 100 – країна надає мало можливостей для українців для прийняття участі в бюджетних процесах; за рівнем бюджетного контролю – 83 бали зі 100, це свідчить про те, що законодавча влада і вищий аудит забезпечують адекватний нагляд за бюджетом.

Таблиця 7 – Публічний доступ до бюджетних документів у 2008-2017 роках

Документ	2008	2010	2012	2015	2017
Попередня бюджетна звітність	5	5	5	5	5
Бюджетна пропозиція виконавчого органу	5	5	5	5	5
Прийнятий бюджет	5	5	5	5	5
Місцеві бюджети	5	1	1	1	5
Річні звіти	5	5	5	5	5
Піврічні звіти	3	3	3	1	1
Звіти на кінець року	5	5	5	5	5
Аудиторський звіт	5	5	5	5	5

* 5 – Інформація доступна для громадськості;

3 – Інформація опублікована із запізненням або не опублікована онлайн;

1 – Інформація не опублікована

Джерело: [3,6]

Важливим параметром даного Індексу є не тільки наявність конкретного законодавчого акту, але й те наскільки він є повним і наскільки зрозумілою мовою написаний, і який обсяг даних охоплює (рис. 1).

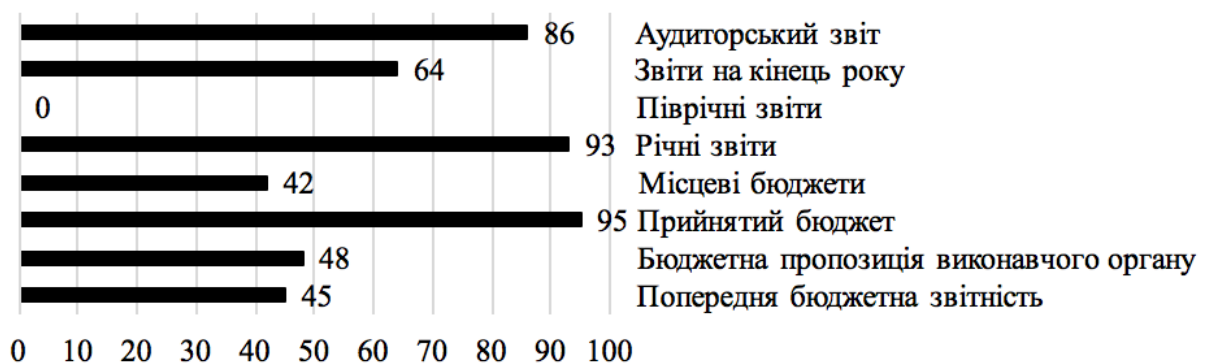


Рис. 1. Оцінка всеосяжності і корисності наданої у бюджетних звітах інформації у 2017 році

Джерело: [3, 6]

Варто зазначити, що з 2015 року Україна збільшила доступність бюджетної інформації за рахунок публікацій звітів про виконання місцевих бюджетів в Інтернеті, збільшення інформації, наданої у бюджетних пропозиціях виконавчої влади та покращення сприйняття аудиторського звіту для громадян. Проте, Україна досі не проводить й не публікує огляд виконання бюджету за півріччя.

На нашу думку, Україна має визначити пріоритети для покращення прозорості бюджету, а саме; розробляти та публікувати огляди за півріччя та збільшувати обсяги інформації, наданої на виконання бюджету. Також, надавати порівняння між початковими макроекономічними прогнозами та фактичними. Так, задля більш продуктивного діалогу між урядом і

громадянами в бюджетному процесі доцільно запозичити досвід країн світу, у яких в певний момент виникла аналогічна проблема. Наприклад, коли питання забезпечення прозорості бюджету постало у Кенії, то урядом були зроблені наступні кроки: децентралізація влади, підвищення ролі громадян в законодавстві, що дає змогу їм приймати участь в бюджетних процесах, або можна запозичити більш радикальний досвід: так, свого часу Філіппіни докорінно змінили апарат влади, а Хорватія і Бразилія прийняли ряд нових актів і законів у надзвичайно короткі терміни.

Для підвищення рівня бюджетного контролю Україна має забезпечити перевірку бюджетного процесу незалежними агентствами та розглянути можливість створення незалежного органу у сфері бюджетного нагляду.

Наведені рекомендації спираються на досвід країн з економікою, що розвивається та які вже пройшли аналогічні періоди непрозорого використання бюджетних коштів і низького залучення громадян. Процес оприлюднення інформації і створення діалогу між владою і громадянами – об'єктивно необхідне явище для обох сторін: для перших – це гарна можливість довести добросовісність своїх дій, оприлюднюючи на які цілі і в якому розмірі пішли кошти, а для громадян – контролювати представників народу і, можливо, з часом, повірити апарат управління. Такі кроки зможуть допомогти подолати корупцію, підвищити загальний добробут країни і створити підґрунтя для довіри населення до влади.

Висновки. Отже, проведений аналіз дає нам змогу зробити висновки, що існування нормативних актів й інститутів, що регулюють прозорість використання бюджетних коштів – об'єктивно необхідне явище, що бере свій початок з моменту створення перших державних структур.

Проте, наразі питання прозорості використання бюджетних коштів вирішено лише в 26 країнах світу, які публікують інформацію про бюджетні процеси і ведуть діалог з громадою. На жаль, Україна входить в перелік країн, що надають недостатній, незрозумілий і неповний перелік інформації і абсолютно ніяк не залучає своїх громадян до прийняття рішень у бюджетному процесі. Ми вважаємо, що для покращення даної ситуації необхідно вимагати від державних органів **влади** оприлюднення повної інформації, яка стосується перебігу бюджетного процесу протягом року, та впроваджували у систему

«громадського» бюджету, адже наше право на це захищено «Загальною декларацією прав людини» і «Хартією Європейського союзу з прав людини» та проводити на регулярній основі інформаційно-просвітницькі заходи, спрямовані на пояснення важливості здійснення систематичного контролю за бюджетним процесом з боку населення.

Дослідження виконане у рамках держбюджетної науково-дослідної роботи 0118U003585 «Формування системи забезпечення прозорості публічних фінансів як передумова боротьби з корупцією в Україні».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ :

1. The open budget survey [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.internationalbudget.org>. – Назва з екрана.
2. Бюджетна політика: прагматичні підходи до стратегічних рішень // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iser.org.ua/uploads/pdf/Budget_for_RINT_.pdf. – Назва з екрана.
3. Вища рада правосуддя [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vru.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Голинська О. В. Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / О.В. Голинська і А.О. Матвієнко – Київ, 2017 – Режим доступу: <http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/metodologiya.pdf>. – Назва з екрана.
5. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036. – Назва з екрана.
6. Єдиний веб-портал використання публічних коштів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://spending.gov.ua/web/guest>. – Назва з екрана.
7. Загальна декларація прав людини [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_015. – Назва з екрана.
8. Про відкритість використання публічних коштів [Електронний ресурс] Закон України від 11.02.2015 № 183-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/183-19>. – Назва з екрана.
9. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана.
10. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. (МВФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>.
11. Середньострокове бюджетне планування (міжнародний досвід) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29131.pdf>. – Назва з екрана.
12. Хартія основних прав Європейського Союзу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_524. – Назва з екрана.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 657.1:658.115

АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК АКТИВІВ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ, ГАРМОНІЗОВАНИХ З МСБОДС

Ларікова Т.В., к.е.н.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті здійснено порівняльний аналіз вітчизняної облікової практики щодо обліку активів із положеннями НП(С)БОДС, які гармонізовані із МСБОДС та визначено їх неузгодженість. Разом з тим, визначено, при відображенні в бухгалтерському обліку господарських операцій, суб'єктам державного сектору потрібно враховувати їх галузеву специфіку діяльності. У зв'язку з цим, за рекомендацією Міністерства фінансів України, встановлено, головним розпорядникам бюджетних коштів потрібно розробити Положення про бухгалтерський облік активів, капіталу і зобов'язань для установ державного сектору із врахуванням галузевості їх діяльності. За результатами дослідження узагальнено, щодо відображення операцій з активами, в Положенні потрібно: уточнити сутність категорії «основні засоби» із визначенням вартісного критерію; виокремити види основних засобів за їх групами, які притаманні установам державного сектору, зокрема закладам вищої освіти; встановити строки корисного використання окремо для кожної групи основних засобів. За результатами структурного аналізу основних засобів, встановлено, що основні засоби в закладах вищої освіти, поділяються на такі групи, як: земельні ділянки, будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, тварини та багаторічні насадження, інші основні засоби. Узагальнено, необхідним є розробка методологічних основ формування в бухгалтерському обліку інформації для визначених груп основних засобів на предмет їх визнання та первісної оцінки, переоцінки, амортизації, порядку вибуття та особливостей розкриття інформації у примітках до фінансової звітності відповідно до НП(С)БОДС, гармонізованих із МСБОДС.

Ключові слова: НП(С)БОДС, МСБОДС, активи, групи основних засобів, облікова політика, головні розпорядники бюджетних коштів, заклади вищої освіти.

UDC 657.1:658.115

ANALYSIS OF NATIONAL STANDARDS WHICH REGULATE BUDGET FUNDS ACCOUNTING HARMONIZED WITH IPSASB

Larikova T., Phd in Economics

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The article conducts comparative analysis of Ukrainian accounting practices to account assets in accordance with National Accounting Standards, which are harmonized with

IPSASB. The necessity of accounting business operations in accordance with industry specific activities reflection in accounting is determined. In this regard, on the recommendation of the Ministry of Finance of Ukraine, it is established that the main spending units of the budget ought to develop the Regulations on the accounting of assets, capital and liabilities for public sector institutions, taking into account the branch of their activities.

According to the research results, it is necessary to amend the Regulations in the part which discloses operations with assets. It is required: to clarify the essence of the category "fixed assets" with the definition of cost criterion; to distinguish types of fixed assets in their groups that are inherent in public sector institutions, in particular higher education institutions; to establish useful usage terms separately for each group of fixed assets. According to the fixed assets structural analysis results it is established that fixed assets in higher education institutions are divided into such groups: land, buildings, structures and transmission devices, machinery and equipment, vehicles, tools, devices, inventory, animals and perennials planting, other fixed assets. The author concludes that it is necessary to develop a methodological framework to form accounting information to recognize certain groups of fixed assets in accordance with their purpose and initial valuation, revaluation, amortization, disposals and features of disclosure in the notes to the financial statements in accordance with the National Accounting Standards, which are harmonized with IPSASB.

Keywords: National Accounting Standards, IPSASB, assets, fixed assets, accounting policy, main spending units, institutions of higher education.

Актуальність теми. Державний сектор є важливою системою управління економічного розвитку країни, але досі характеризується численними невідповідностями, спричиненими реформуванням та модернізацією законодавчої бази бухгалтерського обліку в державному секторі. Модернізацію системи бухгалтерського обліку розпочато із прийняттям відповідних документів, які передбачали реформування системи бухгалтерського обліку у державному секторі. Особливої уваги потребує аналіз прийнятих Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі - НП(С)БОДС), які набули чинності протягом 2015-2017 р.р. у порівнянні із Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку в державному секторі (далі-МСБОДС), які на сьогоднішній день залишаються неможливими щодо їх повного застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами реформування та модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі займалися такі відомі вчені, як: Л.Г. Ловінська [3], досліджувала тенденції реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності державного сектору України; С.В.Свірко [10] вивчала процес

модернізації бюджетного обліку як інструмент успішної інтеграції національної економіки до світового господарства; Н.І. Сушко [12] проводила дослідження щодо реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі; Т.І. Єфименко, досліджувала зарубіжний досвід застосування МСБОДС в Україні [14] та ін. Однак, вказані напрями дослідження проводились до 2017 р. На початку цього року відбулося повне оновлення законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку для установ державного сектору, зокрема набрали чинності решта НП(С)БОДС, які потребують методологічних досліджень.

Метою роботи є здійснення порівняльного аналізу вітчизняної облікової практики щодо обліку активів із положеннями НП(С)БОДС, які гармонізовані із МСБОДС, проведення аналізу активів та обґрунтування перспектив їх подальшого застосування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Регулювання методологічних засад бухгалтерського обліку активів в установах державного сектору здійснюють НП(С)БОДС, а саме: 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси», 127 «Зменшення корисності активів», 129 «Інвестиційна нерухомість», 131 «Будівельні контракти», 133 «Фінансові інвестиції», 134 «Фінансові інструменти», 136 «Біологічні активи».

Зазначено, відповідно до НП(С)БОДС 121 активами є ресурси, контрольовані суб'єктами державного сектору у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому, або матимуть потенціал корисності активи суб'єктів державного сектору [5]. Структуру активів суб'єктів державного сектору представлено через фрагмент активної частини Балансу (форма 1-дс) відповідно до НП(С)БОДС 101 та Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, де видно, що активи поділяються на нефінансові і фінансові [8].

Нефінансові активи є основною складовою активів суб'єктів державного сектору. Загалом, поняття «нефінансові активи» є новим для облікової термінології бюджетних установ. У нормативно-правовій базі, зокрема у НП(С)БОДС визначення цього поняття немає. У науковій роботі С.В. Свірко провела дослідження, в якій запропоновано інтерпретувати нефінансові активи як економічні ресурси нефінансового

характеру, контрольовані суб'єктом бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому [11, с.23].

До складу нефінансових активів включено: основні засоби, інвестиційна нерухомість, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, довгострокові біологічні активи, запаси, виробництво, поточні біологічні активи. Найбільшу частину нефінансових активів займають основні засоби. В обліковій термінології поняття «основні засоби» базувалось на чинній нормативно-правовій базі відповідного періоду та висвітлювалось у навчально-методичних матеріалах.

Зокрема, Атамас П. Й. визначав основні засоби як матеріальні цінності, які використовуються у діяльності установи протягом періоду, що перевищує один рік і поступово зменшуються у зв'язку з фізичним і моральним зносом [1, с.265]. За версією Джоги Р. Т., та ін. основні засоби визначено необоротними активами, які мають матеріальну форму, вартість яких становить понад 500 грн. за одиницю (комплект) [2, с.266]. На думку Шари Є. Ю., Андрієнко О. М., Жидеєвої Л. І., які визначали основні засоби як матеріальні активи, що використовує установа багаторазово і безперервно у ході виконання основних функцій, надання послуг, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить понад 1 рік, вартість яких без податку на додану вартість та інших платежів становить _ грн. за одиницю [13].

Особливої уваги потребує дослідження НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» (далі - НП(С)БОДС 121), який визначає методологічну основу формування в бухгалтерському обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про основні засоби суб'єктів державного сектору. Також важливим є проведення порівняльного аналізу НП(С)БОДС 121 із МСБОДС 17 «Основні засоби» на предмет їх гармонізації.

На сьогоднішній день, облік основних засобів суб'єктів державного сектору регулюється низкою нормативно-правових документів, основними з яких є: МСБОДС 17 «Основні засоби» [4], НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» [5] та розроблені Міністерством фінансів України Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору [7]. Зазначені документи регулюють методологічні основи формування у бухгалтерському обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про основні засоби на різних ділянках

облікового процесу. Однак між ними є невідповідність, які на практиці зумовлюють виникнення проблем як у процесі придбання таких активів, так і при їх експлуатації та ліквідації (реалізації).

Трактування категорії «основні засоби» відповідно до чинної нормативно-правової бази узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1 - Трактування категорії «основні засоби» відповідно до чинної нормативно-правової бази

Нормативний документ	Інтерпретація
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI	Основні засоби - матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
МСБОДС 17 «Основні засоби»	Основні засоби – матеріальні активи, що їх: а) утримує суб'єкт господарювання для використання у виробництві або постачанні товарів і наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.
НП(С)БОДС 121 «Основні засоби»	Основні засоби - матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року.

Узагальнено автором.

Як видно у МСБОДС 17 та НП(С)БОДС 121 трактування категорії «основні засоби» співпадає, що свідчить про відповідність та узгодженість нормативних документів між собою. Однак, у зазначених стандартах не визначено вартісний критерій основних засобів, а встановлено лише граничну вартість малоцінних необоротних матеріальних активів. Зовсім інше визначення пропонується у Податковому кодексі України, який у першу чергу встановлює вартісне обмеження на основні засоби, поділ основних засобів на групи, враховуючи терміни їх корисної дії та норми амортизації і методи нарахування амортизації [6].

Кожен суб'єкт державного сектору має свої галузеві особливості та специфіку діяльності, тому важливо зосередити свою увагу на вивченні однієї галузі. В статті проведено дослідження на прикладі діяльності закладів вищої освіти, зокрема за даними державного вищого навчального закладу (далі - ДВНЗ).

Спірні питання або невідповідність нормативно-правових документів щодо бухгалтерського обліку, зокрема активів доцільно прописати у Положенні про порядок бухгалтерського обліку активів, капіталу і зобов'язань закладів вищої освіти (далі-Положення), яке потрібно розробити головному розпоряднику бюджетних коштів.

З огляду на вказане, спершу у Положенні потрібно навести трактування категорії «основні засоби» відповідно до НП(С)БОДС 121 із визначенням вартісного критерію, яке матиме вигляд: основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються з метою використання їх у діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та задоволення потреб суб'єкта державного сектору, або здавання в оренду іншим особам, вартість яких перевищує 6000 гривень і використовуються, за очікуванням, більше одного року.

Зазначимо, що у НП(С)БОДС 121 не визначено види основних засобів за групами, а наведено тільки назви груп, таких як: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; тварини, багаторічні насадження та плодоносні рослини; інші основні засоби.

Види основних засобів за групами визначені у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору [7]. Однак, потребує вивчення група «Інші основні засоби», до якої можуть відноситись різні основні засоби, які не включені до вищезазначених груп.

Таким чином, враховуючи специфіку діяльності закладів вищої освіти у Положенні доцільно виокремити види основних засобів за певними групами, як наведено в табл. 2.

Як видно, основними групами основних засобів у закладах вищої освіти є земельні ділянки, будинки, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, тварини, багаторічні насадження та плодоносні рослини, інші основні засоби.

Таблиця 2 - Групи та види основних засобів для закладів вищої освіти

Назва групи основних засобів	Склад групи
Земельні ділянки	Земельні ділянки, отримані суб'єктом державного сектору
Будинки, споруди та передавальні пристрої	1) будинки виробничо-господарського призначення, зайняті органами управління, соціально-культурними та іншими установами; 2) будинки, що повністю чи переважно призначені для проживання; 3) стадіони, басейни, дороги, мости, пам'ятники, загорожі парків, скверів і загальних садів тощо; 4) лінії електропередач, трансмісії та трубопроводи з усіма проміжними пристроями, необхідними для трансформації (перетворення) і передачі енергії та для переміщення трубопроводами рідких та газоподібних речовин до споживача, кабельні та повітряні лінії зв'язку тощо; 5) гідротехнічні споруди
Машини та обладнання	1) вимірювальні прилади ; 2) регулюючі прилади та пристрої; 3) лабораторне обладнання ; 4) комп'ютерна техніка і її комплектуючі, електронні засоби обробки інформації; 5) медичне обладнання; 6) інші машини та обладнання
Транспортні засоби	1) рухомий склад залізничного, водного, автомобільного транспорту; 2) виробничий транспорт; 3) спортивний транспорт
Інструменти, прилади, інвентар	1) інструменти; 2) виробничий інвентар та приладдя; 3) господарський інвентар
Багаторічні насадження та плодоносні рослини	1) службові собаки; 2) декоративні тварини; 3) піддослідні тварини; 4) багаторічні насадження.
Інші основні засоби	1) декорації та театральні костюми; 2) інформаційні стенди, дошки; 3) атрибутика університету (прапори, банера, та ін.); 4) музейна атрибутика (при наявності музею); 5) теплосети (теплові батареї); 6) ліхтарі вуличні, залізні двері.

Джерело: [7]

Важливим аспектом у системі бухгалтерського обліку є визначення строків корисного використання основних засобів. Такі терміни визначені у додатку 1 Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектору [7] та Податковим кодексом України [6]. Для групи «Інші основні засоби» встановлено строк корисного використання 10-12 років, що на практиці є недосяжним.

Більшість закладів освіти, до цієї групи включають: декорації та театральні костюми, інформаційні стенди, ліхтарі вуличні, залізні двері, атрибутика університету, музейна атрибутика, теплосети, тощо. Очевидно, зазначені строки корисного використання для декорацій та театральних костюмів, атрибутики університету є занадто довгими.

Тому, пропонуємо у додатку 1 Положення визначити строки корисного використання для основних засобів, в тому числі до групи «Інші основні засоби» та встановити строки від 5-10 років.

Провівши теоретичне дослідження щодо визначення сутності та видів активів закладів вищої освіти, доцільно провести оцінку забезпеченості активами закладів вищої освіти.

За даними фінансової звітності, зокрема балансу ДВНЗ за 2017 р. проведено аналіз динаміки і структури активів (табл. 3).

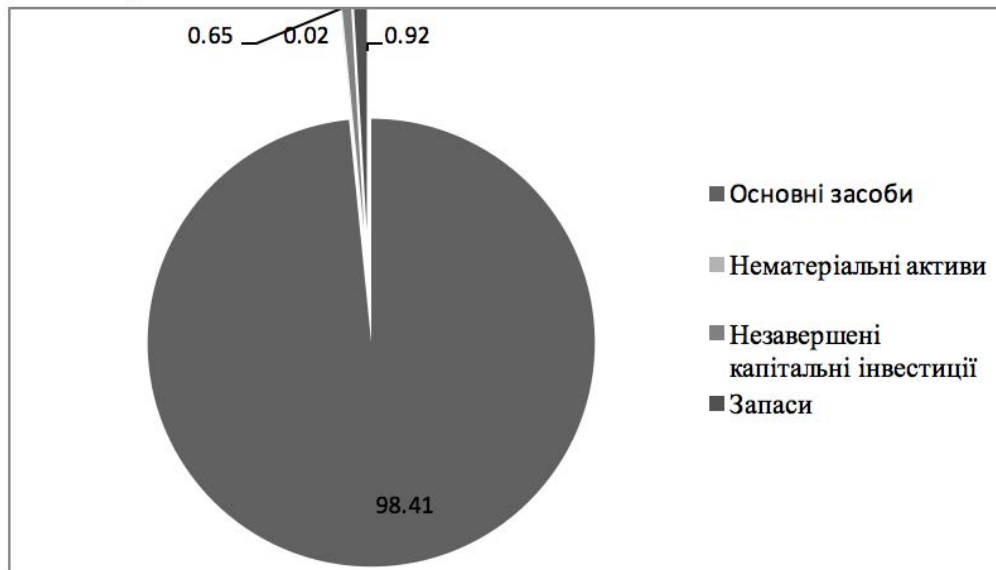
Таблиця 3 - Аналіз динаміки і структури активів ДВНЗ за 2017 р.

Показники	На початок звітного періоду	Питома вага, %	На початок звітного періоду	Питома вага, %	Відхилення		
					Грн.	Відносне, %	Структурне, %
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Нефінансові активи							
Основні засоби	393576957	96,62	397961798	96,19	4384841	1,11	-0,43
Нематеріальні активи	23334	0,01	62202	0,02	38868	166,57	0,01
Незавершені капітальні інвестиції	2168343	0,53	2634836	0,64	466493	21,51	0,10
Запаси	2337315	0,57	3740164	0,90	1402849	60,02	0,33
1	2	3	4	5	6	7	8
Усього за розділом I	398105949	97,73	404399000	97,75	6293051	1,58	0,02
II. Фінансові активи							
Довгострокова дебіторська заборгованість	491815	0,12	436519	0,11	-55296	-11,24	-0,02
Поточна дебіторська заборгованість:	2505735	0,62	3127152	0,76	621417	24,80	0,14
за розрахунками за товари, роботи, послуги	155506	0,04	268547	0,06	113041	72,69	0,03
за виданими авансами	17398	0,00	9009	0,00	-8389	-48,22	0,00
інша поточна дебіторська заборгованість	2332831	0,57	2849596	0,69	516765	22,15	0,12
Грошові кошти та їх еквіваленти розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів у:	6537526	1,60	5741904	1,39	-795622	-12,17	-0,22
національній валюті	6239731	1,53	5272580	1,27	-967151	-15,50	-0,26
іноземній валюті	297795	0,07	469324	0,11	171529	57,60	0,04
Усього за розділом II	9237281	2,27	9305575	2,25	68294	0,74	-0,02
Усього нефінансових і фінансових активів	407343230	100	413704575	100	6361345	1,56	-

Розраховано автором.

Як видно з табл. 1 в ДВНЗ вартість активів на кінець 2017 року становить 413704575 грн, зокрема нефінансові активи займають основну частину активів, вартістю 404399000 грн. При цьому за 2017 рік спостерігається позитивна динаміка, обсяги нефінансових активів зросли на 6293051 грн. (1,58%), а фінансових на 68294 грн. (0,74%). Зокрема, нефінансові активи займають основну частину активів - 97,75% порівняно з усього активами, а фінансові активи – 2,25%.

Наочно структуру нефінансових активів ДВНЗ на кінець 2017 р. наведено на рис. 1.



*Рис. 1. Структура нефінансових активів ДВНЗ на кінець 2017 р.
Побудовано автором.*

Як видно на рис. 2 найбільшу частку з поміж нефінансових активів займають основні засоби, в кінці року вони становили 98,41%; нематеріальні активи - 0,02%; незавершені капітальні інвестиції – 0,65%; запаси – 0,92%. Така структура нефінансових активів для закладів вищою освіти є прийнятною, оскільки саме нефінансові активи забезпечують функціонування діяльності закладів вищої освіти.

Наступним етапом аналітичного дослідження основних засобів є проведення аналізу динаміки і структури основних засобів ДВНЗ за 2017р. (табл. 5).

Як видно з табл. 5 на кінець 2017 року найбільшу частку основних засобів займають: земельні ділянки – 33,84%; будівлі, споруди та передавальні пристрої - 56,41%; машини та обладнання – 2,62%; транспортні засоби - 0,14%; інструменти, прилади, інвентар - 0,59%; тварини та багаторічні насадження - 0,01%; інші основні засоби - 0,06%.

Вартість земельних ділянок на кінець 2017 року становить 248517547 грн., варто зауважити, що 50% цією вартості відображені за нормативною оцінкою, а решта за експертною оцінкою. Відповідно до ст.13 Закону «Про оцінку земель» в бухгалтерському обліку усі земельні ділянки повинні відображатись за експертною оцінкою. Однак, на залучення експертів для проведення експертної оцінки всіх земельних ділянок в бюджетних установах відсутні бюджетні асигнування [9].

Така проблема виникає у більшості закладів вищої освіти, тому в Положенні потрібно встановити окремі обмеження щодо проведення оцінки земельних ділянок.

Таблиця 5 - Аналіз динаміки і структури основних засобів ДВНЗ за 2017 р.

Показники	Залишок на початок року		Питома вага, %		Залишок на кінець року		Питома вага, %		Відхилення первісної (переоціненої) вартості			Відхилення зносу		
	первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос	Грн.	Відн., %	Струк-не, %	Грн.	Відн., %	Струк-не, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Земельні ділянки	248 517 547	-	36,26		248 517 547	-	33,84		-					
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	368 281 033	251 089 102	53,74	86,06	414 193 493	295 747 472	56,41	87,94	45 912 460	12,47	2,67	44 658 370	17,79	1,87
Машини та обладнання	15 277 205	11 729 322	2,23	4,02	19 236 848	12 086 591	2,62	3,59	3 959 643	25,92	0,39	357 269	3,05	-0,43
Транспортні засоби	1 109 236	1 098 440	0,16	0,38	1 063 513	1 053 388	0,14	0,31	-45 723	-4,12	-0,02	-45 052	-4,10	-0,06
Інструменти, прилади, інвентар	4 304 340	4 004 474	0,63	1,37	4 363 161	4 059 620	0,59	1,21	58 821	1,37	-0,03	55 146	1,38	-0,17
Тварини та багаторічні насадження	75 881	16 163	0,01	0,01	75 881	19 196	0,01	0,01	0	0,00	0,00	3 033	18,77	0,00
Інші основні засоби	413 502	185 636	0,06	0,06	413 502	200 773	0,06	0,06	0	0,00	0,00	15 137	8,15	0,00
Бібліотечні фонди	33 442 007	16 721 893	4,88	5,73	32 273 328	16 137 488	4,40	4,80	-1 168 679	-3,49	-0,48	-584 405	-3,49	-0,93
Малоцінні необоротні матеріальні активи	12 893 725	6 435 623	1,88	2,21	13 130 219	6 542 551	1,79	1,95	236 494	1,83	-0,09	106 928	1,66	-0,26
Білизна, постільні речі, одяг та взуття	1 018 471	475 337	0,15	0,16	1 015 017	473 632	0,14	0,14	-3 454	-0,34	-0,01	-1 705	-0,36	-0,02
Разом	685 332 947	291 755 990	100	100	734 282 509	336 320 711	100	100	48 949 562	7,14	0,00	44 564 721	15,27	0,00

Розраховано автором

Таким чином, при відсутності бюджетних асигнувань на проведення експертної оцінки земельних ділянок, потрібно сформувати комісію за наказом керівника щодо прийняття рішення про тимчасове застосування нормативної оцінки землі, не більше ніж на два роки, за обсягами, що не перевищує 50% земельних ділянок, вартість яких встановлена за нормативною оцінкою. Таке рішення потрібно оформити шляхом формування відповідної комісії за наказом керівника та результати закріпити у розпорядчому документі про облікову політику бюджетної установи.

Висновки. За результатами проведеного дослідження встановлено, при відображенні в бухгалтерському обліку господарських операцій, суб'єктам державного сектору потрібно враховувати їх галузеву специфіку діяльності. У зв'язку з цим, за рекомендацією Міністерства фінансів України, визначено необхідність розробки головним розпорядникам бюджетних коштів Положення про порядок бухгалтерського обліку активів, капіталу і зобов'язань. В цьому Положенні потрібно висвітлювати спірні моменти, неузгодженість або невідповідність нормативно-правових документів щодо бухгалтерського обліку в бюджетних установах.

Таким чином, у Положенні для закладів вищої освіти, потрібно уточнити такі моменти, а саме: уточнити сутність категорії «основні засоби» із визначенням вартісного критерію; виокремити види основних засобів за їх групами, які притаманні установам державного сектору, зокрема закладам вищої освіти; встановити строки корисного використання окремо для кожної групи основних засобів.

Також в статті, проведено структурний аналіз основних засобів, результати якого дозволили зробити такі висновки: найбільшу частку основних засобів в закладах вищої освіти займають такі групи ОЗ, як: земельні ділянки, будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, тварини та багаторічні насадження, інші основні засоби.

Таким чином, в подальшому дослідженні, необхідним є розробка методологічних основ формування в бухгалтерському обліку інформації для визначених груп основних засобів на предмет їх визнання та первісної оцінки, переоцінки, амортизації, порядку вибуття та особливостей розкриття інформації у примітках до фінансової звітності відповідно до НП(С)БОДС, гармонізованих із МСБОДС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Атамас, П. Й. Облік у бюджетних установах [Текст]: навч. посіб./ Атамас П. Й. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
2. Джога, Р. Т. Облік у бюджетних установах [Текст]: підручник / Джога Р.Т., Сінельник Л. М., Дунаєва М. В.; за заг. ред. проф. Р. Т. Джоги.– К.: КНЕУ- 2006. – 483с.
3. Ловінська Л.Г., Сушко Н.І. Тенденції реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності державного сектору України / Л.Г. Ловінська, Н.І. Сушко // Фінанси України. – 2012. - Вип 7 – С. 84-100.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 17 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://195.78.68.18/minfin/document/81063/17a.pdf>.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 № 1202. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>
7. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору: наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 № 11 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/publish/article/main?art_id=407392&cat_id=407391.
8. Про затвердження Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>.
9. Про оцінку земель: закон України від 11.12.03 р. № 1378-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.
10. Свірко С.В. Модернізація бюджетного обліку як інструмент успішної інтеграції національної економіки до світового господарства / С.В. Свірко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - №5 – С.478-484.
11. Свірко С.В. Розвиток оцінки нефінансових активів у бюджетних установах: історичні традиції та сучасні тенденції / С.В. Свірко // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5 (III). – С. 23-34.
12. Сушко Н., Гізатуліна Л. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі /Н.Сушко, Л. Гізатуліна// Незалежний аудитор – 2012.– №6. – С. 56–57.
13. Шара, Є. Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях [Текст]: навч. посіб. / Є. Ю. Шара, О. М. Андрієнко, Л. І. Жидеєва. – К.: Центр учбової л-ри - 2011. – 440 с.
14. Iefymenko T. The Experience and Issues об IPSAS Implementation of Ukraine the Context Cooperation with the United Nations / T. Iefymenko, L. Lovinska // International Journal On Governmental Financial Management (IJGFM). – 2017. – Vol. XVII. – № 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.icgfm.org/journal/2017/vol1/4>.

УДК 005.95:005.336.1:005.562

**ВПЛИВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ
МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ****Пачева Н.О., к.е.н.***Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

В статті досліджено вплив трансакційних витрат на ефективність менеджменту персоналу. Встановлено, що в будь-якій господарській діяльності виникають трансакційні витрати, визначено природу їх виникнення (позитивні, негативні фактори). В роботі відзначено, що вплив трансакційних витрат на діяльність підприємства дає можливість приймати виважені результативні управлінські рішення для покращення роботи підприємства, а загалом призводить до отримання управлінською ланкою розгорнутої інформації, що дозволяє оперативно реагувати та ефективно розвиватись підприємству. В статті розглянуто сутність та види трансакційних витрат, які виникають під час взаємодії економічних агентів, з'ясовано їх місце в загальній результативності заходів ефективного менеджменту персоналу. Встановлено, що ефективний менеджмент, не можливий без врахування впливу трансакційних витрат, які відіграють значну роль в економічному успіху суб'єктів господарювання. Результати роботи можуть бути використані для подальших наукових досліджень і практичних розробках у сфері формування ефективного менеджменту персоналу підприємства.

Ключові слова: трансакційні витрати, менеджмент персоналу, підприємство, ефективне управління, ефективний менеджмент, економічний розвиток.

UDC 005.95:005.336.1:005.562

**THE IMPACT OF TRANSACTION COSTS ON EFFECTIVENESS
PERSONNEL MANAGEMENT****Pacheva N.O., Ph.D. in Economics***Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychnya*

In the article the impact of transaction costs on effectiveness personnel management is investigated. It is determined that transaction costs are offered in any economic activities, the nature of their creation is defined (positive and negative factors). In the article it is noted that the impact of transaction costs on the enterprise activities gives an opportunity to take weighted, profit-and-loss and managerial decisions for operational enhancement, and, in general, leads to receiving detailed information by management layer that allows for the enterprise to react quickly and to develop effectively. In article the essence and types of transaction costs, which arise in interaction with economic agents are investigated, their place in overall performance of procedures of effective personnel management is determined. It is discovered that effective management is not conceivable with no regard for transaction costs impact, which play an important role in economic success of business entities. Results of work can be used for further scientific

researches and practical studies in the sphere of formation of effective personnel management of the enterprise.

Keywords: transaction costs, personnel management, enterprise, efficient administration, effective management, economic development.

Актуальність проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання не можливе без витрат, досить вагоме місце в яких займають трансакційні. За вимогами часу для забезпечення ефективного функціонування підприємства виникла необхідність врахування такого специфічного виду витрат як трансакційні. У зв'язку з цим стає актуальним дослідження проблеми управління трансакційними витратами підприємства та їх впливу на ефективність менеджменту персоналу, вони як правило розосередженні між витратами підприємства і не входять в поле зору ціленаправленого управлінського впливу, саме це й спонукає до пошуку відповідей на посталі питання й зумовлює проведення даного дослідження, результати якого узагальнено в статті.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичне обґрунтування концептуальних основ трансакційних витрат і дослідження їхнього впливу на економічні процеси закладено у працях таких зарубіжних вчених: А. Алчіян [1], О. Вільямсон [2], Г. Демсец [3], Т. Еггертсон [4], К. Ерроу [5], Р. Коуз [6], П. Мілгром, Дж. Робертс [7], Д. Норд [8], Дж. Стіглер [9], С. Чунг [10] та інші. Сутність трансакційних витрат їх вимірювання та управління ними вивчали такі науковці, як С. Архієреєв [11], А. Біушкін [12], В. Бонарев [13], Н. Гришко [14], М. Данько [15], В. Дементьєв [16], О. Кириченко [17], Г. Кірейцев [18], Н. Ксенафонов [19], Л. Лисенко [20], Т. Матолич [21], І. Садовська [22; 23], В. Радаєв [24], С. Тимофіїв [25], А. Шаститко [26]. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до дослідження поняття «трансакційні витрати», однак детальнішого розгляду потребує дослідження проблеми впливу трансакційних витрат на ефективність управління персоналом.

Мета статті: проведення теоретичного дослідження поняття «трансакційні витрати», визначення їх місця в процесі управління персоналом підприємства та встановлення передумов побудови ефективної системи управління.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливими факторами результативного господарювання є створення ефективної системи управління витратами, в тому числі і трансакційними та зростання прибутковості підприємства за рахунок підвищення

ефективності менеджменту персоналу. Для збільшення кількості отриманих прибутків керівництво підприємства має володіти інформацією щодо розмірів трансакційних витрат і прибутків. Трансакційні витрати дають можливість будувати взаємовідносини у сфері виробничо-господарської діяльності з іншими економічними агентами.

Не зважаючи на значущість трансакційних витрат у веденні зовнішньоекономічної діяльності підприємств, вони недостатньо дослідженими залишаються у внутрішньофірмовому середовищі, а саме у сфері менеджменту персоналу.

Американський економіст Р. Коуз до поняття «трансакційні витрати» відносив витрати, які виникають під час збирання та обробки інформації, проведення переговорів та прийняття рішень, контролю та захисту виконання контрактів [6]. У статті «Природа фірми» автор наголосив, що необхідно щоразу при укладанні угоди «проводити переговори, здійснювати нагляд, налагоджувати взаємозв'язки, ліквідувати розбіжності», а все це несе додаткове витрачання коштів, називаючи ці витрати - «витратами ринкових трансакцій» [27].

Наслідуючи Р. Коуза, науковці виділяють різні види витрат, які формуються при здійсненні трансакцій, наприклад: Дж. Стіглер зосереджується на витратах отримання інформації; О. Вільямсон – на витратах опортуністичної поведінки; М. Дженсен та У. Меклінг – на витратах, що виникають у межах відносин «поручитель – виконавець»; А. Алчіан та Г. Демсетц – на координації між різноманітними ресурсами у процесі виробництва, а Й. Барцель – витратах вимірювання [23]. Т. Еггертссон вважав, що витрати які виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи і забезпечують свої права на власність [4].

Сутність трансакційних витрат науковці розкривають так: С. І. Архієреєв вважає витрати, що включають неявні витрати (втрати), які визначаються за альтернативним принципом, ...втрати однієї сторони супроводжуються трансакційним виграшем іншої сторони [11]; А. Шастітко розглядає витрати на трансакції як відносну цінність ресурсів, які використовуються для планування, адаптації та контролю за виконанням завдань у різних структурах, які впорядковують відносини між економічними агентами, що обмінюються правами власності [29]; В. В. Радаєв доводить, що трансакційні витрати, пов'язані з входом та

виходом на ринок, доступом до ресурсів, передачею, специфікацією та захистом прав власності, укладанням та обговоренням ділових угод [24]; Г. Кірейцев, підняв питання обліку трансакційних витрат та акцентував увагу на визначенні сутності та класифікаційних ознаках як основи методології їх обліку, контролю й аналізу в управлінні підприємством [18]. Отже, узагальнивши підходи дослідників до тлумачення цієї економічної категорії, можна констатувати, що трансакційні витрати – це витрати на пошук, збір та обробку інформації, витрати на укладання контрактів, ведення переговорів, адаптації працівників.

Однак, питання впливу трансакційних витрат на ефективність менеджменту персоналу сьогодні є недостатньо вивченим, це стосується низки проблем пов'язаних із ідентифікацією, обліком та аналізом цих витрат. Н. Л. Гавкалова, Т. А. Власенко провели дослідження впливу трансакційних витрат на ефективність менеджменту персоналу і встановили, що між розрахованими агрегованими змінними ефективності менеджменту персоналу і визначеним групами трансакційних витрат існує пряма залежність – збільшення трансакційних витрат спричиняє підвищення ефективності менеджменту персоналу. Вчені встановили, що негативний вплив трансакційних витрат на виробничо-організаційний фактор ефективності менеджменту персоналу дає підстави для подальшого аналізу з метою виявлення групи трансакційних витрат, зменшення яких є пріоритетним завданням для підприємства [28].

Трансакційні витрати виникають не лише під час взаємодії із зовнішніми економічними агентами, але і в межах ієрархічної структури самого підприємства. Дані витрати мають як позитивний, так і негативний вплив на економічну стійкість підприємства. Успішний розвиток підприємства здійснюється за допомогою людського капіталу (професійних кадрів) в нашому дослідженні - в контексті зниження трансакційних витрат. Тому необхідний пошук нових методів розвитку персоналу, як засобу підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, а саме: перекваліфікація/ перепідготовка, набуття професійних якостей, удосконалення кваліфікаційних характеристик.

Для розробки оптимально ефективних рішень функціонування та розвитку підприємства як керівники, так і менеджери всіх ланок повинні володіти максимальним обсягом інформації та оптимальним рівнем довіри серед усіх працівників підприємства. Робота персоналу має бути побудована на взаємодії між учасниками даної мережі. Отож, персонал

виходить на перший план в розвитку суб'єкта господарювання, а дослідження трансакційних витрат в управлінні стає досить актуальним. Рівень трансакційних витрат залежить від компетентності менеджерів (ефективний збір та обробка інформації, прийняття продуктивних рішень, передбачуваність негативних наслідків і запобігання їх виникнення, результативне ведення переговорів та укладання контрактів).

Проте, варто звернути увагу на негативний вплив трансакційних витрат, він базується на опортуністичній поведінці учасників мережі (корисність власних інтересів). Г. Беккер розкрив принцип цієї проблеми недотримання правил і законів загалом: людина зловживатиме довірою своїх контрагентів і порушить правила (закони) тоді, «якщо очікувана корисність від цієї дії перевищує корисність, яку він міг би отримати, використовуючи свій час і сили іншим чином» [30, с. 293]. При стійких довірчих відносинах в середині підприємства зменшується невизначеність і відбувається запобігання виникнення опортуністичної поведінки в мережі. Довіра обмежує опортуністичну поведінку, тому якщо підприємство функціонує як єдина мережа (команда), притримуючись установлених норм і цінностей, це приведе до зниження ступеня опортунізму і допоможе зробити прозорою поведінку співробітників. Трансакційні витрати важко піддаються ідентифікації та підрахунку. Виникнення даних витрат відбувається у випадках некваліфікованого виконання своїх обов'язків, передусім керівного складу підприємства та переслідування опортуністичних інтересів. Трансакційні витрати можуть формуватися ще на етапі підписання угод (контрактів) задля власної наживи наприклад: при закупівлі сировини або матеріалів не належної якості. Зниження кількості трансакційних витрат здійснюється за допомогою новітніх методів розвитку та підвищення кваліфікації адміністративного персоналу (менеджерів).

З іншого боку, позитивний вплив трансакційних витрат заключається у таких перевагах: привілеї у веденні господарської діяльності підприємства; одержання прибутку, що виправдовує понесені специфічні витрати.

Отож, на основі зазначеного вище можна виділити такі види трансакційних витрат на підприємстві: витрати на пошук і збір інформації; витрати через опортуністичну поведінку; витрати отримання індивідуальних пільг та привілеїв; витрати контролю виконання норм і

правил; витрати на адаптацію працівників. Розглянемо їх сутність та місце в менеджменті персоналу:

- витрати на пошук і збір інформації заключаються у затратах на дослідження та вибір оптимально ефективного рішення щодо прийняття на роботу кваліфікованого спеціаліста, що впливатиме на злагоджену та результативну роботу колективу (ефективна кадрова політика); вибір вигідного вектора роботи підприємства в цілому; витрати часу на відбір вдалих угод та контрактів та відсіювання неефективних проектів.

- витрати через опортуністичну поведінку – затрати понесені підприємством через переслідування власних корисних інтересів (ухилення від реалізації зобов'язань або несумлінне їх виконання);

- витрати отримання індивідуальних пільг чи привілеїв;

- витрати контролю виконання норм і правил – затрати на контроль дотримання встановлених норм та правил поведінки в соціальній мережі (на підприємстві);

- витрати на адаптацію працівників – це затрати сил та часу на освоєння нових норм і правил поведінки в колективі.

Зниження трансакційних витрат, які виникають як правило у сфері діяльності менеджерів, залежить від: їх рівня компетентності, комунікабельності, переконливості та підготовленості до переговорів чи укладання угод (контрактів). Менеджер має передбачити трансакційні витрати та обрати вигідний план дій. Навчання, стажування, курси підвищення кваліфікації створюють засади для розвитку персоналу, що зумовлює формування людського та соціального капіталу на підприємстві. Людський капітал не є уречевленим – він виступає у знаннях. Людський капітал, як і соціальний, збільшується у процесі використання.

Відмінність соціального капіталу від людського полягає в тому, що він втілюється в соціальних взаємовідносинах акторів, тому не є власністю конкретного суб'єкта. Схожість соціального капіталу з іншими видами капіталів полягає в тому, що для його збереження та відтворення необхідні інвестиції [31].

«Капітальна» складова соціального капіталу проявляється в його здатності знижувати трансакційні витрати, невизначеність і ризик, підвищувати ефективність використання специфічних активів та ін. Якщо фізичний капітал втілений в обладнанні та будівлях, то соціальний капітал

є нематеріальною субстанцією. Соціальний капітал втілений у відносинах і тому не може продаватися або передаватися в користування або володіння. «Соціальна» складова соціального капіталу виявляється в тому, що його носієм є сім'я, група, суспільство, а накопичення і використання відбувається у відносинах між друзями, колегами по роботі, просто незнайомими людьми. Соціальний капітал, як фізичний і людський капітали, полегшує виробничу діяльність. Через переваги в доступі до ресурсів соціальний капітал впливає на ефективність діяльності організації, суспільства, тобто соціальний капітал дозволяє швидше одержувати необхідну інформацію, скоріше знаходити фінансову, дипломатичну й суспільну підтримку для запланованих проектів. Отже, як правило трансакційні витрати виникають на підприємстві у таких відділах: кадрів, юридичному, маркетингу, збуту та ін., а їх носіями виступають самі працівники підприємства. Об'єм трансакційних витрат впливає на кінцевий результат роботи підприємства, тобто зниження кількості трансакційних витрат зменшує собівартість продукції/послуг, а їх раціональний рівень забезпечує конкурентні переваги підприємству на ринку, підвищення рентабельності, фінансової стабільності та зміцнення репутації. Управління трансакційними витратами дає можливість підприємству оперативно приймати ефективні управлінські рішення через своєчасний збір і обробку інформації, яка надходить з усіх відділів підприємства де виникають ці витрати.

Висновки. Проведене дослідження показало, що трансакційні витрати впливають на ефективність менеджменту персоналу. Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу налаштовує процес створення трансакційних витрат, впливаючи на їх об'єм. Зниження їх кількості залежить від рівня професійної кваліфікації персоналу і може бути реалізоване за допомогою навчання, стажування, підвищення кваліфікації персоналу. Отож, управління трансакційними витратами полягає в запобіганні потенційно неефективним витратам, дає змогу управлінській ланці одержувати достовірну інформацію та приймати виважені управлінські рішення, а раціональний їх рівень на підприємстві є одним із факторів ефективного менеджменту.

Підводячи підсумки, вважаємо за необхідне, звернути увагу на значущість трансакційних витрат як фактору ефективного менеджменту персоналу, вони впливають на підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому. Чим менший об'єм трансакційних витрат понесе

підприємство, тим більше вигод в перспективі отримує. Проаналізована нами проблематика окреслює актуальність та перспективи подальшого дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алчиян А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиян, Г. Демсец // Вестник молодых ученых. – 2002. – № 1. – С. 114–129.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма / Оливер Уильямсон. – Лениздат, 1996. – 197 с.
3. Demsetz H. Cost of transacting / H. Demsetz // Quarterly Journal of Economics. 1968. – Vol. 81, №1. – P. 33–35.
4. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Трауинн Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
5. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – Т. 1. – № 2. – С. 53–68.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Рональд Коуз. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
7. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб. : Экон. шк., 1999. – Т. 1. – 472 с.
8. North D. Institutions / D. North // Journal of Economic Perspectives. – 1991. – Vol. 5, № 1. – P. 97–112.
9. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. Теория фирмы / Джордж Стиглер. – СПб. : Экон. шк., 1995. – 522 с.
10. Chueng S. On the New Institutional Economics / S. Chueng // Contract Economics: Blackwell Publishers. – 1992.
11. Архиреев С. И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный транзакционный сектор экономики / С. И. Архиреев // Постсоветский институционализм. – Донецк, 2005. – С. 263–285.
12. Биушкин А. В. Роль транзакционных издержек в процессе совершения сделок / А. В. Биушкин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2006. – № 1. – С. 189–193.
13. Бонарев В. В. Теоретичні засади управління транзакційними витратами для ефективного розвитку підприємства / В. В. Бонарев // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. - № 5. – с. 10-14.
14. Гришко Н. В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Гришко // Проблеми матеріальної культури – Економічні науки. – Режим доступу : http://lukyanyenko.at.ua/_ld/2/208____.pdf.
15. Данько М. С. Теоретико-методологічний аспект визначення транзакційних витрат / М. С. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36–46.
16. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть / В. В. Дементьев // Постсоветский институционализм. – Донецк, 2005. – С. 102–126.

17. Кириченко О. А. Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності / О. А. Кириченко, І. А. Белоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 97–104.
18. Кирейцев Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: Научный доклад. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – 76 с.
19. Ксенафонтов Н. В. Обоснование роли трансакционных издержек в формировании рынка мягких факторов предпринимательской деятельности / Н.В. Ксенафонтов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2010. – № 2. – С. 15–19.
20. Лысенко Л. И. О сущности и классификации трансакционных издержек / Л.И.Лысенко, Е.И.Сухенко // Вісник СевДТУ. – 2008. – № 92. – С. 134-138.
21. Матолич Т. Б. Управління трансакційними витратами малого і середнього підприємництва як передумова посилення інноваційної активності економіки / Т. Б. Матолич // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 54–59.
22. Садовська І. Б. Сутність і класифікація трансакційних витрат як об'єкта обліку / І.Б.Садовські // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С. 116-119.
23. Садовська І. Теорія трансакційних витрат: генеза і сучасність функціональна економіка економіст / І. Садовська, Ю. Биховець // Економіст. – 2012. -№4. – С. 64-66
24. Радаев В. В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек / В.В. Радаев // Общество и фирмы.–1999. – № 6 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecsocman.hse.ru/data/209/333/1217/002rADAEW.pdf>
25. Тимофіїв С. В. Трансакційні витрати як об'єкт обліку і контролю: мікро та макроекономічний підходи / С. В. Тимофіїв // Вісник Дніпропетровського університету. – 2010. – № 4. – С. 102–107.
26. Шаститко А. Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 65–86.
27. Coase R. H. The nature of the firm/R.H.Coase // Economics. – 1937. – V.4 (5).
28. Гавкалова Н. Л. Дослідження впливу трансакційних витрат підприємства на ефективність менеджменту персоналу на прикладі підприємств Харківського регіону / Н. Л. Гавкалова, Т. А. Власенко // Теорія та практика державного управління. - 2011. - Вип. 1. - С. 204-210. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2011_1_33
29. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е.Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
30. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории : пер. с англ. / Г. Беккер. – М. : ГУ–ВШЭ, 2003. – 672 с.
31. Пачева Н.О. Соціальний капітал як основа розвитку ефективного менеджменту // Международное научное издание. Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3 (44). Том 7. – Иваново: Научный мир, 2016. – С. 4-8.

УДК 65.011.8.330

**ЕКОНОМІКО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА****Пономарьов С.В., к.е.н.***Харківський національний університет радіоелектроніки*

У статті поставлено завдання наукового пошуку щодо теоретико-методологічних принципів формування стратегії підприємства, а також визначення виробничих сфер її реалізації. Соціально-економічні трансформації, які проводяться в Україні, постійні зміни законодавства, неефективне державне регулювання, високий рівень корупції та тіньової економіки – все це ускладнює нормальне функціонування підприємств. Як науковий підхід обрані теоретико-методологічні принципи конструювання стратегії підприємства: холистичний антропоморфізм; або методологічний індивідуалізм (редукціонізм); повна раціональність; обмежена раціональність; реактивний зв'язок; проактивний зв'язок; монополні ренти; рикардинські ренти; шумпетеріанські ренти. Результатом наукової статті є запропонований інструментарій формування стратегії підприємства, в основі якого використовуються теоретико-методологічні принципи. Такий підхід відкриває можливості для розробки методичних положень для реального впровадження стратегії.

Ключові слова: стратегія підприємства, стратегічне управління, типологія стратегій, господарська поведінка, конкурентні переваги, господарська поведінка.

УДК 65.011.8.330

**ECONOMIC AND TECHNOLOGICAL PRINCIPLES
OF THE STRATEGY OF ENTERPRISE FORMATION****Ponomarev S., PhD in Economics***Kharkov national university of radio electronics*

The scientific research on theoretical and methodological principles of the strategy enterprise formation, as well as definition of production spheres of its implementation, has been put out as a task of the article. It has been proved that socio-economic transformations that have been taking place in Ukraine, constant changes in legislation, ineffective state regulation, high levels of corruption and the shadow economy complicate the normal functioning of enterprises. Theoretical and methodological principles of constructing a strategy for an enterprise have been chosen as a scientific approach. They are: holistic anthropomorphism; or methodological individualism (reductionism); complete rationality; limited rationality; reactive bond; proactive connection; monopoly rentals; Ricardian rentals; Schumpeterian rents. The toolkit for the formation of enterprise strategy, which is based on theoretical and methodological principles, has been proposed. It opens up opportunities for developing methodological guidelines for the realization of a strategy.

Keywords: strategy of enterprise, strategic management, types of strategies, economic behavior, competitive advantages, economic behavior.

Актуальність проблеми. Бурхливі соціально-економічні трансформації, які відбуваються в Україні, постійні зміни господарського законодавства, неефективне державне регулювання, високий рівень корупції та тінізації економіки – усе це значно ускладнює нормальне функціонування підприємств, подекуди унеможлиблює прийняття управлінських рішень, розрахованих на тривалу перспективу. За таких умов для вітчизняних підприємств визначення стратегії розвитку є доволі непростим завданням. Відтак виявляється корисним виділити й узагальнити аналітичні прийоми конструювання стратегій, визначити можливості їх застосування у вітчизняній економіці.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Стратегія підприємства як самостійний розділ досліджень з менеджменту починає виокремлюватися у 60-ті рр. ХХ ст. [1, с. 8; 2; 3, с. 48] під впливом зростання динамізму зовнішнього середовища [3, с. 42-48]. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється у спеціальній літературі концептуалізації стратегій бізнес-організацій, єдине, загальновизнане тлумачення поняття «стратегія підприємства» наразі відсутнє. Проте у цих дослідженнях поза увагою опиняються деякі важливі питання. По-перше, стратегії, поєднані спільними родовими ознаками, доволі часто ґрунтуються на протилежних методологічних принципах. Так, ресурсні концепції можуть спиратися на принцип методологічного індивідуалізму, коли акцент у вивченні стратегічної поведінки переноситься з підприємства як системи на вивчення поведінки індивідів у його складі. Водночас одна з найбільш відомих ресурсних концепцій – концепція динамічних здібностей [4], спирається на холістичне сприйняття підприємства. По-друге, більшість концепцій стратегії виходить з її розуміння як засобу підтримки конкурентних переваг, залишаючи цілковито невизначеним питання про діяльність підприємства-монополіста. З огляду на це виявляється корисним узагальнити теоретико-методологічні принципи формування стратегії підприємства та визначити сфери їх застосування у вітчизняній економіці.

Метою статті є виділення та узагальнення теоретико-методологічних принципів формування стратегії підприємства, а також визначення сфери їх застосування у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийнято вважати, що метою стратегічного управління підприємством є створення та підтримка конкурентних переваг, які забезпечують йому недосяжні для суперників

ренти [1, с. 7; 4, с. 134]. Відповідно, стратегія стає способом дій, спрямованих, по-перше, на визначення цих переваг, по-друге, на їх реалізацію. Різними авторами, як правило, використовуються декілька аналітичних прийомів конструювання стратегії. Найбільш продуктивними, на нашу думку, є спроби систематизувати підходи до визначення стратегії, спираючись на теорії фірм, адже теорії фірм є своєрідною інтелектуальною платформою сучасних концепцій стратегій. Спробуємо виділити ті методологічні принципи, які становлять необхідні концептуальні засади конструювання стратегій. До їх числа, на нашу думку, можна віднести такі (таблиця 1):

1. *Принципи органічної побудови підприємства – холістичний антропоморфізм або методологічний індивідуалізм (редукціонізм)*, які визначають способи розподілу повноважень та відповідальності всередині підприємства, а також способи координації дій, спрямованих на досягнення цілей. Холістичний антропоморфізм передбачає, що підприємство як інститут є первинним по відношенню до індивідів, які його утворюють. Через це підприємство може ставати носієм певних специфічних ресурсів (організаційних рутин – нормальних та передбачуваних зразків поведінки; динамічних здібностей – здатностей підприємства модифікувати та переглядати свої компетенції відповідно змінам зовнішнього середовища; ключових компетенцій), завдяки використанню яких і забезпечуються конкурентні переваги. У такому випадку змістом стратегії підприємства є формування специфічних ресурсів або інститутів та організація їх використання. Важлива роль у цьому процесі відводиться самому підприємству.

Методологічний індивідуалізм виходить з того, що дії підприємства пояснюються особливостями взаємодії окремих індивідів. Підприємство розглядається не як цілісний об'єкт, а як сукупність індивідів або їх груп. При цьому інтереси різних груп носять, як правило, суперечливий характер. Відповідно, дії фірми розглядаються як спроби розв'язати перманентний конфлікт інтересів. За таких умов змістом стратегії підприємства стає, по-перше, сукупність правил прийняття рішень щодо розподілу різноманітних ресурсів між окремими індивідами (їх групами) та особливості внутрішньофірмової координації, по-друге, пошук та закріплення сталих інституціональних форм пом'якшення внутрішньої конфліктності. Описані теоретико-методологічні підходи мають дещо різні сфери застосування.

Так, холістичний антропоморфізм зазвичай використовується при

Таблиця 1 - Теоретико-методологічні принципи конструювання стратегії підприємства

Особливості підприємства як об'єкту дослідження	Теоретико-методологічні принципи, на яких ґрунтуються уявлення про особливості підприємства	Концепції стратегій, які ґрунтуються на використанні принципу
Органічна побудова підприємства	Холістичний антропоморфізм – принцип, згідно з яким підприємство наділяється властивостями, притаманними виключно індивідам	Концепція динамічних здібностей Школа проектування
	Методологічний індивідуалізм (редукціонізм) – принцип, згідно з яким дії підприємства пояснюються особливостями взаємодії окремих індивідів	Школа проектування Ресурсна концепція Процесний підхід Поведінкова теорія
Організаційна та індивідуальна поведінка	Повна раціональність – принцип, згідно з яким суб'єкт приймає рішення, орієнтуючись на максимальний економічний результат та мінімально можливі витрати ресурсів	Школа проектування Школа планування Концепція конкурентних сил Концепція стратегічного конфлікту
	Обмежена раціональність – принцип, згідно з яким суб'єкти прагнуть діяти раціонально, але насправді володіють такими можливостями обмежено. Різновидом є органічна раціональність – принцип, згідно з яким поведінка суб'єкта органічно поєднується з відповідними інституціональними умовами часу та місця	Ресурсна концепція Теорія спонтанної стратегії Теорія логічного інкременталізму
Зв'язок з оточуючим середовищем	Реактивний зв'язок – дії підприємства зумовлюються зовнішніми обставинами та є реакцією на передбачуваний розвиток подій в оточуючому середовищі та на загострення конкуренції	Школа проектування Школа планування
	Проактивний зв'язок – заздалегідь визначені дії підприємства спрямовуються на передбачення дій суб'єктів зовнішнього середовища та посилення позицій у конкурентній боротьбі	Концепція динамічних здібностей Теорія стратегічного конфлікту Школа підприємництва
Конкурентні переваги	Монопольні ренти – ренти, які отримує підприємство, що має ринкову владу та здатне завдяки їй впливати на ціну	Концепція конкурентних сил Теорія стратегічного конфлікту
	Рікардіанські ренти – ренти, які створюються внаслідок існування розбіжностей умов використання ресурсів, які є однорідними	Традиційний ресурсний підхід
	Шумпетеріанські ренти (ренти інноватора) – ренти, які виникають внаслідок нижчих, ніж у конкурентів витрат, або внаслідок унікальності принципово нового продукту; мають тимчасовий характер.	Процесний підхід Концепція динамічних здібностей Підприємницька школа

Складено автором.

розробці стратегій великих бюрократизованих підприємств або технологічно складних виробництв, коли відсутність ефективних організаційних рутин значно ускладнює процес прийняття рішень. Водночас слід зазначити, що в умовах реорганізації підприємства конструювання стратегії на принципах холістичного антропоморфізму неможливо, оскільки у цей час втрачаються надіндивідуальні інститути, відбувається руйнування ключових компетенцій підприємства. Практичне втілення принципу методологічного індивідуалізму можна спостерігати у стратегіях підприємств, яким властивий посилений вплив індивідів та їх груп на процеси розподілу ресурсів. За таких умов визначення цілей підприємства та правил прийняття рішень викривлюється на користь найбільш впливових груп (профспілок, мажоритарних акціонерів, менеджменту тощо). У вітчизняному господарському середовищі використання принципів методологічного індивідуалізму зумовлене насамперед невизначеністю прав власності. Нечіткість їх специфікації змушує менеджмент підприємства при прийнятті стратегічних рішень орієнтуватися на підтримку контактів з органами державної влади, що складає передумови повноцінної реалізації законно набутих прав.

2. *Принципи організаційної та індивідуальної поведінки – повна раціональність, обмежена раціональність (зокрема, органічна раціональність)*, які визначають способи взаємодії індивідів та їх груп всередині підприємства, а також причини і фактори, що їх зумовлюють.

Вважається, що процес прийняття стратегічних рішень не наражається на фактор невизначеності: зовнішнє середовище є сталим, а менеджери володіють необмеженими здібностями з обробки інформації та діють виключно в інтересах максимізації прибутку підприємства. Однією з найбільш відомих спроб використати цей принцип при конструюванні стратегій є метод SWOT-аналізу, розроблений К. Ендрюсом. SWOT-аналіз дав можливість одночасно аналізувати фактори внутрішнього та зовнішнього середовища та конструювати стратегію фірми у конкретній ситуації. Проте вихідні посилки методу оцінюються як нереалістичні. Так мало ймовірно, що керівництво організації може володіти повним та беззаперечним знанням про сильні та слабкі сторони організації, а також точно передбачити зміни у зовнішньому середовищі.

Цього недоліку позбавлений принцип обмеженої раціональності, який передбачає, що суб'єкти тільки прагнуть діяти раціонально, але насправді їх можливості щодо отримання та обробки інформації є обмеженими. Тому при розробці стратегії обираються не оптимальні, а задовільні альтернативи. Комплементарним до цього принципу є

принцип органічної раціональності, згідно з яким поведінка суб'єкта органічно поєднується з відповідними інституціональними умовами. Принцип обмеженої раціональності становив необхідне теоретичне підґрунтя для виникнення агентської теорії корпоративного управління. Її предметом став конфлікт інтересів власників та менеджерів, причини виникнення якого вбачалися в асиметричному доступі до інформації.

Слід зазначити, що у сучасних умовах принцип повної раціональності вичерпав можливості пояснення організаційної та індивідуальної поведінки. Формування стратегії розглядається як взаємодія між індивідуальними учасниками організації та соціальною системою, всередині якої вони діють. Важливість використання принципу обмеженої раціональності при формуванні стратегії у вітчизняних соціально-економічних реаліях зумовлюється, насамперед, значною асиметрією інформації, підвищеною нестабільністю інститутів, значними трансакційними витратами на захист прав власності. Невід'ємною складовою стратегії за таких умов постає пошук механізмів балансування економічних інтересів, заснованих не на антагонізмі, а на партнерстві та співпраці, а також обґрунтування критеріїв задовільності при прийнятті рішень.

3. *Принципи зв'язку з оточуючим середовищем – реактивний або проактивний*, які визначають способи координації господарських відносин підприємства з суб'єктами поза його межами.

Реактивний принцип передбачає, що дії підприємства зумовлюються зовнішніми обставинами та є реакцією на непередбачуваний розвиток подій в оточуючому середовищі та загострення конкуренції. Відповідно, стратегія підприємства значною мірою залежить від дій, які вчиняють суб'єкти оточуючого середовища. Реактивні принципи конструювання стратегій були характерні для початкового етапу розвитку теорії стратегічного управління. Так, у роботах школи проектування, школи планування призначенням стратегії вбачалася оптимальна стиковка підприємства з його зовнішнім середовищем. Проактивний принцип формування стратегії протилежний за змістом: підприємство не пристосовується до змін в оточуючому середовищі, а передбачає дії суб'єктів оточуючого середовища та вживає необхідні заходи для збереження конкурентних переваг. Сучасні теорії стратегій орієнтують підприємство на випереджаюче створення та розвиток унікальних ресурсів та здібностей (концепція ключових компетенцій, концепція динамічних здібностей).

Цікаво, що стратегія хоча і сприймається як заздалегідь визначені дії у відповідь на передбачення змін у зовнішньому середовищі, вона не є чимось застиглим, незмінним. Навпаки, проактивні стратегії розвиваються інкрементально (невеликими, послідовними кроками): зберігаючи гнучкість та беручи до уваги накопичений досвід, підприємство просувається від загальних ідей до дедалі конкретніших положень та завдань. Важливу роль у цьому процесі відіграє організаційне навчання, внутрішньофірмовий обмін знаннями та інформацією. Зрозуміло, що у сучасних умовах господарювання, коли оточуюче середовище швидко змінюється, реактивний принцип майже не застосовується. Для збереження власних позицій підприємство скоріше обере проактивний принцип взаємодії з оточуючим середовищем.

Усе це призводить до трансформації проактивного принципу формування стратегії: змістом стратегії стає не створення внутрішньофірмових інститутів, а інституціоналізація взаємодії підприємства з оточуючими зовнішніми суб'єктами. Причому чим сильніше впливає суб'єкт на процес суспільного розподілу, тим складніше зацікавленим сторонам досягти консенсусу. Особливо важко інституціоналізація відбувається, якщо однією зі сторін є держава.

4. Принципи забезпечення конкурентних переваг – монопольні ренти, рикардіанські ренти, шумпетеріанські ренти, які визначають способи формування та використання недоступних суперникам рент.

Джерелом монопольних рент є привілейовані ринкові позиції. Підприємства здатні отримувати монопольні ренти лише тоді, коли вони здатні стримувати конкурентні сили, які прагнуть звести економічні доходи до нуля [4, с. 137]. Виходячи з цього, змістом стратегії підприємства є ринкове позиціонування, спрямоване на захист від впливу конкурентних сил. Причому структура галузі відіграє провідну роль при визначенні та обмеженні стратегічних дій. Саме цей підхід властивий для концепції конкурентних сил М. Портера. Іншою концепцією, яка вбачає провідну роль використання ринкової влади у формуванні рент, є концепція стратегічного конфлікту К. Шапіро. Згідно з нею, підприємство може впливати на конкурентів, маніпулюючи ринковим середовищем (створення не вигідних умов бізнесу за допомогою стратегічних інвестицій, цінових стратегій, подачі ринкових сигналів та контролю за інформацією). Призначенням стратегії є вплив на поведінку конкурентів через подачу ринкових сигналів [4, с. 138-139]. Підкреслимо, що монопольна рента створюється на рівні галузі, ринку, а не на рівні фірми.

Рікардіанські ренти отримують власники рідкісних, специфічних відносно підприємств ресурсів, результати використання яких важко продати на ринках проміжних продуктів. Тобто джерелом конкурентних переваг є не вигідність позиції у галузі, а безпосередньо «діяльність підприємства, яка передує товарним ринкам» [4, с. 142]. Виходячи з того, що контроль над рідкісними ресурсами є джерелом отримання економічного прибутку, змістом стратегії може стати набуття підприємством нових організаційних навичок, внутрішньофірмове управління знаннями, навчання підприємства – тобто акумулювання організаційних та нематеріальних активів. У системному вигляді цей підхід представлено у більшості ресурсних концепцій стратегій. Шумпетеріанські ренти (ренти інноватора) виникають внаслідок нижчих, ніж у конкурентів витрат, або внаслідок унікальності принципово нового продукту та мають тимчасовий характер. Принцип шумпетеріанських рент як способу утримання конкурентних переваг покладений в основу концепції динамічних здібностей – здібностей підприємства модифікувати та переглядати свої компетенції для досягнення відповідності динамічному зовнішньому середовищу. Центральним питанням стратегії стає прийняття рішень щодо вибору конкурентних довгострокових курсів розвитку та строків зміни цих курсів [4, с. 146].

У вітчизняних господарських умовах до названих способів формування та використання недоступних суперникам рент додається ще один – рента влади, яка формується за рахунок штучного зниження витрат ведення бізнесу (заниження у порівнянні з ринком вільної конкуренції цін на виробничі ресурси, неналежна оплата праці, ухилення від оподаткування, ігнорування прав міноритарних акціонерів, отримання пільгових державних кредитів тощо). Проте, на відміну від монопольних рент, джерелом яких є ринкова позиція у галузі, рента влади у вітчизняних умовах має джерелом доступ до державних владних інститутів. Відповідно, невід'ємним компонентом стратегії підприємства стають підтримка контактів з державними органами та інвестиції у владу. За таких умов держава перетворюється на джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав. На думку вітчизняних дослідників, основна причина цього явища – неефективне інституціональне середовище, у тому числі вади інституту власності: концентрація власності у вузького кола осіб, використання інституту влади як інструменту легалізації прав власності та обмеження доступу третіх осіб до комерційно привабливих видів економічної діяльності, складність забезпечення суспільного контролю над

використанням державних корпоративних прав [5, с. 87-88; 6, с. 65; 7, с. 29; 8, с. 235; 9, с. 180; 10, с. 51].

Висновки. Сучасна теорія стратегічного управління характеризується розмаїттям типологій стратегій підприємства. Проте це природне явище, оскільки складність підприємства як соціально-економічного суб'єкту господарських відносин унеможлиблює виокремлення єдиних, чітких критеріїв класифікації стратегій. Враховуючи, що інтелектуальною платформою сучасних концепцій стратегій є неортодоксальні теорії фірми, було зроблено спробу систематизувати аналітичні прийоми конструювання стратегій, спираючись саме на теорію фірми. Перспективи подальших досліджень у цій сфері пов'язані з аналізом та оцінкою доцільності використання виділених теоретико-методологічних принципів в умовах певної галузі, сфери виробництва, або, навіть, окремого підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Катькало, В. С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка [Текст] / В. С. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 7-30.
2. Катькало, В. С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы [Текст] / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – Сер. Менеджмент. – № 2. – С. 3-21.; № 3. – С. 3-26.
3. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф ; пер. с англ. – СПб : Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. Тис, Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление [Текст] / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Сер. 8. – 2003. – Вып. 4. – С. 133-171.
5. Дементьев, В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Электронный ресурс] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневский // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 81-95. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/pochemu-ukraina-ne-innovatsionnaya-derzhava-institutsionalnyu-analiz>
6. Овсієнко, О. В. Держава як джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав в Україні [Текст] / О. В. Овсієнко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2014. – № 4. – с. 59-68.
7. Ущатовський К.В. Теоретико-методологічні принципи формування стратегії підприємства / К.В. Ущатовський // Проблеми науки. – 2015. №6. – с. 28-34.
8. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф; пер. с англ.. – М.: Экономика, 1989. – 303 с.
9. Костін Д.Ю. Енергетика: мотивація персоналу: монографія / Д.Ю. Костін. – Х: ООО «Компанія СМІТ», 2014. – 260 с.
10. Dilorenzo, T.J. The Myth of Natural Monopoly / T.J. Dilorenzo // The Review of Austrian Economics. – 1996 / – Vol. №2. – P. 43-58

УДК 658.114.3

**ОЦІНКА ЗРІЛОСТІ МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОГО
КОНТРОЛЮ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ТОВАРИСТВІ****Сердюков К. Г.***Харківський інститут фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

Розвиток корпоративного сектору національної економіки неможливий без організації та забезпечення постійного удосконалення процесів та механізму розподілу й реалізації корпоративного контролю. Лише достатній рівень зрілості даного механізму дозволяє нівелювати численні корпоративні конфлікти які об'єктивно присутні у будь-якому господарському товаристві. Мета статті полягає у розвитку теоретико-методологічних засад розподілу та реалізації корпоративного контролю в господарському товаристві на основі оцінювання рівня зрілості процесів контролю. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як експертне оцінювання та шкала Раша. В рамках проведеного дослідження висунуто ряд авторських гіпотез щодо можливості застосування з відповідною адаптацією моделей та підходів до оцінювання зрілості процесів для оцінювання зрілості механізму корпоративного контролю в господарському товаристві. В рамках доведення даних гіпотез визначено агреговані напрямки оцінювання зрілості, до яких віднесено: зрілість процесу розподілу корпоративного контролю, роботу механізму реалізації корпоративного контролю, зрілість процесів перегляду параметрів або трансформації корпоративного контролю та зрілість архітектури реалізації корпоративного контролю. В рамках деталізації кожного з означених напрямків розроблено систему показників, співвіднесених з рівнями зрілості корпоративного контролю. Приведення даних показників до бінарного вигляду зробило можливим застосування шкали Раша для оцінювання рівня зрілості та розрахунку його інтегрального значення. Оцінювання рівня зрілості механізму корпоративного контролю в господарському товаристві дозволяє визначити орієнтири для покращення процесу розподілу та реалізації корпоративного контролю. Також таке оцінювання дає змогу ідентифікувати складові елементи механізму контролю, які не відповідають поточному стану розвитку корпоративних відносин у господарському товаристві.

Ключові слова: корпоративний контроль, господарське товариство, рівень зрілості, шкала Раша, механізм корпоративного контролю

UDC 658.114.3

**THE MATURITY LEVEL OF JOINT-STOCK COMPANY
CORPORATE CONTROL MECHANISM ESTIMATION****Serdyukov K.***Kharkiv Institute of Finance of**Kiev National Trade and Economic University*

The development of the national economy corporate sector requires the corresponding development for the mechanism of corporate control implementation. Also, it requires

the ensuring of the corporate control distribution processes continuous improvement. Only a sufficient level of this mechanism maturity allows smoothing over the corporate conflicts appearance which objectively presents in any business association or joint-stock company. The article aims to develop the theoretical and methodical approach to corporate control in a business community or joint-stock company distribution and implementation which based on maturity level of control processes evaluation. In this article we have used general and specific scientific methods of research, such as expert evaluation and Rash-scale. As part of the research some author hypotheses have been put forward. These hypotheses are about the possibility of transferring the models and approaches to business-processes maturity assessing with appropriate adaptation over the evaluation of maturity level for the mechanism of corporate control in a business community. Ensuring the reliability of these hypotheses gives the possibility to determine the aggregated directions of maturity estimation. These directions are the maturity of the corporate control distribution process, the maturity of the corporate control mechanism activity, the maturity of the corporate control transformation or review process, the maturity of the corporate control implementation architecture. Detailed elaboration develops the system of indicators for each of given directions all of which correlated with offered levels of the corporate control maturity. Bringing these indicators to a binary look has made it possible to apply the Rash-scale for each level of maturity assessing and calculating the integral value of corporate control maturity. Assessing the maturity level of business community corporate control mechanism provided an opportunity to identify the improving way for corporate control distribution and implementation. Such assessment also helps to identify the elements of the corporate control mechanism which not corresponded with the current state of corporate relations in a business community or joint-stock company.

Keywords: corporate control, joint-stock company, level of maturity, Rash's scale, the corporate control mechanism

Актуальність проблеми. Розповсюдження акціонерної форми ведення бізнесу спричинило появлення та розвиток такого феномену сучасної економіки як корпоративний контроль. Об'єктивною причиною цьому виступає природне бажання власників відстежувати траєкторію розвитку своїх підприємств та вносити корективи в лінію їх стратегічної поведінки. Разом з тим, в зону інтересів окремих економічних суб'єктів потрапляє не стільки стратегія, скільки віддача від вкладень в капітал підприємства, що оцінюється, наприклад, показниками вартості пакетів корпоративних прав чи прибутку на акцію. Об'єктивні розбіжності між стратегічними та портфельними інвесторами спричинили появу різних підходів щодо логіки реалізації корпоративного контролю. Водночас слід звернути увагу, що наявність декількох власників пакетів корпоративних прав господарського товариства доволі часто спричиняє появу корпоративних конфліктів, які виникають через об'єктивні розбіжності в

інтересах власників. У даному випадку дієвість процесів корпоративного контролю потрапляє у пряму залежність від спроможності нейтралізації наявних та потенційних конфліктів.

Аналіз останніх наукових досліджень. На поточний момент часу склалося декілька підходів до розуміння сутності та призначення корпоративного контролю. В наявних дослідженнях як правило мова ведеться про управлінський (розробки таких учених-економістів як О.О. Терещенко [1] та О.В. Осіпенко [2] та співвідносять корпоративний контроль з контролінгом та розглядають його як одну з управлінських підсистем господарського товариства), власницький (згідно до Н. Сичьова [3] корпоративний контроль зводиться до ефективного представництва інтересів власників у вищому керівництві корпорації, але не стільки для відстеження показників, скільки для здійснення певних впливів), акціонерний (Г.В. Козаченко [4] та Н.Е. Дєєва [5] розглядають особливості реалізації контролю через концентрацію прав власності та через можливість впливу на стратегічні рішення), мотиваційний (корпоративний контроль в дослідженнях Я.М. Грітанаса [6] та А.В. Габова [7] представлений як складова процесу організації співробітництва учасників корпоративних відносин при їх прагненні впливати на інтереси один одного) та стейкхолдерський (контроль І.Н. Долманова [8] розглядається як засіб гармонізації та відстеження інтересів розширеного переліку зацікавлених осіб) підходи щодо визначення розуміння корпоративного контролю.

Зазначені автори [1-8] не завжди роблять акцент лише на той чи інший з перелічених підходів, передбачаючи певне комбінування їх набутків. Деякі автори, такі як, наприклад, О.Є. Попов [9], одночасно оперують всіма зазначеними підходами до розуміння змісту корпоративного контролю. Цінною бачиться також пропозиція Д.Д. Гнатченко [10, с. 52] щодо виокремлення чотирьох моделей корпоративного контролю: «приватного підприємства», «колективної власності менеджерів», «концентрованого зовнішнього володіння» та «розпорошеного володіння».

Спільним для будь-якого з зазначених підходів є розуміння важливості корпоративного контролю та підтримка наголосу на необхідності постійного його удосконалення. Існує доволі багато досліджень які оцінюють ту чи іншу складову корпоративного контролю з огляду її відповідності певним критеріям. Такими критеріями можуть

бути: впливовість акціонерів, рівень розвитку корпоративної культури, спроможність вирішення корпоративних конфліктів тощо. На жаль така оцінка як правило не співвідноситься з конкретними діями щодо комплексного удосконалення процесів корпоративного контролю чи параметрів його розподілу. Більшість існуючих проблем корпоративної сфери бізнесу відносяться саме до питань формування дієвого механізму розподілу та реалізації корпоративного контролю та такої його складової, як організація діяльності вищих органів управління господарського товариства. При цьому вирішувати слід не лише питання забезпечення належного корпоративного контролю, а й створення умов для постійного його удосконалення та приведення у відповідність до зміни інтересів стейкхолдерів (такі зміни об'єктивно відбуваються у дискретних інтервалах часу з оглядом на соціальну складову корпоративних відносин).

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад розподілу та реалізації корпоративного контролю в господарському товаристві на основі оцінювання рівня зрілості процесів такого контролю. Реалізація поставленої мети передбачає вирішення таких завдань як: ідентифікація змісту поняття «зрілість» в контексті його застосування до корпоративного контролю, визначення напрямків оцінювання зрілості механізму корпоративного контролю, розроблення системи показників оцінювання зрілості (з їх розподілом між рівнями зрілості та напрямками оцінювання) та обґрунтування технології проведення такого оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація мети статті базується на гіпотезі автора щодо можливості застосування моделей та підходів до оцінювання зрілості процесів для оцінювання зрілості механізму корпоративного контролю в господарському товаристві. В основу даної гіпотези покладена наявність устояних підходів до оцінювання зрілості бізнес-процесів підприємства. На даний час використовується декілька моделей оцінювання зрілості процесів, кожна з яких дає власне тлумачення рівню зрілості та оперує різною кількістю рівнів зрілості. До найбільш відомих моделей оцінювання зрілості відносяться наступні:

модель зрілості процесів (Capability Maturity Model, CMM) [11, с. 130], яка передбачає виділення п'яти рівнів зрілості процесів, що ідентифікуються як «початковий», «повторюваний», «визначений», «керований» та «оптимізований»;

означений у ISO 15504 [12] підхід до визначення рівнів розкриття можливостей процесів, який передбачає виділення неповного, здійсненого, керованого, встановленого, передбачуваного та оптимізованого процесів;

набір моделей зрілості процесів (Capability Maturity Model Integration, СММІ) [13], який базується на диференціації процесів за різними сферами в розрізі шести рівнів (початковий, керований, визначений, керований на основі кількісних даних та оптимізований) та передбачає поетапний перехід між цими рівнями.

Дані моделі не можуть в початковому вигляді застосовуватися по відношенню до оцінювання зрілості механізму розподілу та реалізації корпоративного контролю. В загальному вигляді зрілість процесу [11] характеризує рівень керованості, ефективності й контрольованості певної діяльності. При цьому тлумачення зрілості з ISO 15504 [12] як «відповідності поточним та майбутнім бізнес-цілям» дозволяє трактувати зрілість корпоративного контролю як спроможність забезпечення в процесі діяльності господарського товариства реалізації гармонізованої системи цілей його стратегічних стейкхолдерів. Відповідно, базуючись на теорії регулювання корпоративних відносин [1-10], можна висунути другу гіпотезу щодо оцінювання зрілості корпоративного контролю. Відповідно до даної гіпотези зрілість корпоративного контролю визначатиметься через рівень сформованості процедур контролю, спроможність реалізації власниками управлінських функцій, здатність гармонізації інтересів аутсайдерів та інсайдерів, зменшення негативного впливу корпоративних конфліктів, оптимальність розподілу влади стратегічних стейкхолдерів, регламентацію діяльності вищого керівництва товариства, зменшення розривів в ланцюгу «принципал-агент», наявність у власників можливості впливу на діяльність товариства, сформованість корпоративної архітектури та узгодженість її рівнів.

Дані складові мають бути певним чином агреговані та інтегровані до чітко окресленої технології оцінювання. При цьому доволі складно дати остаточне й кінцеве визначення поняття зрілість корпоративного контролю. СММ-модель ідентифікує зрілість процесу через логічність його побудови, керованість, вимірюваність та результативність. Отже й зрілість корпоративного контролю в господарському товаристві визначається через досягнення максимально можливого значення перелічених вище характеристик корпоративного контролю. Більш того, рівень зрілості корпоративного контролю повинен не стільки визначати

результат оцінювання, скільки виступати основою для формування відповідних процедур покращення механізму корпоративного контролю. З оглядом на це, третьою авторською гіпотезою буде пропозиція розрізняти зрілість елементів механізму корпоративного контролю та зрілість саме процесів розподілу та реалізації корпоративного контролю.

Доведеність даної гіпотези базується на тому, що означені в [11-13] моделі одночасно розглядають як перебіг бізнес-процесів підприємства, так і організацію роботи з забезпечення підтримки процесів. Відповідно й агреговану характеристику рівнів зрілості будемо надавати окремо для процедур корпоративного контролю та для елементів механізму, який забезпечує реалізацію даних процедур. З оглядом на множинність підходів до визначення змісту категорії «механізм» будемо орієнтуватися на її тлумачення у [14, с. 400] як сукупності важелів та інструментів реалізації керівних впливів та відповідного забезпечення роботи даного механізму. Відповідний до даного розподілу опис розуміння концепту «зрілість корпоративного контролю» наведено у табл. 1. Означений в ній підхід, по-перше, визначає напрямки та складові оцінювання рівня зрілості. По-друге, дозволяє ідентифікувати умови виділення рівня зрілості за кожною з таких складових. Саме, орієнтуючись на поданий у табл. 1 розподіл можна встановити умови отримання інтегрального значення рівня зрілості ($\{ЗР\}$) та визначити напрямки підвищення рівня зрілості механізму розподілу та реалізації корпоративного контролю. При цьому пропонується два підходи до оцінювання, кожен з яких базується на експертному підході. Перший підхід відповідає означенням у СММ та СММІ моделях еволюційному алгоритму (алгоритмі еволюційних переходів між рівнями зрілості корпоративного контролю). Тобто формується опис рівнів зрілості механізму корпоративного контролю та встановлюються вимоги щодо віднесення до того чи іншого рівня зрілості. Можуть також визначатися вимоги переходу між рівнями.

Другий підхід передбачає створення певного переліку лінгвістичних змінних на основі яких з застосуванням якось підходу отримуємо інтегральне значення. Далі, на основі даного інтегрального значення, проводиться ідентифікація рівня зрілості механізму корпоративного контролю. В основу даної пропозиції покладено пропозиції [14, с. 304-320] щодо оцінювання рівня зрілості організації маркетингової діяльності підприємства з її адаптацією до особливостей саме корпоративної форми організації ведення бізнесу.

Таблиця 1 - Характеристика рівнів зрілості розподілу та реалізації корпоративного контролю в господарському товаристві

Характеристика рівня та вимоги переходу до наступного	Опис особливостей розподілу та реалізації контролю	Особливості роботи механізму контролю
Перший (1) рівень – початковий рівень корпоративний контроль		
Формується під час створення господарського товариства або в результаті трансформації розподілу корпоративних прав чи параметрів контролю	Високі ризики пов'язані з наявністю та поширенням корпоративних конфліктів. Орієнтація на визначений законодавчо мінімум правил регулювання корпоративної сфери	Формування початкового переліку складових механізму контролю та розробка вимог до них
Другий (2) рівень – визначений корпоративний контроль		
Усвідомлена необхідність розробки чи удосконалення процедур контролю. Початок формування необхідних регламентів та процедур	Визначено головні процедури захисту прав акціонерів та означено напрямки гармонізації інтересів в рамках стратегії консолідованої реалізації корпоративного контролю	Узгодженість важелів та інструментів механізму з регламентами роботи товариства
Третій (3) рівень – задовільний рівень корпоративного контролю		
Наявність органів розподілу й реалізації корпоративного контролю поряд з проявом корпоративних конфліктів через відсутність гармонізації інтересів стейкхолдерів	В результаті наявності певного досвіду провадження контролю покращується корпоративна культура. Деталізація опису процедур контролю та формування регламентів й кількісних оцінок їх реалізації	Корпоративна культура відповідає складовим забезпечення роботи механізму корпоративного контролю
Четвертий (4) рівень – достатній рівень корпоративного контролю		
Зменшення впливу корпоративних конфліктів через затвердження стратегії корпоративного контролю та утворення принципів гармонізації інтересів	Поміrkовані ризики для акціонерів через їх залучення до визначення стратегічних орієнтирів товариства. Використання моделювання й аналітичних технологій в розподілі та реалізації корпоративного контролю	Інтеграція механізму корпоративного контролю з системою виміру ефективності роботи господарського товариства
П'ятий (5) рівень – оптимізований/зразковий рівень корпоративного контролю		
Формування архітектури корпоративного контролю в рамках якої узгоджуються вимоги власників з цілями розвитку та орієнтирами роботи системи менеджменту	Мінімізація ризиків для акціонерів та товариства в цілому. Контроль базується на оптимізації кожного з елементів корпоративної архітектури, орієнтованої на захист акціонерів та максимізацію вартості товариства	Механізм контролю являє собою складову корпоративної архітектури та тісно взаємодіє з усіма її елементами

Таблиця є власною розробкою автора

У даному дослідженні нами пропонується створення теоретико-методичного підґрунтя для використання обох з цих підходів. Перш за все для цього визначимо напрямки, за якими буде оцінюватися рівень зрілості. На основі узагальнення наявних розробок сфері розподілу та

реалізації корпоративного контролю [1-10] пропонується визначення наступних напрямків, які в цілому відповідають означеному у табл. 1 підходу та певним чином забезпечують агрегацію всіх аспектів реалізації корпоративного контролю в господарському товаристві: зрілість процесу розподілу корпоративного контролю ($ZP_{\text{ПРОЦ}}$), робота механізму реалізації корпоративного контролю ($ZP_{\text{МЕХ}}$), зрілість процесів перегляду параметрів або трансформації корпоративного контролю ($ZP_{\text{ТРН}}$), зрілість архітектури реалізації корпоративного контролю ($ZP_{\text{АРХ}}$). Тут зазначимо, що відповідність даних напрямків означеним у [1-10] характеристиками свідчить про доведеність даної пропозиції. Далі, базуючись на наявних моделях оцінювання зрілості [11-13] та у відповідності з означеною у табл. 1 логікою формуємо анкету оцінювання рівнів зрілості (матрицю «рівень зрілості – напрям оцінювання»), авторський варіант якої наведено у табл. 2.

Звернемо увагу, що за змістом, подана у табл. 2 інформація деталізує рівні зрілості корпоративного контролю, що було охарактеризовано у табл. 1. Відповідно, елементи табл. 2 містять умови віднесення корпоративного контролю в певному товаристві до того чи іншого рівня зрілості. Такий підхід відповідає класичному підходу до оцінювання зрілості за допомогою СММ-моделі. При визначенні складу таких умов окрім означеного у [1-9] теоретичного підґрунтя розподілу корпоративного контролю використовувалися й наявні методичні підходи щодо оцінювання дієвості його реалізації або якості корпоративного управління. Прикладом таких методичних підходів є розроблена Національним уповноваженим рейтинговим агентством ІВІ-Rating «Методологія рейтингової оцінки корпоративного управління» [15] або запропонована Є.В. Чумаковою [16] методика оцінювання діяльності Ради директорів. Також було використано пропозиції О.Є. Попова з співавторами [9] щодо моделювання розподілу корпоративного контролю в товаристві [9, с. 279-290] та формування показників й складових оцінки результативності корпоративного контролю [9, с. 217-229].

Разом з тим, означені у табл. 2 показники є результатом певної адаптації згадуваних вище розробок до проблематики даного дослідження. Наприклад, в методиці ІВІ Rating [15] наявність контролюючих акціонерів розглядається як певна загроза для власників решти пакетів корпоративних прав. З оглядом на це в табл. 2 зроблено акцент на оцінювання характеристик коаліційного контролю.

Таблиця 2 – Система індикаторів оцінювання зрілості механізму корпоративного контролю в господарському товаристві

Напрямок оцінювання	Деталізація напрямку	Розподіл за рівнями зрілості корпоративного контролю в господарському товаристві				
		Перший рівень	Другий рівень	Третій рівень	Четвертий рівень	П'ятий рівень
Рівень сформованості та імплементації процедур корпоративного контролю (ЗРІМПЛ)	Реалізація процедур корпоративного контролю	ЗРПРОЦ – зрілість процесу розподілу корпоративного контролю				
	Сфери прояву корпоративного контролю	Дотримання термінів та вимог щодо проведення загальних зборів	Сформована служба внутрішнього контролю/аудиту	Регулярна оцінка вартості товариства та правил щодо виплат дивідендів	Відсутні негативні звіти зовнішніх аудиторів	Корпоративний контроль реалізується на коаліційній основі
Організація діяльності вищих органів керівництва господарським товариством (ЗРКЕР)	Структура вищих органів керівництва	Означено напрямки розв'язання дилеми «принципал-агент»	Визначено процедури захисту прав акціонерів	Наявна Наглядова рада та інші органи контролю	Превалює вплив на основні сфери діяльності ГТ	Охоплення всіх сфер без прояву конфліктів
	Якість роботи вищих органів керівництва товариством	Чисельність ради директорів обгрунтована	Члени вищих органів ГТ компетентні	У складі наглядової ради наявні незалежні члени	Кваліфікація постійно підвищується	Наявні всі основні якісно сформовані комітети контролю
Зрілість структурної організації механізму корпоративного контролю (ЗРСТР)	Сформованість важелів та інструментів механізму	Топ-менеджмент усвідомлює всі інтереси власників товариства	Вище керівництво товариства є представником акціонерів	Наявна система оцінки діяльності вищих органів управління ГТ	Приймаються максимально обгрунтовані рішення	Негативний вплив корпоративних конфліктів відсутній
	Робота механізму та його структура	Існує перелік основних важелів й інструментів контролю	Обрані показники відповідають головним напрямкам для контролю	Оцінка результатів діяльності ГТ відповідає очікуванням	Важелі впливу інтегровано до стратегічних систем вимірювання	Робота механізму та його структура відповідають кращим практикам

Напрямок оцінювання		Розподіл за рівнями зрілості корпоративного контролю в господарському товаристві (ГТ)				
		Перший рівень	Другий рівень	Третій рівень	Четвертий рівень	П'ятий рівень
Деталізація напрямку	Інтегрованість механізму контролю з системою управління	Визначена логіка об'єднання прав власності та функцій управління	Власниками встановлюються головні орієнтири дій менеджерів	Власникам ГТ надають об'єктивні дані про діяльність й її результати	Власниками встановлюються ключові принципи діяльності ГТ	Цілі розвитку визначаються як гармонізація інтересів
	Інституціональне забезпечення роботи механізму контролю	Наявне розуміння вимог до нормативного забезпечення	Система оплати суб'єктів контролю гармонізована з вектором цілей	Корпоративна культура сприяє підтримці контролю	Стратегія контролю вироблена й сприймається всіма учасниками ГТ	Прийнято світові принципи корпоративного управління
Сформованість забезпечення роботи механізму корпоративного контролю (ЗР _{Заб})	Якість та ефективність корпоративного контролю	Наявні базові документи щодо регулювання діяльності ГТ	Відсутність заходів за порушення корпоративного законодавства	Наявність та додержання стандартів якості управління	Розроблено кодекс корпоративного управління	Наявний механізм попередження неоптимального поведіння
ЗР _{Трн} – зрілість процесів перегляду параметрів або трансформації корпоративного контролю						
Зрілість процесів корпоративного розвитку та спроможність гармонізації інтересів (ЗР _{Роз})	Розробка програми змін та сприйняття трансформації	Наявність ініціаторів змін та чітке визначення реагуючих груп	Переважна згода реагуючих акціонерів з програмою змін	Результати змін переважно відповідають очікуванням	Наявність процедур й правил протидії ворожій трансформації	Програма трансформації відповідає всім інтересам
	Ступінь узгодження інтересів стейкхолдерів	Ідентифіковані всі стейкхолдери та означені зони їх інтересів	Використання судової практики у вирішенні конфліктів	Узгоджене бачення орієнтирів розвитку у ініціаторів контролю наявне	Відсутність значних конфліктів у між власниками значних пакетів прав	Узгодженість бачення перспектив у всіх стейкхолдерів

Напрямок оцінювання	Розподіл за рівнями зрілості корпоративного контролю в господарському товаристві (ГТ)				
	Перший рівень	Другий рівень	Третій рівень	Четвертий рівень	П'ятий рівень
Спроможність забезпечення стабільної роботи товариства під час проведення трансформації (ЗРСТАБ)	Деталізація напрямку				
	Управління ризиками та корпоративна безпека	Головні ризики в роботі товариства ідентифіковані та оцінені	Корпоративна безпека охоплює всі складові архітектури ГТ	Достатній рівень захисту міноритарних акціонерів	Ризики для акціонерів та інвесторів мінімальні
Підтримка стабільності функціонування	Навний базовий рівень фінансової стабільності	Ефективність використання ресурсів достатня	Існують резерви підтримки стабільності змін	Контроль відповідає змінній орієнтирам розвитку	Структура капіталу узгоджена зі стратегією
	ЗРАРХ – зрілість архітектури реалізації корпоративного контролю				
Ступінь гармонізації та узгодженості елементів корпоративної архітектури (ЗРЕЛМ)	Нааявність описів архітектури, закріплених в регламентах	Види капіталу розподілено за основними стейкхолдерами	Підхід до опису архітектури обрано та всі елементи описано/задіяно	Взаємозв'язки складових узгоджено між рівнями архітектури	Архітектура сформована та її елементи взаємно узгоджені
	Відповідність елементів інтересам стейкхолдерів	Враховані інтереси як мінімум головних стейкхолдерів	Мінімальні очікування контрагентів враховано	Узгоджено інтереси переважної більшості власників пакетів прав	Кількісно окреслена користь від врахування решти стейкхолдерів
Інформаційна прозорість та розкриття інформації про діяльність товариства (ЗРІНФ)	Розкриття інформації про обрану бізнес-модель ГТ	Інформація про бізнес-модель відсутня, є лише окремі її складові	Оприлюднення аудиторського висновку на сайті товариства	Забезпечення й підтвердження достовірності фінансових звітів	Розкриття інформації в розрізі основних видів капіталу ГТ
	Розкриття інформації про господарське товариство	Оприлюднюється вся обов'язкова інформація різними мовами	На сайті ГТ наявна основна інформація в рамках вимог до її розкриття	Наявна інформація про кінцевих бенефіціарів	Розкриття відомостей про афілійованих осіб та бізнес-модель
Логіт шкали Раша за [14, с. 311]	[-1,39 ... -0,41]	[-0,41 ... 0]	[0 ... 0,41]	[0,41 ... 1,39]	[1,39 ... 2,96]

Побудовано автором

Відмінністю також є трансформація показників у бінарний вигляд за для можливості використання шкали Раша. Одночасно з цим проведене певне рейтингування показників з метою поставлення їх у відповідність з означеними у табл. 1 рівнями зрілості.

Саме представлення умов ідентифікації рівня зрілості у бінарному вигляді (означені у табл. 2 умови передбачають можливість отримання відповіді «так» та «ні») створює основу визначення ймовірності позитивної відповіді (P) та надає можливість розрахунку «логіту» (D) шкали Раша ($D = \ln (P/(1-P))$) [14, с. 310]. У такому випадку табл. 2 перетворюється у таблицю питань експертів. В результаті опитування інтегральне значення рівня зрілості визначається у відповідності до означеної у останній строчці табл. 2 шкали інтерпретації рівня зрілості. Умовний приклад використання авторських пропозицій для визначення рівня зрілості корпоративного товариства наведено на рис. 2.

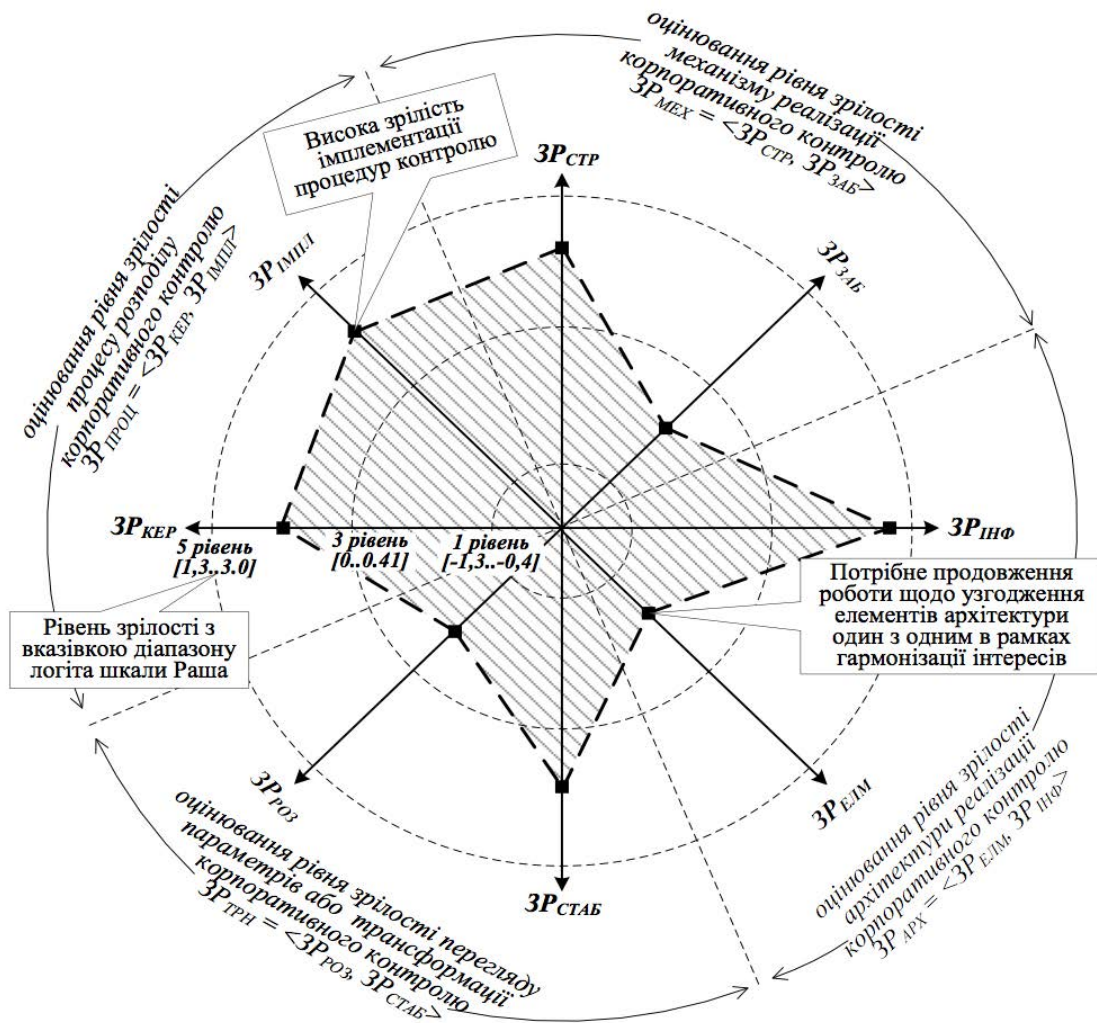


Рис. 1. Приклад представлення результатів оцінювання рівня зрілості
Побудовано автором

З нього видно, що достатньо високий рівень розкриття інформації про діяльність господарського товариства та достатньо ефективна імплементація процедур корпоративного контролю можуть бути покращені за рахунок удосконалення й розвитку елементів корпоративної архітектури.

Висновки. Таким чином в статті запропоновано введення поняття рівня зрілості механізму корпоративного контролю та розроблено методичний підхід до оцінювання рівня такої зрілості. Підґрунтя для використання даного методичного підходу становить експертне оцінювання з використанням шкали Раша в розрізі обґрунтованих напрямків оцінювання зрілості. Такі напрямки пропонується диференціювати на дві групи, перша з яких відноситься безпосередньо до перебігу процесів розподілу та реалізації корпоративного контролю. Друга група, відповідно, визначає рівень зрілості сформованого механізму. Результати оцінювання рівня зрілості механізму корпоративного контролю виступають основою для його удосконалення. Відповідно перспективи подальших досліджень автора полягатимуть у визначенні референтного та адаптованого для кожного з виділених рівнів зрілості складу заходів з удосконалення розподілу та реалізації контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Терещенко О.О. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами / О.О. Терещенко, Д.Г. Савчук // Фінанси України. – 2011. – №12. – С. 77-88
2. Осипенко О.В. Корпоративный контроль: экспертные проблемы эффективного управления дочерними компаниями. – М: Статут, 2014. – 444 с.
3. Сычев Н. Проблемы владельческого контроля бизнеса / Н. Сычев // Управление компанией. – 2005. – №4. – С. 36-42
4. Козаченко Г.В. Корпоративное управление / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова. – К.: Либра, 2004. – 367 с.
5. Деева Н.Е. Сутність корпоративного контролю та передумови його виникнення / Н.Е. Деева, Н.С. Михайлова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 338–343.
6. Гританс Я.М. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 160 с.

7. Габов А.В. Сделки с заинтересованностью в практике акционерных обществ: проблемы правового регулирования. – М.: Статут, 2005. – 412 с.
8. Долматова И.Н. Реализация стейкхолдерского подхода в корпоративном управлении / И.Н. Долматова // Известия УрГСУ. – 2013. – №1(45). – С. 89-97
9. Попов О.Є. Розподіл і реалізація корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства. Монографія / О.Є. Попов, А.М. Котов, Т.Г. Зайцева. – Х.: ВД "Інжек", 2009. – 320 с.
10. Гнатченко Д.Д. Особливості функціонування моделей корпоративного контролю / Д.Д. Гнатченко // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2014. – №5/3(19). – С.52-55
11. Шафер Д.Ф. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат / Д.Ф. Шафер, Р.Т. Фатрелл, Л.И. Шафер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1136 с.
12. ISO/IES 15504 – Information technology. Process assessment [electronic recourse]. – access mode: <https://www.iso.org/standard/60555.html>
13. CMMI for Development [electronic recourse]. – access mode: https://resources.sei.cmu.edu/asset_files/TechnicalReport/2010_005_001_15287.pdf
14. Організація маркетингового управління діяльністю підприємств машинобудівного кластера в умовах глобалізації: монографія / Т. І. Лепейко, А. А. Пилипенко, О. І. Пушкар та ін. – Харків: ТОВ «Золоті сторінки», 2015. – 664 с.
15. Методологія рейтингової оцінки корпоративного управління [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ibi.com.ua/files/CG rating%20public.pdf>
16. Чумакова Е.В. Корпоративное управление: инновационный подход в формировании совета директоров / Е.В. Чумакова // «Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление». – 2012. – № 2. – С. 155-158

УДК 657.6 : 339.5

ОЦІНКА НАДІЙНОСТІ ПОВ'ЯЗАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ВНУТРІШНЬО-КОРПОРАТИВНОГО АУДИТУ ГРУПИ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Фесенко В. В., к.е.н.*Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки надійності пов'язаних підприємств у загальній системі внутрішньо-корпоративного аудиту групи міжнародних компаній на основі дослідження кількісних та якісних критеріїв. Аналіз статистичних даних щодо обсягу фінансових інвестицій та прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал підприємств України дозволив визначити збільшення ступеню взаємопов'язаності іноземного та національного капіталів. На думку автора, в таких умовах формується нове завдання для відділу внутрішньо-корпоративного аудиту групи - діяльність, пов'язана з аналізом та аудитом ефективності і надійності зовнішньоекономічних операцій із пов'язаними сторонами. З точки зору аудиту транснаціональна корпорація може бути визначена як група підприємств під загальним контролем одного власника. Для таких об'єднань актуалізується значення внутрішньо-корпоративного аудиту, оскільки специфіка організації ТНК формує високі ризики для збереження вкладеного капіталу. Визначено, що основа для суджень внутрішнього аудитора зовнішньоекономічних операцій групи з пов'язаними сторонами формується у двох напрямках : оцінка ефективності операцій із пов'язаними підприємствами за кількісними критеріями; оцінка економічної безпеки операцій із пов'язаними підприємствами за якісним критерієм надійності пов'язаного підприємства. У статті запропоновано оцінювати надійність пов'язаного підприємства за такими якісними критеріями : рівень контролю власника; валютний ризик; система обліку, звітності та внутрішнього контролю; дотримання митних стандартів; інтелектуальний капітал; відповідність міжнародним стандартам якості та екологічної безпеки; рівень соціальної відповідальності. Наведено приклад надання статусу надійності пов'язаному підприємству за критерієм «Рівень контролю власника капіталу».

Ключові слова: аудит, внутрішній аудит, пов'язані сторони, оцінка надійності, група, аудит групи, транснаціональна корпорація.

UDC 657.6 : 339.5

THE ESTIMATION OF RELIABILITY OF RELATED ENTERPRISES AS AN INTEGRATED PART OF INTERNAL CORPORATE AUDIT OF A GROUP OF INTERNATIONAL COMPANIES

Fesenko V., Phd in Economics*University of Customs and Finance, Dnipro*

The purpose of the article is to develop a methodical approach to estimation the reliability of related enterprises in the overall system of internal corporate audit of a

group of international companies based on the study of quantitative and qualitative criteria. The analysis of statistical data on the volume of financial investments and foreign direct investment in the equity of Ukrainian enterprises has allowed determining an increase in the degree of interconnectedness of foreign and national capital. According to the author, in such conditions a new task for the department of internal and corporate audit of the group is formed - activity related to the analysis and audit of the efficiency and reliability of foreign economic transactions with related parties. In terms of audit, a multinational corporation can be defined as a group of companies under the sole control of one owner. For such associations, the significance of internal-corporate audit is highlighted, since the specifics of the organization of TNCs create high risks for the preservation of the invested capital. It is determined that the basis for judgments of the internal auditor of foreign economic operations of the group with related parties is formed in two directions: assessment of the efficiency of operations with related enterprises on the basis of quantitative criteria; assessment of the economic safety of operations with related enterprises on the quality criterion of reliability of the related enterprise. The article proposes to assess the reliability of the related enterprise by the following qualitative criteria: the level of control of the owner; currency risk; accounting, reporting and internal control system; compliance with customs standards; intellectual capital; compliance with international standards of quality and environmental safety; level of social responsibility. An example of giving the status of reliability to a related company is presented by the criterion «The level of control of the owner of the capital».

Keywords: audit, internal audit, related parties, reliability assessment, group, audit of the group, transnational corporation.

Актуальність проблеми. Глобалізація як процес сформувала сприятливі умови для розширення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) у світі. Україна також поступово стає повноцінним гравцем у міжнародному бізнесі завдяки євроінтеграції, що сприяє збільшенню кількості суб'єктів ЗЕД, які є резидентами та входять до складу різних груп міжнародних компаній. Підвищення ділової активності іноземних корпорацій на ринку України та українських суб'єктів ЗЕД закордоном актуалізує наукові дослідження у сфері аудиту зовнішньоекономічних операцій та експертизи підприємств-компонентів транснаціональних компаній, які діють в іншому нормативно-правовому середовищі зі специфічними економічними умовами. Дослідження у цій сфері аудиту дозволить забезпечити рівність умов здійснення міжнародного бізнесу та його економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств розкрито в роботах [1, 2, 3, 4, 5, 6], в яких здебільшого досліджені питання зовнішнього

незалежного та державного аудиту у сфері ЗЕД. Спостерігається зосередження уваги авторів на трансфертному ціноутворенні, процесах звітування підприємствами за контрольованими операціями перед органами ДФСУ. Але актуальні питання внутрішнього аудиту зовнішньоекономічних операцій, які здійснюються підприємствами в рамках діяльності міжнародних транснаціональних компаній, не розкриваються.

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки надійності пов'язаних підприємств у загальній системі внутрішньо-корпоративного аудиту групи міжнародних компаній.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідження статистичних даних щодо розміру фінансових інвестицій підприємств в Україні (рис.1) дозволяє визначити їх позитивну динаміку зростання та зміну їх структури у бік збільшення частки довгострокових фінансових інвестицій. Це свідчить про те, що підприємства України все частіше використовують шлях диверсифікації комерційних ризиків діяльності через участь у капіталі інших підприємств, що актуалізує наукові дослідження у сфері оцінки доцільності здійснення фінансових інвестицій підприємствами.



*Рис. 1. Динаміка фінансових інвестицій підприємств України за 2012-2016 рр, млн. грн
Джерело : складено автором за офіційними даними [7]*

Аналіз динаміки акціонерного капіталу, сформованого за рахунок прямих інвестицій в капітал підприємств України (рис. 2), дозволяє визначити факт зростання його розміру у період з 2010 р. по 2014 р., та незначне зменшення у період з 2014 по 2016 р. В цілому таку тенденцію можна назвати позитивною, що підвищує важливість дослідження операцій підприємств, які інвестують в капітали інших суб'єктів господарювання, або є самі об'єктами таких іноземних інвестицій.

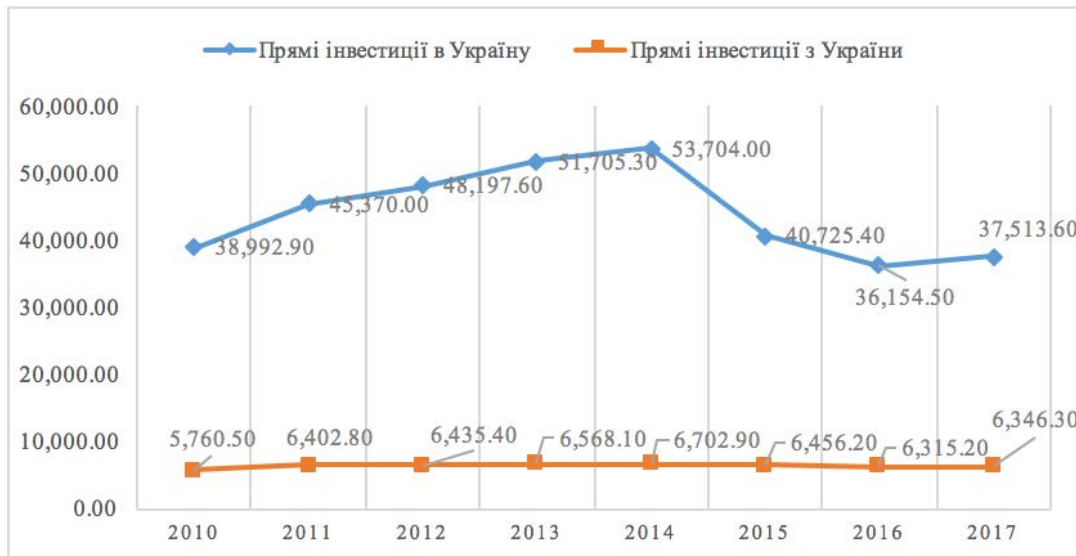


Рис. 2. Динаміка обсягу акціонерного капіталу, сформованого за рахунок прямих інвестицій в Україну (з України) за 2010-2017 рр, млн. дол. США

Джерело : складено автором за даними [7]

З точки зору аудиту (як внутрішнього, так і зовнішнього) транснаціональна корпорація може бути визначена як об'єднання підприємств (із різних країн та галузей) під загальним контролем одного власника (однієї групи власників). Для таких об'єднань актуалізується значення внутрішньо-корпоративного аудиту, оскільки специфіка організації ТНК формує високі ризики для збереження вкладеного капіталу.

Зовнішній аудит групи компаній регулюється Міжнародним стандартом аудиту 600 «Особливі міркування – аудити фінансової звітності групи (включаючи роботу аудиторів компонентів)», який надає розуміння специфіки та певні рекомендації у сфері зовнішнього аудиту фінансової звітності групи підприємств. Відповідно до термінології Міжнародних стандартів аудиту, група – це всі компоненти, фінансова інформація яких входить до складу фінансової звітності групи, а компонентом може бути як суб'єкт господарювання, так і вид господарської діяльності, про яку управлінський персонал групи чи компонента складає фінансову інформацію, яку слід включати до складу фінансової звітності групи [8]. Тому в контексті аудиту звітності можемо розглядати транснаціональні корпорації як групу.

Внутрішній аудит групи як процес для власників підприємств не регламентується на рівні міжнародних стандартів, але регулюється на рівні оцінки його відповідності певним критеріям при здійсненні зовнішнього аудиту з метою застосування результатів внутрішнього аудиту в цілях зовнішнього. Так, чинниками, які впливають на цілі відділу внутрішнього аудиту є масштаби діяльності та розмір групи, структура власності та структура групи, вимоги головних власників до функціональних обов'язків

внутрішнього аудитора, а також обсяг повноважень, які надаються відділу внутрішнього аудиту (від регламентованого (обмеженого) до повного доступу до активів та внутрішньо-корпоративної інформації).

Очевидно, що для груп підприємств, особливо для ТНК, є актуальним запровадження та ефективне функціонування відділу внутрішнього аудиту. Незалежно від розміру та структури групи, внутрішній аудит має охоплювати ті сфери діяльності групи, які забезпечують оцінку та підвищення ефективності процесів управління, а також надійність та економічну безпеку бізнесу.

Відповідно до вимог МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» до сфер діяльності внутрішнього аудиту можуть включатись : діяльність, пов'язана з управлінням; діяльність, пов'язана з управлінням ризиками; діяльність, пов'язана з внутрішнім контролем.

На думку автора, активізація зовнішньоекономічних операцій в сучасних глобалізаційних умовах формує нове завдання для відділу внутрішньо-корпоративного аудиту групи – діяльність, пов'язана з аналізом та аудитом ефективності і надійності зовнішньоекономічних операцій із пов'язаними сторонами.

Здійснення зовнішньоекономічних операцій між компонентами однієї групи підприємств формує пильну зацікавленість з боку міжнародних організацій, які сприяють рівності умов здійснення міжнародного бізнесу, однією з яких є Організація з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). В рамках регулювання трансфертного ціноутворення ОЕСР також виокремлює такі підприємства, які називає асоційованими. Так, відповідно до Настанови ОЕСР [10], асоційованими підприємствами вважаються ті, які прямо чи опосередковано беруть участь у контролі, управлінні чи капіталі один одного, або знаходяться під спільним контролем.

Відповідно до вимог МСБО 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони» зв'язана сторона – фізична особа чи суб'єкт господарювання, зв'язані з суб'єктом господарювання, який складає фінансову звітність [9].

Відповідно до ст. 14.1.159 Податкового кодексу України пов'язаними особами є юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють [11].

Відповідно до ПСБО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» пов'язаними сторонами вважаються підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб; підприємства і фізичні особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність, а також близькі члени родини такої фізичної особи. Відповідно до МСА 550 «Пов'язані

сторони» [8] пов'язаною стороною визнається сторона, яка є такою відповідно до визначення у тій концептуальній основі фінансової звітності, за якою була підготовлена фінансова звітність підприємства. В інших випадках МСА надають додатковий перелік критеріїв пов'язаності.

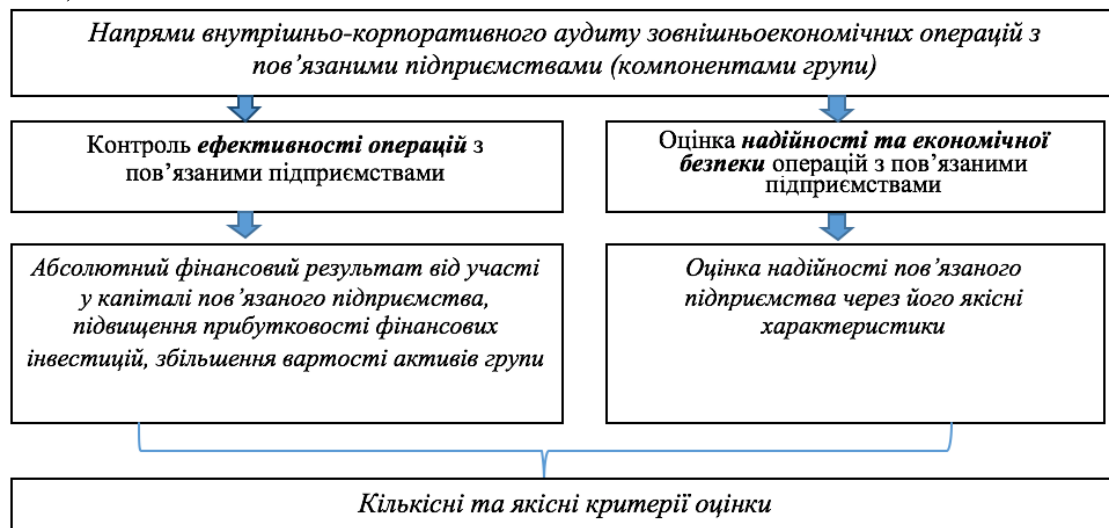
Таким чином, пов'язаною стороною може визнаватись будь-яке підприємство, відносно якого існують вищенаведені критерії пов'язаності. Підприємство, яке звітує, має самостійно визначати такі пов'язані сторони та розкривати інформацію у фінансовій звітності про операції із такими пов'язаними сторонами.

Слід зауважити, що в ході незалежного зовнішнього аудиту фінансової звітності підприємства предметом аудиторського дослідження є не самі пов'язані сторони, а операції з ними, оскільки таким операціям притаманний ризик суттєвого викривлення у зв'язку із наявністю зацікавленості, яка формується між взаємопов'язаними сторонами. Відповідно до МСБО 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони» «операція зі зв'язаною стороною - передача ресурсів, послуг або зобов'язань між суб'єктом господарювання, що звітує, та зв'язаною стороною, незалежно від того, чи призначається ціна.» [9].

В рамках зовнішнього аудиту є справедливим дослідження саме операцій із пов'язаними сторонами, оскільки в ході такого аудиту метою аудитора є визначення впливу таких операцій на достовірність показників зовнішньої фінансової звітності. Але, на думку автора, у рамках внутрішнього аудиту на підприємстві доцільно розглядати не тільки вплив таких операцій на показники звітності, але і надійність таких пов'язаних сторін з точки зору економічної безпеки бізнесу. Тоді висувуються додаткові вимоги до надійності таких партнерів, які можуть вважатися пов'язаними сторонами і через які здійснюються зовнішньоекономічні господарські операції.

З фактом здійснення зовнішньоекономічної діяльності пов'язано, як відомо, багато ризиків, які мають бути попереджені системою внутрішнього аудиту. Серед ризиків здійснення зовнішньоекономічної діяльності науковці та практики виокремлюють : валютний; ризик шахрайства в операціях з пов'язаними сторонами; ризик країни експорту (імпорту); ризик санкцій від Державної фіскальної служби України; ризик затримання на митному кордоні та інші. Основною метою внутрішніх аудиторів групи міжнародних компаній, в рамках якої існують зовнішньоекономічні операції з пов'язаними підприємствами, є оцінка надійності таких підприємств та визначення політики здійснення зовнішньоекономічних операцій з такими підприємствами так, щоб сформувані економічну безпеку всього бізнесу як групи.

Тому цілями внутрішнього аудиту зовнішньоекономічних операцій підприємства з пов'язаними сторонами можна визначити дві основні: забезпечення ефективності операцій із пов'язаними підприємствами; забезпечення економічної безпеки операцій із пов'язаними підприємствами (рис.3.).



*Рис. 3. Основа професійного судження аудитора при внутрішньо-корпоративному аудиті зовнішньоекономічних операцій із пов'язаними сторонами
Авторська розробка*

Основа для суджень аудитора в процесі здійснення внутрішнього аудиту операцій із пов'язаними підприємствами може формуватися як на основі кількісного критерію (загальний фінансовий результат від участі у капіталі пов'язаного підприємства, збільшення віддачі від вкладень, збільшення вартості активів) або на основі якісного критерію – оцінки надійності пов'язаного підприємства. Такі критерії можна застосовувати при плануванні подальших аудиторських процедур по суті, а також для розробки рекомендацій внутрішнього аудитора щодо покращення управління групою в цілому.

Запропонований підхід надає комплексну оцінку важливих якісних та кількісних характеристик пов'язаного підприємства та фінансового результату від здійснення з ним операцій. За результатами оцінки керівники групи можуть приймати рішення щодо подальшої співпраці з таким підприємством та утримання частки капіталу.

Надійність пов'язаного підприємства обумовлюється низкою факторів, серед яких забезпечення економічних інтересів групи (збереження капіталу та прибутковість інвестицій), укріплення репутації групи, збільшення виробничих потужностей групи. У поєднанні з ризиками зовнішньоекономічної діяльності вони формують сфери оцінки відповідності підприємства вимогам економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності з пов'язаними підприємствами.

У таблиці 1 запропоновані характеристики критеріїв оцінки надійності пов'язаного підприємства. Кожен компонент має свої якісні параметри оцінки, що в цілому визначає статус надійності пов'язаного підприємства в рамках корпоративного контролю та внутрішнього аудиту. За результатами оцінки підприємству-компоненту групи надається статус надійності, який може визначати політику контролю зовнішньоекономічних операцій із таким пов'язаним підприємством з боку головної компанії.

Таблиця 1 - Характеристика якісних та кількісних критеріїв оцінки надійності пов'язаного підприємства у системі внутрішньо-корпоративного аудиту групи

Критерії оцінки надійності пов'язаного підприємства	Характеристика
Якісні критерії оцінки пов'язаного підприємства	
1. Рівень контролю власника капіталу	Частка участі у капіталі визначає ступінь контролю за діяльністю та можливість впливу на операції та управлінські рішення.
2. Валютний ризик	Ризик втрат від курсових різниць у наслідок нестабільності курсу валюти, в якій здійснюються операції з досліджуваним пов'язаним підприємством.
3. Система обліку, звітності, внутрішнього контролю та кваліфікації облікового персоналу	Надійність системи бухгалтерського обліку на пов'язаному підприємстві, надійність облікових даних, ефективність системи внутрішнього контролю підприємства, що визначається можливістю попереджати і виявляти облікові помилки. Надійність комп'ютерних систем, захист інформації та звітності. Відповідність системи обліку, оподаткування та звітності законодавчо-нормативним вимогам країни діяльності.
4. Дотримання митних стандартів надійності та безпеки	Надійність та безпека міжнародної логістики, відповідність діяльності законодавчим вимогам у сфері митної справи, спрощені процедури митного оформлення
5. Інтелектуальний капітал	Можливість застосування інтелектуальних ресурсів підприємства для генерування прибутку групи компаній
6. Відповідність діяльності міжнародним стандартам якості та екологічної безпеки	Визначає рівень застосування у діяльності міжнародних стандартів якості (ISO) та екологічного менеджменту, відповідність міжнародним угодам у сфері екології та захисту зовнішнього середовища
7. Рівень соціальної відповідальності	Визначає ступінь запровадження на підприємстві принципів соціальної відповідальності, які можуть забезпечити економічні переваги.
Кількісні критерії оцінки фінансового результату від зовнішньоекономічних операцій з пов'язаним підприємством та участі у його капіталі	
1. Фінансовий результат від курсових різниць	Сума додаткових економічних вигід (втрат) у результаті конвертування операцій в іноземній валюті за рахунок зміни курсу валют на дату конвертування.
2. Фінансовий результат від помилок та штрафів	Сума додаткових економічних втрат за рахунок нарахування штрафів за несвоєчасне чи некоректне подання звітів підприємства.
3. Виплачений прибуток за результатами участі у капіталі пов'язаного підприємства	Сума виплаченої частини прибутку за результатами участі у капіталі пов'язаного підприємства
4. Сума списаних боргів	Сума безнадійних боргів та непокритих витрат пов'язаного підприємства, які віднесені на фінансовий результат групи.
5. Прибутковість вкладеного капіталу	Абсолютні та відносні показники ефективності інвестицій у капітал пов'язаних підприємств
6. Справедлива вартість активів	Збільшення (зменшення) вартості активів групи за рахунок участі у капіталі пов'язаних підприємств

Розроблено автором

Для застосування запропонованої системи оцінки надійності пов'язаного підприємства розроблено параметри оцінки якісних критеріїв надійності, що дозволяє обґрунтовано здійснювати процес

внутрішньо-корпоративного аудиту зовнішньоекономічних операцій із пов'язаними підприємствами.

Таблиця 2 - Характеристика статусів, які надаються пов'язаному підприємству за результатами оцінки надійності

Статус А	Надається пов'язаному підприємству, яке відповідає всім якісним критеріям оцінки – ризик втрати економічної безпеки мінімальний.
Статус В	Надається пов'язаному підприємству, яке має невеликий ступінь ризику, але ризик є керованим
Статус С	Надається пов'язаному підприємству, яке має ризики за визначеним компонентом, які є керованими частково.
Статус D	Ризик існує та визначений як некерований.
Статус Z	Існує невизначеність щодо надійності пов'язаного підприємства.

Розроблено автором

Приклад визначення статусу надійності за якісним критерієм «Рівень контролю власника капіталу» наведено у таблиці 3.

Таблиця 3 - Визначення статусу надійності пов'язаного підприємства за критерієм «Рівень контролю власника капіталу»

Якісний критерій оцінки надійності пов'язаного підприємства	Характеристика статусів
Рівень контролю власника капіталу	А – дочірнє чи спільне підприємство В – асоційоване підприємство С – частка участі у капіталі менше 20 %, але не є незначною D – пов'язаність визначається через фізичних осіб (керівників, близьких родичів та членів родини) Z – визначена неформальна пов'язаність

Розроблено автором

У таблиці 3 видно, що статус А надається пов'язаному підприємству, яке за визначенням концептуальної основи фінансової звітності (наприклад, МСФЗ) визнається як дочірнє чи спільне підприємство. Нагадаємо, що цей статус визначається часткою участі у капіталі. Так, якщо частка участі у капіталі складає більше 50 % від загальної вартості власного капіталу підприємства, то воно вважається дочірнім. Статус D надається підприємству, у якого пов'язаність визначається через фізичних осіб (управлінський персонал, родинні стосунки та інше). Статус Z може надаватись підприємству, у якого існують ознаки прихованої пов'язаності і нелегальних операцій в офшорних зонах, що автоматично визначає операції з підприємством як такі, які підпадають під максимальний ризик економічних втрат та небезпеки.

Висновки. Аналіз статистичних матеріалу дозволив визначити збільшення ступеню взаємопов'язаності іноземного та національного капіталів, що підвищує теоретичну та практичну значущість досліджень зовнішньоекономічних операцій із пов'язаними сторонами. Застосовуючи запропонований методичний підхід до оцінки надійності

пов'язаного підприємства, яке є компонентом міжнародної компанії або транснаціональної корпорації, працівники відділу внутрішньо-корпоративного аудиту групи можуть ефективно оцінювати ризики здійснення зовнішньоекономічних операцій між компонентами групи, а також надавати рекомендації власникам групи щодо доцільності участі у капіталі таких підприємств та удосконалення процесів управління групою в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Задоя, А.О. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі [Текст]/ А.О. Задоя, С.А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2 (35). – С. 156-163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2011_2/23.pdf.
2. Лубенченко, О. Е. Аудит зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : монографія / О.Е. Лубенченко. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 306 с.
3. Гришко, Н. В. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит [Текст] / Н.В. Гришко, О.Е. Лубенченко // Вісник чернігівського державного технологічного університету. - 2013. – № 2 (66). - С. 377-385.
4. Карлін, М.І. Виведення капіталів з України в офшори: причини, схеми, наслідки для фінансової системи та шляхи запобігання [Текст] / М.І. Карлін // Науковий журнал «Економічний форум». – 2013. - № 2. – С. 235 – 241
5. Фесенко, В.В. Аудит зовнішньоекономічної діяльності як фактор економічної безпеки / В.В. Фесенко, Л.В. Бабенко // Ефективна економіка. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5184>
6. Вакульчик, О.М. Розвиток аудиту зовнішньоекономічних операцій відповідно до динаміки сучасних процесів у сфері фінансового контролю / О.М. Вакульчик, В.В. Фесенко // Облік і фінанси. – 2017. - № 2 (76). – С. 133-140
7. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] : / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2015 року, частина 1. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України. – 1249 с.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_043
10. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations / OECD, July 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svcmscentral.com/SVsitefiles/nlc/contenido/doc/073214_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pdf
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI-ВР [Електронний ресурс] . - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК: 330.342: 339.37

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Шуміло О.С., к.е.н.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Проведено аналіз існуючих концептуальних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлю. Вказано, що провідними підходами у визначенні рівня економічної безпеки є ресурсно-функціональний, програмно-цільовий, індикаторний, фінансовий та підхід, що базується на теорії економічних ризиків. Виділено спільні риси ресурсно-функціонального та індикаторного підходів до оцінювання рівня економічної безпеки. Зазначені переваги та недоліки кожного із досліджених підходів.

Визначено особливості виокремлених підходів з урахуванням специфіки роздрібною торгівлю. Так, використання ресурсно-функціонального підходу до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлю надає можливість не тільки оцінити рівень економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів торговельного підприємства за кожною функціональною складовою, а й надати характеристику ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства. Інтегрування показників рівня економічної безпеки під час застосування програмно-цільового підходу надає можливість визначення різних рівнів економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлю, що відповідають її певному стану. Під час індикаторного підходу постійного проводиться моніторинг та систематичний збір показників фінансово-господарської діяльності що надає можливість оцінити окремі сфери діяльності підприємства роздрібною торгівлю.

Фінансовий підхід до оцінювання рівня економічної безпеки, де критеріями оцінки виступають прибуток та дохід підприємства, використовують на підприємствах роздрібною торгівлю, що перебувають в передкризовому стані, під час здійснення операцій купівлі-продажу бізнесу, під час визначення платоспроможності підприємства. У результаті застосування підходу, який базується на теорії економічних ризиків, для підприємств роздрібною торгівлю проводиться діагностика небезпек та загроз, розраховуються збитки.

Доведено доцільність використання ресурсно-функціонального підходу під час оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлю, оскільки він найбільш відповідає авторським концепціям бачення суті економічної безпеки та управління нею.

Ключові слова: оцінювання, підходи, економічна безпека, підприємство, роздрібною торгівлю.

UDC: 330.342: 339.37

**APPROACHES TO ASSESSING A LEVEL
OF ECONOMIC SECURITY OF RETAIL TRADE ENTERPRISES****Shumilo O., PhD. in Economics***Kharkov National University of Construction and Architecture*

The analysis of the current conceptual approaches to assessing a level of economic security of retail trade enterprises has been carried out. It has been highlighted that the leading approaches to determining a level of economic security are: functional resource-based, program-oriented, target-oriented, indicator-based, financial approaches and the approach which is based on the economic risk theory. The common features of the functional resource-based and indicator-based approaches to assessing a level of economic security have been indicated. The author has determined the advantages and disadvantages of each of the examined approaches. The peculiarities of the above-mentioned approaches, taking into account the specificity of retail trading, have been defined. It has been noted that the use of the functional resource-based approach to assessing a level of economic security of a retail trade enterprise enables to perform the following functions: to ensure an assessment of a level of economic security grounded in evaluating the extent of the use of resources belonged to a trading enterprise by each functional component; to characterize efficiency of the use of the resource potential of a trading enterprise. The integration of indicators of the economic security level during the application of the program-targeted approach provides the opportunity to determine the various levels of economic security of retailers, which correspond to its specific state. In the process of applying the indicator-based approach, the monitoring and systematical collection of financial and economic activity indices are carried out constantly. The financial approach to assessing a level of economic security considers profit and revenues of an enterprise as criteria of assessing. This approach is applied at a retail trade enterprise, which faces a crisis, for evaluating its solvency and in the process of conducting transactions of buying and selling a business. As a result of the approach based on the economic risk theory the diagnostics of dangers, hazards and calculation of losses have been elaborated for retail trade enterprises. The advisability of use of the functional resource-based approach in the process of assessing a level of economic security of retail trade enterprises has been proved because it conforms to the author's conceptions of understanding the nature and a process of managing economic security

Keywords: assessment, approaches, economic security, enterprise, retail trade.

Актуальність проблеми. У сучасному економічному середовищі, сповненому значної кількості загроз та невизначених ситуацій, однією із умов стійкого функціонування торговельного підприємства є забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначення належного рівня економічної безпеки відбувається шляхом його оцінювання, що у подальшому стає основою формування відповідних управлінських

рішень, адже оцінювання є невід'ємною частиною процесу управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі.

На теперішній час не існує єдиного погляду на визначення суті економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі та загальноприйнятого методу оцінювання її рівня. Таким чином, необхідним стає дослідження існуючих наукових підходів до оцінювання рівня економічної безпеки та розроблення методики оцінювання з урахуванням сучасних тенденцій розвитку торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання економічної безпеки підприємств вирішували багато науковців. Значний внесок, щодо розробок теоретичних та методичних основ оцінювання економічної безпеки належить таким вітчизняним та зарубіжним вченим як Бендиков А.О., Бойкевич О.Р., Близнюк М.А., Геєць В.М., Картечева О.С., Кизим М.О., Клебанова Т.З., Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С. та інші. Але до цього часу ще не розроблено єдиного загального наукового підходу до оцінювання економічної безпеки підприємства з урахуванням галузевих особливостей, зокрема торговельної галузі. Виникає нагальна потреба в адаптації існуючих підходів до оцінювання рівня економічної безпеки для підприємств роздрібною торгівлі.

Метою даної статі є науково-обґрунтований вибір підходу до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі. Для досягнення мети дослідження вирішено такі завдання: здійснено теоретичний аналіз існуючих підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, визначено їх особливості та можливості застосування з урахуванням специфіки торговельної галузі, обрано найбільш відповідний для оцінки економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній сфері безпеки функціонування підприємств існує багато концептуальних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, які різняться між собою методами розрахунків, критеріями безпеки, практичною спрямованістю, рівнем узагальнення та абстрагування.

Підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства розуміється як сукупність однотипних прийомів та способів її вимірювання. Кожен з наявних підходів базується на використанні відповідного інструментарію, кожному з підходів, властиві свої достоїнства і обмеження, але жоден з них не визнаний більш досконалим

порівняно з іншими. Внаслідок абсолютно різної інструментальної бази наявні підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства не конкурують між собою. Можна говорити лише про різний ступінь розробленості підходів та їхнього поширення [1].

Вибір того чи іншого підходу до оцінювання залежить від розуміння суті економічної безпеки підприємства.

За результатами проведеного аналізу існуючих напрацювань науковців, виокремлено підходи які можна адаптувати до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі з урахуванням галузевої специфіки. Серед них ресурсно-функціональний, програмно-цільовий, індикаторний, фінансовий, підхід на основі торії економічних ризиків.

Найпоширенішим серед підходів щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства, якого дотримуються найбільша кількість науковців у своїх дослідженнях є *ресурсно-функціональний*.

Відповідно до цього підходу оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями [2, с. 143]. Частіше під час оцінювання розраховуються оціночні показники за функціональними складовими. У подальшому, відповідно до цього підходу, визначається інтегральний показник, що включає оцінки за функціональними складовими підприємства враховуючи їх вагомість.

Оцінювання рівня економічної безпеки підприємства відповідно до ресурсно-функціонального підходу є найбільш всеосяжним, різнобічним та дає змогу врахувати майже всі аспекти діяльності підприємства [3].

Певною мірою оцінювання рівня економічної безпеки відповідно ресурсно-функціонального підходу зумовлено очевидними його перевагами, серед яких слід зазначити наступні: звичний хід оціночних розрахунків, їхня простота, можливість використання для визначення комплексних показників одиничних показників, які є у звітності підприємства, або для розрахунку яких є необхідні дані, можливість вибору показників, або їхнього конструювання, можливість використати будь-скільки показників [1].

Проте існують і недоліки підходу, а саме немає однієї чіткої методики оцінювання у рамках цього підходу. Так, кожен прихильник ресурсно-функціонального підходу пропонує власну концепцію щодо кількості функціональних складових, сутності та аналітичної формули показників [4].

Під час визначення сукупного критерію питома вага кожної функціональної складової визначається експертами, а це свідчить про суб'єктивність результатів оцінювання. Адже умовою експертного оцінювання є стабільність роботи об'єкта, що підлягає оцінці, а умови діяльності підприємств у сучасному просторі змінюються дуже швидко, і висновки експертів про рівень економічної безпеки на підприємстві базуються на динаміці попередніх оцінок. Як недолік можна вважати те, що методика оцінювання економічної безпеки подібна методиці оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства.

Значна кількість авторів у науково-економічній літературі, що займаються вирішенням проблеми оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, поряд із ресурсно-функціональним підходом до оцінювання застосовують програмно-цільовий підхід, або комплексний. Синтезуючи ці два підходи можна отримати більш повну оцінку, щодо рівня безпеки, згортаючи комплексні показники за кожною функціональною складовою для визначення інтегрального показника економічної безпеки підприємства.

Суть комплексного підходу полягає у інтегруванні показників рівня економічної безпеки. У рамках цього підходу вибирають показники та визначають відповідні методи їх інтегрування. Цей підхід базується на принципах програмно-цільового управління, коли рішення приймаються на основі використання математичного аналізу, на основі дослідження сформованих математичних моделей, які характеризують економічні процеси підприємства.

Перевагою цього підходу є точність у розрахунках, але на підприємствах досить складно проводити математичні розрахунки, будувати математичні моделі та на основі них приймати оптимальні управлінські рішення щодо управління рівнем економічної безпеки.

Достатньо відомим серед існуючих підходів до оцінювання економічної безпеки є *індикаторний*. Суть індикаторного підходу полягає в тому, що рівень безпеки визначають на основі порівняння фактичних показників роботи підприємства з індикаторами, якими є кількісні та якісні величини, що характеризують граничні значення різноманітних функціональних показників [5]. За результатами порівняння фактичних показників роботи підприємства з пороговими значеннями – індикаторами, отримують висновки про рівень економічної безпеки підприємства. Якщо має місце відхилення показників – це свідчить про наявність виникнення загроз у сфері економічної безпеки

підприємства. Чим більше відхилення тим нижчим є рівень економічної безпеки підприємства.

Індикаторний підхід найчастіше застосовують на макrorівні (на рівні держави), що розкрито у Концепції економічної безпеки України [6], де відповідно методики оцінювання рівня безпеки формується система індикаторів та розраховується інтегральний показник. Застосування цього підходу на рівні підприємства теж має місце, але інтерпретація його недостатньо розроблена, відсутня сукупність індикаторів, тобто порогових значень показників. Характерною особливістю цього підходу є визначення із достатньою точністю індикаторів, що у свою чергу стає і недоліком. На теперішній час не існує єдиної методичної бази для визначення індикаторів.

Особливим для підприємств роздрібної торгівлі, як динамічної галузі, є постійне коригування величини індикаторів та системи показників оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, що доставляє аналітикам певні незручності.

Проблеми під час застосування індикаторного підходу для оцінювання рівня економічної безпеки підприємства у своїй праці описав Б.А. Райзберг:

- коло індикаторів рівня економічної безпеки підприємства будь-якого рівня не можна встановити однозначно, між різними індикаторами існують причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності, у зв'язку з чим рівною мірою можуть використовуватись різні сукупності індикаторів;
- граничні величини індикатора рівня економічної безпеки можуть залежати від значень інших індикаторів, у зв'язку з чим необхідно встановлювати індикатори з урахуванням їхнього взаємозв'язку;
- фактично не існує строго відомого, заздалегідь задуманого порогу, під час перетину якого система відразу ж потрапляє у безповоротний кризовий стан. Системі економічної природи властива наявність граничної смуги, критичної зони, в межах якої вірогідність виникнення кризового стану стає відчутно високою. Система здатна перебувати в цій небезпечній зоні без повної втрати стійкості впродовж певного періоду, тривалість якого залежить від наявності резервів і міри живучості системи;

- сукупність одночасно аналізованих індикаторів рівня безпеки можна скоротити, виділяючи з економічної безпеки її окремі види, частини, такі як фінансова, бюджетна, податкова, кредитна безпека і визначаючи групи індикаторів, що відповідають їм [7].

Слід зазначити, що недоліком цього підходу також є не врахування галузевих особливостей підприємства під час оцінювання його економічної безпеки, форми власності, структури капіталу, організаційно-технічного рівня.

До переваг індикаторного підходу слід віднести нескладність розрахунків. Індикатори та їх динаміку відносно легко порахувати маючи звітність підприємства. Такий підхід дозволяє визначитись з категоріями: безпечно або небезпечно; критичний, кризовий, передкризовий, нормальний стан економічної безпеки підприємства. Застосовуючи цей метод оцінювання рівня економічної безпеки підприємства з'являється можливість оцінювати окремі сфери діяльності підприємства.

Слід зазначити, що індикаторний підхід має декілька спільних рис із ресурсно-функціональним підходом, а саме використання ретроспективних показників. Під час застосування ретроспективного аналізу вивчають факти й результати за процесами на підприємстві що вже здійснились, використовують традиційні методи, що вимагають від аналітиків більше уваги, ніж вміння передбачати ситуацію. Також немає чіткого розуміння до вирішення відбору оціночних показників, усунення мультиколінеарності, що сприяє умовному оцінюванню рівня економічної безпеки. Під час застосування цих підходів не відбувається врахування людського чинника, природи економічної безпеки і її зв'язка з підприємством та інше. Але ці підходи широко використовуються під час проведення оцінювання рівня економічної безпеки, вони мають потенціал і потребують подальшого розвитку.

Менш поширений, підхід який можна використовувати під час оцінювання рівня економічної безпеки торговельного підприємства – *фінансовий підхід*. Він передбачає в якості критерію економічної безпеки використовувати наявність прибутку та одержання доходу підприємством.

Головною тезою такого підходу є твердження, що підприємство знаходиться в стані економічної безпеки тоді, коли отриманих ним доходів (прибутку) вистачає для досягнення стану самоокупності та надалі стану самофінансування [8].

Отримання доходу (прибутку) підприємством, може бути передумовою перебування підприємства у економічній безпеці та свідчити про узгодження його інтересів з інтересами інших суб'єктів господарювання.

Головною перевагою цього підходу є простота проведення оцінювання на основі порівняння показників фінансових результатів. Недоліком фінансового підходу є те, що змінюється розуміння суті економічної безпеки, вона ототожнюється із поняттями прибутковості, ефективності, ефективності розвитку. Також, при цьому підході ускладняється визначення рівня економічної безпеки підприємства.

У рамках підходу, що базується на *теорії економічних ризиків* визначають рівень ризику та проводять оцінювання імовірності банкрутства підприємства.

У сучасних умовах господарювання перед підприємствами постає завдання виявляти його економічні ризики з подальшим оцінюванням їх впливу на рівень економічної безпеки. Для проведення оцінювання ризиків на підприємствах проводиться розробка системи оціночних показників. За результатами оцінювання ризиків, визначають шляхи управління їх рівнем з метою забезпечення економічної безпеки підприємства та його стійкого функціонування.

Перевагою підходу, що базується на теорії економічних ризиків є існування можливості визначення рівня ризику, а отже ймовірності небезпеки діяльності підприємства. Але цей підхід дещо вузький, він не враховує інші аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства.

Визначення безпеки як ймовірність банкрутства підприємства (тести Альтмана, модель R-рахунку, коефіцієнт Бівера, методика кредитного скорингу та інші) відображає тісний зв'язок між рівнем економічної безпеки та банкрутством – ключовим індикатором безпеки. Але під час цього підходу не враховується всі інші складові економічної безпеки, також не враховуються часові межі стану підприємства перед банкрутством.

У процесі дослідження виокремлених наукових підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства, які можна застосовувати під час оцінювання рівня економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі, доцільно визначити особливості застосування кожного із відібраних підходів із врахуванням специфіки діяльності підприємств ритейлу (табл. 1).

Таблиця 1 - Особливості наукових підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства з врахуванням специфіки діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Підхід	Суть підходу	Специфіка для підприємств роздрібної торгівлі
Ресурсно-функціональний	Оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями [2]	Надає можливість не тільки оцінити рівень економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів торговельного підприємства за кожною функціональною складовою, а й надати характеристику ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства
Програмно-цільовий	Інтегрування показників рівня економічної безпеки	Специфіка полягає у можливості визначення різних рівнів економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, що відповідають певному її стану.
Індикаторний	Відповідно методики оцінки рівня безпеки формується система індикаторів та розраховується інтегральний показник	Надає можливість оцінити окремі сфери діяльності підприємства роздрібної торгівлі на основі постійного моніторингу та систематичного збору показників фінансово-господарської діяльності
Фінансовий	В якості критерію економічної безпеки використовують наявність прибутку та одержання доходу підприємством	Використовують на підприємствах роздрібної торгівлі, що перебувають в передкризовому стані, при здійсненні операцій купівлі-продажу бізнесу, під час визначення платоспроможності підприємства.
Підхід, що базується на теорії економічних ризиків	Визначається рівень ризику та проводиться оцінювання імовірності банкрутства підприємства	Для підприємства роздрібної торгівлі проводиться діагностика небезпек та загроз, розраховуються збитки.

Розроблено на основі узагальнення [1;2; 4; 8; 10]

Отже, використання ресурсно-функціонального підходу до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі надає можливість не тільки оцінити рівень економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів торговельного підприємства за кожною функціональною складовою, а й надати характеристику

ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства. Інтегрування показників рівня економічної безпеки під час застосування програмно-цільового підходу надає можливість визначення різних рівнів економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі, що відповідають певному її стану.

Під час індикаторного підходу постійного проводиться моніторинг та систематичний збір показників фінансово-господарської діяльності що надає можливість оцінити окремі сфери діяльності підприємства роздрібною торгівлі. Фінансовий підхід до оцінювання рівня економічної безпеки, де критеріями оцінки виступають прибуток та дохід підприємства, використовують на підприємствах роздрібною торгівлі, що перебувають в передкризовому стані, під час здійснення операцій купівлі-продажу бізнесу, визначення платоспроможності підприємства.

У результаті застосування підходу, що базується на теорії економічних ризиків для підприємств роздрібною торгівлі проводиться діагностика небезпек та загроз, розраховуються збитки.

Враховуючи результати попередніх авторських досліджень, де економічна безпека підприємства роздрібною торгівлі розглядається з позиції системного підходу як функціональна система, «суть якої полягає в організації взаємозв'язаних елементів системи для досягнення корисного пристосувального результату, що спирається на діяльність та мислення людини як головного керівника системи, який здатний набагато швидше прийняти рішення щодо управління системою економічної безпеки підприємства, отримати бажаний результат та впоратися з небезпечними ситуаціями на основі доцільності конкретних дій, а не цілеспрямованості всієї системи» [9], та розробленої авторської концепції управління економічною безпекою як функціональною системою, де головними вимогами управління є цілеспрямованість на адаптацію, пристосовність, утримання у стані динамічної рівноваги, для оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі вважаємо доцільним застосування ресурсно-функціонального підходу. Саме в рамках цього підходу можна зробити найбільш повний аналіз економічної безпеки за кожною її складовою та визначити загальний рівень економічної безпеки підприємства. Такий аналіз ототожнюється із аналізом стану його фінансово-господарської діяльності. Рівень економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі за таким підходом можна визначати у динаміці, порівнюючи визначений поточний рівень з такими ж рівнями за декілька періодів, що набуває значення відповідно

авторських концепцій бачення суті економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі та концепції управління.

Висновки. У результаті проведеного аналізу наукових підходів для оцінки економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі обрано найбільш відповідний підхід – ресурсно-функціональний. Також, можна наголосити, що виокремлені автором підходи, які можна адаптувати для оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі потребують удосконалення. Акценти потрібно зробити на врахування специфіки галузі торгівлі, що у подальшому сприятиме більш ефективному управлінню економічною безпекою, запобігти появі загроз та забезпечить стійке функціонування торговельного підприємства на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов Оцінювання економічної безпеки підприємства Аналіз основних підходів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://77.121.11.9/bitstream/Polntntu/Kozachenko_Pogorelov_Pidkhodi.PDF.
2. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: сутність та механізм забезпечення: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.З. Клебанова ін.]; за ред. В.М. Геєця. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. А.О. Близнюк Аналіз методик оцінювання економічної безпеки підприємств / вченні записки університету «Крок». – 2014. – Вип. 34, С. 240-247
4. Картечева О.С. Аналіз підходів та методів щодо оцінки економічної безпеки промислового підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: journals.uran.ua
5. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2 – С. 17-30.
6. Концепція економічної безпеки України / НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.
7. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами : [Учебное пособие] / Б.А. Райзберг. – М.: Финансы. 2010. – 412 с
8. О.Р. Бойкевич Методика оцінки економічної безпеки підприємства. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www2.lvduvs.edu.ua
9. Чорна М.В., Шуміло О.С. Застосування теорії функціональних систем у системоутворенні економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / Харків : ХДУХТ, 2015. – Вип. 1 (21). – С.73-82.
10. Чорна М.В. Концептуальна модель економічної безпеки будівельного підприємства. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 336.132:378.1(477)

КОШТОРИС ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Кладченко М.В.

Київський національний торговельно-економічний університет

В статті досліджено стан та існуючі проблеми фінансового забезпечення закладів вищої освіти (далі – ЗВО) III і IV рівнів акредитації державної форми власності, яким притаманне кошторисно-бюджетне фінансування із застосуванням програмної класифікації за бюджетними програмами в рамках головного розпорядника бюджетних коштів. Задля визначення дієвості фінансового забезпечення вищої освіти, проведено аналіз кошторисів та планів використання бюджетних коштів ЗВО, підпорядкованих Міністерству освіти і науки України за програмою 2201160 «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики». Досліджено рух коштів як за статтями доходів, так і видатків загального та спеціального фондів кошторисів навчальних закладів та узагальнено зазначені показники задля визначення основних тенденцій та проблем фінансового забезпечення ЗВО державної форми власності України. Обґрунтовано вплив державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою та суб'єктивного вибору домогосподарством освітнього закладу на фінансову спроможність національних ЗВО. Проведене дослідження дає змогу конкретизувати основні недоліки системи фінансового забезпечення ЗВО України та зазначити шляхи подолання існуючих проблем.

Ключові слова: державний заклад вищої освіти, кошторис, загальний та спеціальний фонд, здобувач вищої освіти, домогосподарство.

UDC 336.132:378.1(477)

ESTIMATES AS AN EFFICIENCY INDICATOR OF FINANCIAL PROVISION STATE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF UKRAINE

Kladchenko M.

Kyiv National University of Trade and Economics

The article analyzes condition and existing problems of financial provision state higher education institutions (hereinafter – HEIs) of III and IV accreditation levels, which inherent in estimate - budget financing with using program classification for budget

programs within the main manager of budget funds. To determine effectiveness of the financial provision of higher education the analysis estimates and plans of using budget funds HEIs subordinated to the Ministry of Education and Science of Ukraine under the program 2201160 «Training staff at higher educational institutions of the III and IV accreditation levels and ensuring the activities of their bases of practicing» has been conducted. The movement of funds in terms of income and expenditures of general and special funds of educational institutions has been investigated. These indicators have been generalize in order to identify the main trends and problems of financial provision state HEIs of Ukraine. The influence of government order for the training the specialists with higher education and subjective choice of households on financial capacity national HEIs have been grounded. The study allows specify main disadvantages of financial provision system HEIs of Ukraine and indicated ways to overcome existing problems.

Keywords: state higher education institutions, estimate, general and special funds, student of higher education institution, household.

Актуальність проблеми. Результативність функціонування закладу вищої освіти залежить від наявності дієвого механізму фінансового забезпечення вищої освіти та ефективності управління нагромадженими фінансовими ресурсам. Сучасним інструментом управління фінансами навчального закладу державної форми власності є система бюджетування, яка охоплює процеси планування й формування бюджету ЗВО, контролю за його виконанням та подальшого аналізу й оцінки ефективності даного бюджету задля прийняття аргументованих управлінських рішень та підвищення рівня керування фінансами навчального закладу. Кількісним відображенням процесів бюджетування навчального закладу виступає кошторис – фінансовий план на рік, де визначені: джерела фінансування, обсяги фінансових ресурсів та напрями їх використання. Обсяг та рух коштів, затверджений кошторисом ЗВО можна вважати індикатором ефективності фінансування як вищої освіти загалом, так і окремого навчального закладу, тому аналіз показників кошторисів ЗВО є актуальним та сприяє дієвому фінансовому менеджменту. Даний аналіз дає змогу визначити рівень відповідності потреб ЗВО у коштах до обсягу залучених ними фінансових ресурсів, встановити основні тенденції та недоліки системи фінансування вищої освіти України задля пошуку шляхів вирішення конкретних проблем забезпечення та раціонального використання фінансових ресурсів ЗВО.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями планування й формування бюджетів ЗВО та контролю за використанням фінансових ресурсів, затверджених кошторисами навчальних закладів, присвячені

роботи Боголіб Т.М., Зверькова М.І., Іщенко М.І., Малишко В.В., Стеблюка Н.Ф., Підгорного А.З., Чугунова І.Я. та інші. Проте дані дослідження не можна вважати завершеними, адже динаміка суспільного розвитку вносить корективи у вже визначені процеси та потребує постійного моніторингу задля визначення основних проблем фінансового забезпечення державних ЗВО та нейтралізації їх впливу.

Метою роботи є поглиблений та узагальнений аналіз показників кошторису ЗВО, індикатора ефективності фінансового забезпечення вищої освіти України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Державні заклади вищої освіти, як бюджетні установи, мають кошторисно-бюджетне фінансування, із застосуванням програмної класифікації за бюджетними програмами в рамках головного розпорядника бюджетних коштів з присвоєнням усім доходам і видаткам навчального закладу кодів відповідно до бюджетної класифікації. Порядок формування кошторисів закладів вищої освіти державної форми власності визначено постановою Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ». Кошторис ЗВО складається із загального фонду, який містить обсяг надходжень із загального фонду державного бюджету та розподіл акумульованих коштів (видатки загального фонду кошторису ЗВО), та спеціального фонду, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету та їх розподіл (видатки спеціального фонду кошторису ЗВО). Навчальні заклади мають право брати бюджетні зобов'язання витратити бюджетні кошти, лише, на цілі та в межах, установлених затвердженими кошторисами [1].

Першочерговими статтями видатків держави на вищу освіту, які регламентуються законом про Державний бюджет України на поточний рік, є видатки на забезпечення здійснення вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації їх основної, освітньої, діяльності. Заклади вищої освіти, підпорядковані Міністерству освіти і науки України (далі – МОН), а це більшість державних ВНЗ країни, фінансуються за відомчою класифікацією 220 та програмної класифікації 2201160 (2201280 для Київського національного університету імені Тараса Шевченка (КНУ)) «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики» (далі – 2201160) [2]. Видатки загального фонду державного

бюджету за програмою 2201160 відносяться до захищених, обсяг яких не може змінюватися при здійсненні скорочення затверджених бюджетних призначень [3].

Планування ЗВО обсягів надходжень та напрямів використання нагромаджених фінансових ресурсів за програмною класифікацією 2201160 полягає у складанні проекту кошторису. При визначенні показників проекту кошторису навчальний заклад враховує планові показники контингенту студентів (загальну кількість студентів, кількість зарахованих та випущених, розподіл здобувачів за формами навчання, кількість бюджетників та контрактників, частку іноземних студентів), які є ключовими при формуванні планів фінансових надходжень, необхідних ЗВО для забезпечення видаткової частини кошторису за кодом 2201160.

Наявність достатньої кількості здобувачів вищої освіти, як формоутворюючого фактору, є, загалом, запорукою існування закладу освіти. Базуючись на показниках обсягу та контингенту студентів, визначаються чисельність та склад працівників, необхідних для забезпечення діяльності ЗВО та формується розпис професорсько-викладацького складу навчального закладу. Чисельність науково-педагогічних працівників навчального закладу, безпосередньо, залежить від кількості студентів та регламентується Постановою КМУ «Про затвердження нормативів чисельності студентів (курсантів), аспірантів (ад'юнктів), докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів, клінічних ординаторів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності». У постанові визначені нормативи чисельності студентів денної форми навчання на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у державних ЗВО III і IV рівня акредитації для освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр в залежності від напрямів підготовки із зазначенням, що дані показники є граничними, та встановлено зміни нормативів в залежності від рівня та форми навчання.

Законом України «Про вищу освіту», у свою чергу, передбачено робочий час науково-педагогічних працівників у розмірі 36 годин на тиждень при максимальному навантаженні на одну ставку не більше 600 годин на рік [4].

Зростання чисельності здобувачів вищої освіти, при обмеженому навантаженні на одну ставку, таким чином, потребує залучення до навчального процесу більшої кількості співробітників ЗВО та, навпаки, тенденція до зменшення кількості студентів провокує зниження попиту на послуги у сфері вищої освіти та призводить до оптимізації, за рахунок скорочення, чисельності науково-педагогічних працівників. З одного боку, дані норми є об'єктивними, адже вони регулюють штатний розпис, не допускаючи його «роздуття», і, відповідно, сприяють раціональному використанню державних коштів, з іншого, мають негативний вплив на якість освітньої послуги. Для України це питання є актуальним, адже за рахунок складної демографічної ситуації чисельність здобувачів вищої освіти ЗВО III і IV рівня акредитації в країні зменшилась з 2372,5 тис осіб станом на 2007/08 навчальний рік до 1369,4 тис. осіб у 2016/17 році, а саме, на 42,3% протягом десяти років [5]. Значне зниження чисельності здобувачів вищої освіти, об'єктивно, зумовило зменшення ставок науково-педагогічних працівників у штатних розписах навчальних закладів. Щоб запобігти скороченню, викладачі ЗВО змушені боротися за збереження існуючої кількості студентів, в деяких випадках, за рахунок заниження вимог до ефективності їх навчання та завищуючи результати оцінювання знань здобувачів освіти. Як результат – зниження якості трудового потенціалу, високий рівень безробіття серед випускників та формування негативного ставлення роботодавців до освітньої послуги національних ЗВО.

Наразі, задля вирішення даної проблеми, у Закон України «Про вищу освіту» внесені зміни, які надають можливість частково нівелювати вплив зменшення кількості здобувачів вищої освіти за результатами семестрового оцінювання на чисельність науково-педагогічних працівників. Законом встановлено, що при зменшенні чисельності осіб, які навчаються за кожною освітньою програмою, у межах 20%, визначеної на початок навчання за цією програмою, штатна чисельність науково-педагогічних працівників не скорочується. Але встановлені зміни до законодавства лише частково вирішують дане питання, проблема і нині залишається актуальною та потребує пошуку подальших шляхів її вирішення.

Отже, виходячи з контингенту здобувачів вищої освіти, планується штатний розпис професорського-викладацького складу ЗВО, у якому встановлюється необхідна чисельність науково-педагогічних працівників

різної кваліфікації. Далі, зважаючи на обсяг витрат на заробітну плату, в залежності від кількості ставок та рівня виплат за ними (з урахуванням індексації та надбавок на заробітну плату), встановлюються планові показники потреб у державних коштах на виконання зобов'язань за заробітними платами, який прописується у проекті кошторису навчального закладу. Таким чином, чисельність студентів та їх контингент є відправною крапкою при плануванні закладом вищої освіти власної діяльності.

Під час планування обсягів видатків кошторису враховується об'єктивна потреба закладу вищої освіти у коштах, з виконанням вимоги щодо першочергового забезпечення бюджетними коштами видатків на: оплату праці з нарахуваннями та господарське утримання установ. Капітальні видатки не є невідкладними, та можуть передбачатися у кошторисах ЗВО лише за умови забезпечення коштами першочергових витрат та при відсутності заборгованості [1].

Після затвердження головним розпорядником бюджетних коштів (далі – ГРБК) кошторисів ЗВО, у частині надходжень зазначаються обсяги видатків, які передбачено спрямувати із загального та спеціального фондів державного бюджету. Обсяг надходжень до загального фонду кошторису ЗВО встановлюється відповідно до лімітних довідок МФУ, що передаються ГРБК, в даному випадку, МОН, який, у свою чергу, визначає граничні обсяги видатків загального фонду бюджету для кожного окремого ЗВО. Доходи спеціального фонду кошторису формуються за рахунок власних надходжень закладу освіти, використання яких планується у такій послідовності: за встановленими напрямками використання, на погашення заборгованості установи з бюджетних зобов'язань за спеціальним та загальним фондом кошторису та на проведення заходів, пов'язаних з виконанням основних функцій, які не забезпечені видатками загального фонду. При цьому, розпорядник бюджетних коштів, у процесі затвердження кошторису ЗВО, здійснює коригування обсягів узятих бюджетних зобов'язань за загальним фондом кошторису для проведення видатків з цих зобов'язань зі спеціального фонду кошторису, відповідно до бюджетного законодавства [1].

Видатки за кошторисами ЗВО, затвердженими МОН, як правило, нижчі обсягів, прописаних у проектах кошторисів навчального закладу, що є результатом дисбалансу потреб закладів вищої освіти у фінансових ресурсах та можливості держави у фінансовому забезпеченні освітніх

зкладів, викликаного дефіцитом бюджетних коштів на розвиток вищої освіти за рахунок негативної економічної ситуації в країні. Наприклад, у проекті кошторису Криворізького національного університету на 2017 рік за бюджетною програмою 2201160 планові обсяги надходжень з державного бюджету було визначено у розмірі 100,3 млн грн з яких: доходи загального фонду – 77,0 млн грн, спеціального фонду – 23,3 млн грн [6]. Після затвердження МОН даного кошторису, обсяг бюджетних надходжень було встановлено у розмірі 96,8 млн грн, з них: загальний фонд – 73,5 млн грн, спеціальний фонд – 23,3 млн грн. Зменшення обсягу видатків відбулось за рахунок скорочення фінансових надходжень до загального фонду кошторису ЗВО (на 3,5 млн грн), а виконання зобов'язань держави за видатками на фінансування захищених статей бюджету було перекладено на спеціальний фонд [7].

Основним критерієм впливу держави на формування обсягів надходжень за загальним фондом кошторису державного ЗВО, можна вважати чисельність здобувачів, що отримують вищу освіту за державні кошти, кількість яких формується за рахунок розподілу обсягів держзамовлення на підготовку фахівців з вищою освітою, між ГРБК з подальшим перерозподілом між навчальними закладами, підпорядкованими конкретному ГРБК. А отже, МОН, як ГРБК, через держзамовлення впливає на формування надходжень до загального фонду, підпорядкованого йому ЗВО, за програмою 2201160. Збільшення (або підтримка незмінної) величини держзамовлення зумовлює, зростання (збереження) чисельності професорсько-викладацького складу ЗВО і потребує збільшення (збереження) обсягу фінансових ресурсів за зобов'язаннями держави із забезпечення заробітними платами за даною бюджетною програмою та, як наслідок, гарантує подальше функціонування окремого вищого навчального закладу.

Проблема нераціонального розподілу державних фінансових ресурсів задля збереження ЗВО, нездатних конкурувати на національному ринку освітніх послуг, наразі, залишається актуальною для України, хоча, протягом останніх років спостерігаються деякі позитивні зміни та пошук шляхів вирішення даного питання. Деякі університети було ліквідовано, а деякі реорганізовано за рахунок: приєднання до фінансово стабільних ЗВО або об'єднання (злиття) декількох фінансово неспроможних закладів освіти задля оптимізації

державних витрат та максимізації фінансування споріднених або однакових для даних навчальних закладів освітніх програм.

Значний вплив держзамовлення на фінансове забезпечення закладу вищої освіти можна підтвердити, прив'язавши кількості поданих заяв від абітурієнтів до обсягів держзамовлення для конкретного ЗВО на прикладі популярних університетів м. Києва (дані вступної компанії 2014 року), а саме: Київського національного університету імені Тараса Шевченка (КНУ), Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського» (КПІ), Київського національного торговельно-економічного університету (КНТЕУ) та Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (КНЕУ) [8].

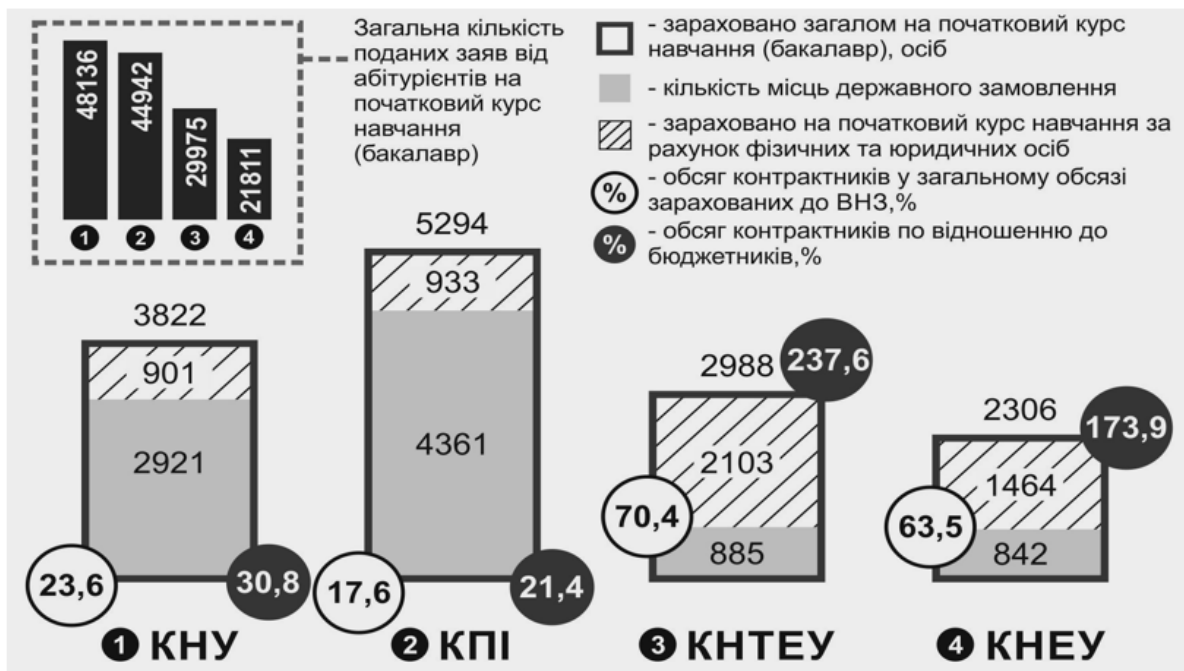


Рис.1. Результати вступної кампанії 2014 (початковий курс навчання (освітній ступінь «бакалавр»)), осіб
Джерело: розроблено автором на основі даних ІС «Конкурс» [8]

Значний обсяг бюджетних місць, беззаперечно, обумовлює велику кількість поданих заяв від абітурієнтів (рис. 1), адже для абітурієнтів, популярність закладу вищої освіти напряму залежить від можливості отримати в ньому безоплатну, а саме, за кошти державного бюджету, вищу освіту, як благо, гарантоване Конституцією України.

Проведений аналіз, також, наводить на думку, що значну кількість поданих заяв некоректно вважати об'єктивним показником попиту на отримання освітньої послуги у даному ЗВО та критерієм його

популярності, адже серед прийнятих на початковий курс навчання на 2014/15 навчальний рік, частка контрактників у загальному обсязі зарахованих до КНУ становила 23,6%, КПІ – 17,6%, КНТЕУ – 70,4%, КНЕУ – 63,5%, а відношення обсягу здобувачів вищої освіти, що навчаються за кошти фізичних та юридичних осіб до бюджетників, у свою чергу: 30,8% та 21,4%, 237,6% та 173,9% відповідно. Наразі, саме, чисельність студентів, зарахованих на навчання за кошти фізичних та юридичних осіб можна позиціонувати, як показник популярності серед потенційних здобувачів вищої освіти, а популярність навчального закладу вважати запорукою значних фінансових надходжень до спеціального фонду кошторису ЗВО.

Вибір абітурієнтом навчального закладу є доволі суб'єктивним та визначається багатьма факторами, а саме: різноманітними рейтингами, розташуванням ЗВО, його інфраструктурою, наявністю місць та комфортністю проживання у гуртожитках, відгуками у соціальних мережах про даний заклад освіти, рівнем знань абітурієнтів (результат зовнішнього незалежного оцінювання (далі – ЗНО)), вузькою спеціалізацією, пропозиція за якою обмежена на ринку освітніх послуг, рекламною компанією, вартістю навчання тощо. Проаналізуємо вплив деяких із зазначених факторів на формування спеціального фонду кошторису закладів вищої освіти України.

Прикладом високого ступеню наповнюваності спеціального фонду кошторису за рахунок обмеженості пропозиції на ринку освітніх послуг та, як наслідок, популярності за спеціалізацією може слугувати Херсонська морська державна академія (далі – ХМДА), яка готує фахівців повного спектру плавальних, суднобудівних та морських спеціальностей. Так доходи кошторису ХМДА на 2017 рік за кодом 2201160 становили: загальний фонду – 21,4 млн грн, спеціальний – 72,1 млн грн, серед яких плата за послуги, що надає ЗВО згідно з його основною діяльністю – 63,3 млн грн [9], як наслідок, власні доходи ХМДА від плати за надання послуг згідно з основною діяльністю (спеціальний фонд) становили 295% по відношенню до загального фонду власного кошторису університету на 2017 рік.

Для порівняння, зазначимо, що власні доходи від плати за надання освітніх послуг по відношенню до обсягу надходжень до загального фонду, аналогічних кошторисів вищих навчальних закладів за програмою 2201160, розташованих у даному регіоні, становили у: Херсонському

національному технічному університеті – 39%: загальний фонд – 51,4 млн грн, спеціальний фонд – 20,2 млн грн [10]; Херсонському державному університеті – 52%: загальний фонд – 79,1 млн грн, спеціальний фонд – 41,1 млн грн [11].

Якщо визначати потенційні можливості абітурієнтів, (результати ЗНО), як основний фактор вибору навчального закладу для отримання освітньої послуги за кошти фізичних та юридичних осіб, то, дійсно, до вищезазначених столичних ЗВО зараховуються студенти з високими балами ЗНО, а до регіональних закладів освіти (на прикладі ЗВО Херсонської області) – з середніми та низькими показниками знань здобувачів (за виключенням ХМДА, до якого зараховується профорієнтована молодь з високими балами ЗНО) [12].

Вартість освітньої послуги, як і рівень знань (ЗНО) абітурієнтів, диференціюється в залежності від регіону та затребуваності окремого ЗВО серед здобувачів вищої освіти, тому, при виборі освітнього закладу, майбутні студенти намагаються знайти компроміс між розташуванням ЗВО (університети Києва та інших міст з високими потенційними можливостями для подальшого кар'єрного зростання чи регіональні заклади освіти, з прив'язкою до місця проживання) та фінансовими можливостями домогосподарства.

Таким чином, при формуванні кошторису навчального закладу, основними факторами впливу на фінансову стабільність закладу вищої освіти, окрім розподілу держзамовлення, є попит (суб'єктивний вибір) абітурієнтів на отримання освітньої послуги за кошти фізичних та юридичних осіб.

Якщо дохідну частину кошторису можна позиціонувати як показник ефективності залучення коштів з основних джерел фінансування ЗВО, то видаткова частина є показником розвитку вищої освіти країни загалом. При аналізі розподілу видатків кошторису ЗВО доцільним буде звернутися до плану використання бюджетних коштів закладом вищої освіти, у якому детально зазначено напрями та обсяги фінансових ресурсів, передбачених на покриття видатків закладу освіти за загальним та спеціальним фондом кошторису.

Для проведення даного дослідження було використано показники планів використання бюджетних коштів за програмою 2201160 на 2018 рік таких ЗВО: Львівського національного університету ім. Івана Франка (ЛНУ), Одеського національного університету ім. І.І.Мечникова (ОНУ),

Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича (ЧНУ) та Запорізького національного університету (ЗНУ) [13, 14, 15, 16].

За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що видатки споживання, а саме, частина видатків кошторисів, які забезпечують поточне функціонування ВНЗ становлять 99,95 – 97,89% бюджетних асигнувань у вищу освіту. Капітальні видатки кошторисів ВНЗ, що належать до видатків розвитку та повинні сприяти забезпеченню наукової, інвестиційної та інноваційної діяльності закладу освіти, а саме, фінансовому забезпеченню капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення та фінансовому забезпеченню видатків, пов'язаних з розширеним відтворенням [17], становлять лише, 0,05 – 2,11%, відповідно, та фінансуються із залишків коштів від забезпечення основної діяльності закладу вищої освіти. Показник обсягів капітальних витрат, на нашу думку, є показником неефективності вкладання державних коштів, спричинених нераціональним розподілом коштів державного бюджету без урахування потреб національних ЗВО на забезпечення їх розвитку у відповідності до потреб суспільства знань, через брак фінансових ресурсів у державі.

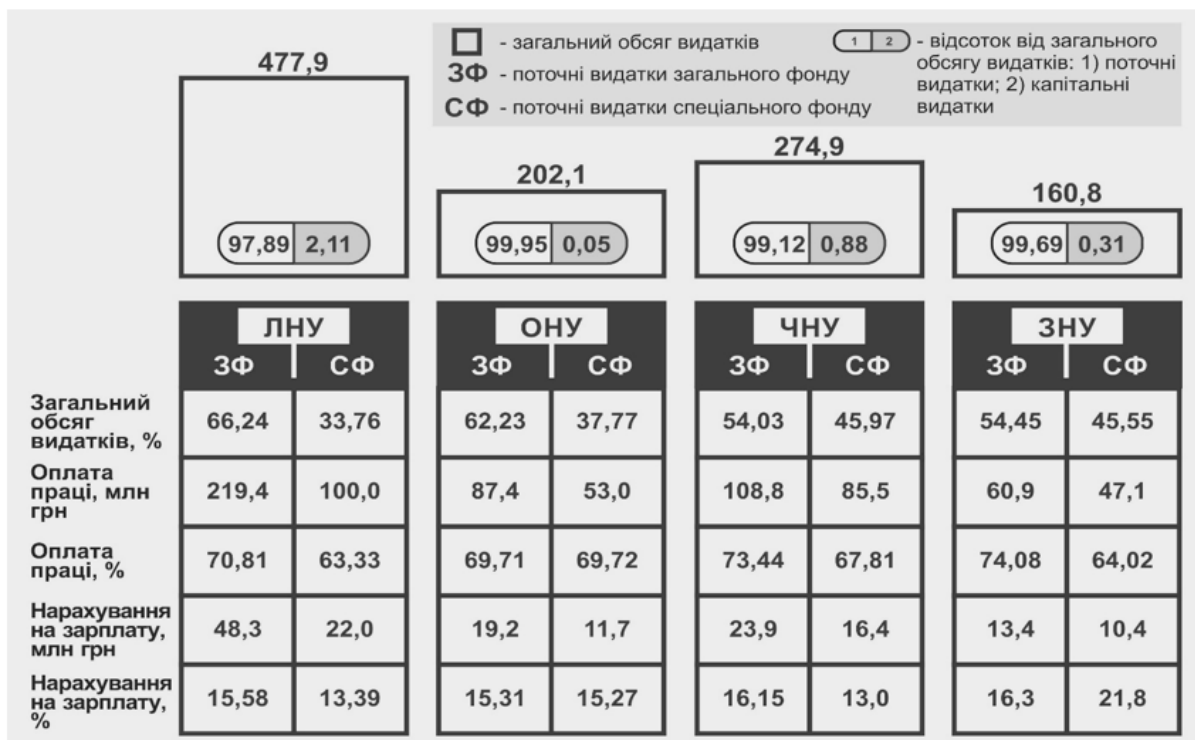


Рис.2. Показники планів використання бюджетних коштів досліджуваних ЗВО за програмою 2201160 на 2018 рік

Джерело: розроблено автором на основі кошторисів [13, 14, 15, 16]

Що стосовно фінансування потреб ЗВО, то найбільшою статтею витрат закладів вищої освіти є поточні видатки на заробітну плату та нарахування на неї, а саме: 87,85% – за загальним фондом, 82,09% – за спеціальним фондом (середнє значення для досліджуваних ВНЗ). У той же час, проаналізувавши рівень зарплат професорсько-викладацького складу ЗВО, можна зазначити, що при такому значному рівні витрат держави на заробітну плату та нарахування на неї, у січні 2018 року середня зарплата освітян України становила 6037 грн, а саме, 78,3% від середнього рівня по економіці – одна з найнижчих по країні [18, с.22]. Таким чином, викладачі ЗВО є однією з найбільш незахищених категорій населення України, а значна частка витрат на заробітну плату у кошторисах навчальних закладів, є, лише, коштами для фінансування штатних одиниць, а не професорсько-викладацького складу – основного носія інформації та знань, від кваліфікації яких, головним чином, і залежить якість освітньої послуги.

Висновок. Проведене дослідження дозволяє позиціонувати кошторис ЗВО як індикатор дієвості державної політики у сфері фінансування вищої освіти. Показники руху фінансових ресурсів за загальним та спеціальним фондом кошторису за програмною класифікацією 2201160 надають можливість прорахувати та визначити переваги та недоліки існуючої в Україні системи фінансового забезпечення національних ЗВО, акцентувати на них увагу та за допомогою аналізу статистичних даних аргументувати спектр необхідних змін задля розвитку вищої освіти країни загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228 Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ (із внесеними змінами і доповненнями) – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>.
2. Закон України Про Державний бюджет України на 2018 рік – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (із внесеними змінами і доповненнями) – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Закон України Про вищу освіту від 01.07.2014 № 1556-VII (із внесеними змінами і доповненнями) – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
5. Вищі навчальні заклади, Державна служба статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html.

6. Проект кошторису на 2017 рік (підготовка кадрів ВНЗ та забезпечення діяльності їх баз практики) – Криворізький національний університет – Режим доступу: http://ktu.edu.ua/uploads/files/Economic/plan/2017/Proekt_kostors_3.pdf.
7. Кошторис на 2017 рік (2201160) – Криворізький національний університет – Режим доступу: http://ktu.edu.ua/uploads/files/Economic/plan/2017/koshtorus2017_2201160.pdf.
8. Дані інформаційної системи «Конкурс» – Режим доступу: <http://vstup.info/2014/i2014o27.html>.
9. Кошторис на 2017 рік та зміни до нього (КПКВ-2201160), Херсонська державна морська академія – Режим доступу: http://kma.ks.ua/ua/images/academy/norm_doc/koshtoris_2017_2201160.rar.
10. Кошторис на 2017 рік (2201160), Херсонський національний технічний університет – Режим доступу: [http://kntu.net.ua/index.php/rus/content/download/48842/287417/file/20\(2201160\).pdf](http://kntu.net.ua/index.php/rus/content/download/48842/287417/file/20(2201160).pdf).
11. Кошторис на 2017 рік, Херсонський державний університет – Режим доступу: [http://www.kspu.edu/FileDownload.ashx/20003\(1\).jpg?id=2871f2dc-d296-4873-a84e-76a9af6de764](http://www.kspu.edu/FileDownload.ashx/20003(1).jpg?id=2871f2dc-d296-4873-a84e-76a9af6de764).
12. Вибір абітурієнтів 2016 року: гроші контрактників – Режим доступу: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/vybir-abiturientiv-2016-roku-hroshi-kontraktnykiv>.
13. План використання бюджетних коштів 2018 рік Загального фонду бюджету Львівського національного університету ім. Івана Франка – Режим доступу: <http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/plan-2018-mn.pdf>.
14. План використання бюджетних коштів за КПКВ 2201160, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова – Режим доступу: http://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/findocuments/smeta2018/plan_vykor_budjet_2201160.pdf.
15. План використання коштів бюджетних коштів на 2018 рік, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича – Режим доступу: http://www.chnu.edu.ua/index.php?op=debug&page=/ua/finans_inf/02.
16. План використання коштів бюджетних коштів на 2018 рік, Запорізький національний університет – Режим доступу: <https://www.znu.edu.ua/pidrozdily/buchgalterija/2018/koshtorys-2201160.pdf>.
17. Наказ Міністерства фінансів України 14.01.2011 N 11 Складові частини витрат (видатків) розвитку та витрат (видатків) споживання – Режим доступу: <http://www.as-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16737473>.
18. Соціально-економічний розвиток України за січень 2018 року, Державна служба статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/infografika/2018/soes/ukr/sed/ser_01_2018.zip.

УДК 378:37.014.6:005.6

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ:
ПОНЯТТЯ, КРИТЕРІЇ, ПОКАЗНИКИ****Матукова Г.І., д.п.н.***Криворізький економічний інститут**ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»*

В статті зазначено, що освіта є основним ресурсом забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоздатності української держави на міжнародній арені, забезпечення високоякісної освіти, завдання сьогодення, які мають не лише педагогічний, а й соціальний, політичний, управлінський науковий контекст. Підкреслено, що інтегральна оцінка якості освіти несе ціннісну характеристику, яка відкриває можливості для дослідження стану та визначення тенденцій розвитку різних систем освіти. Визначено, що якість визначає придатність задовольнити певні потреби або реалізувати певні цілі, норми, тобто виражає, адекватність вимогам. Якість освіти визначено в широкому сенсі та у вузькому розумінні, а також у напрямку дослідження підготовки майбутніх фахівців, зазначено аксіологічний підхід, що спрямований на виявлення ціннісних орієнтирів, де ціннісні орієнтири мають віддзеркалювати смислове ядро підготовки і якості освіти як кінцевого продукту

Ключові слова: якість знань, система освіти, ресурс забезпечення національних інтересів, тенденції розвитку, стандарти освіти.

УДК 378:37.014.6:005.6

**THEORETICAL ASPECTS OF QUALITY OF EDUCATION:
CONCEPT, CRITERIA, INDICATORS****Matukova G., Dr. of Pedag. Sc.***Kyiv Rig institute of economics,**Kyiv national economic university named after Vadym Hetman*

The article states that education is the main resource of ensuring national interests, strengthening the authority and competitiveness of the Ukrainian state in the international arena, ensuring high-quality education, the problems of the present, which have not only pedagogical but also social, political, managerial scientific contexts. It was emphasized that the integral assessment of the quality of education has a value characteristic, which opens up opportunities for studying the state and identifying trends in the development of different education systems. It is determined that quality determines the suitability to meet certain needs or to realize certain goals, norms, that is, expresses the adequacy of the requirements. The quality of education is defined in a broad sense and in the narrow sense, as well as in the direction of studying the training of future specialists, the axiological approach aimed at identifying value benchmarks is indicated, where the value orientations should reflect the semantic core of education and the quality of education as the final product.

The article emphasizes the need to assess the quality of knowledge of students, which should be carried out comprehensively, studying students from the point of view of different subjects, life experience, etc.

Keywords: quality of knowledge, educational system, resource of national interests, development tendencies, standards of education.

Актуальність проблеми. В умовах реформування української системи освіти якість стає наріжним каменем, який визначає перспективність поставлених завдань та ефективність їх розв'язання. Тому стратегічними документами розвитку освіти в Україні визначено, що освіта є основним ресурсом забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоздатності української держави на міжнародній арені, а якість освіти визначена пріоритетним напрямом державної політики в галузі освіти, і є передумовою національної безпеки країни [1, 2]. Забезпечення високоякісної освіти на всіх етапах і рівнях, оцінка досягнутої якості, проведення порівняльних досліджень – це завдання сьогодення, які мають не лише педагогічний, а й соціальний, політичний, управлінський і суто науковий контекст.

Як політична категорія якість освіти акумулює у собі основні засади освітньої політики держави на певному етапі її розвитку і відображає головні стратегічні лінії модернізації національної системи освіти. Вона стає наріжним каменем відповідності пріоритетів держави світовим тенденціям суспільного поступу, демонструє наміри держави в задоволенні освітніх потреб людини [3]. Нині у світі домінуючою політичною лінією, спрямованою на задоволення потреб людини в якісній освіті, визнана ідея створення системи забезпечення якості замість звичної сертифікації/акредитації освітніх послуг. Це означає, що всі зацікавлені суб'єкти освітнього процесу (і постачальники, і споживачі освітніх послуг) діють в полі трьох основних принципів: – узгодженого розуміння поняття якісної освіти і гарантій щодо рівного доступу до якісної освіти; – наявності інструментарію оцінювання і самооцінювання якості освітніх послуг, адекватного визначеним критеріям якості освіти; – існування незалежного оцінювання спеціальними організаціями, яким би довіряли обидві зацікавлені сторони і держава. Варто зазначити, що інтегральна оцінка якості освіти несе в собі лише ціннісну характеристику, яка відкриває можливості для дослідження стану та визначення тенденцій розвитку різних систем освіти. Вона не може сприйматися як критерій їх порівняння з метою пошуку найкращої або найефективнішої з них. Тому всі рейтинги і показники якості систем освіти необхідно сприймати аналітично, зважаючи на їх природу, і, що особливо важливо, не робити на їх підставі політичних узагальнень (на кшталт «Найкраща в світі система освіти у Фінляндії») чи упереджених

кадрових висновків. Це суспільна характеристика, а не предмет змагання чи політичний аргумент в оцінці розвитку держави на конкретному етапі її становлення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Українські дослідники (В. Бондар, І. Булах, С. Гончаренко, О. Козаков, Ю. Мальований, Л. Момот, І. Распопов, М. Ржецький, Н. Розенберг, О. Савченко та ін.) започаткували підхід до аналізу педагогічних явищ і процесів, що забезпечують якість освіти на засадах урахування закономірностей та умов їх функціонування. Сьогодні потребують вирішення питання визначення критеріїв якості освіти, напрямів підвищення якості освіти, комплексних показників, що в певній мірі відображали вплив освітнього процесу на особистість студента, його готовність до продуктивної праці в умовах ринку.

Дослідники наголошують, що підвищення якості освіти в цілому і вищої педагогічної освіти зокрема, неможливе без педагогічної діагностики як інструменту управління цим процесом. При цьому педагогічну діагностику науковці пов'язують: з аналізом результатів розвитку особистості (М. Обозов); вивченням рівня педагогічних явищ (В. Зверов); розпізнанням творчого потенціалу особистості (Л. Денякіна); аналізом навчального процесу й дослідженням результатів навчання (К. Інгенкамп); сукупністю пізнавальних зусиль, необхідних для ухвалення актуальних педагогічних рішень (К. Дж. Клаусер); процесом, що з'ясовує умови й обставини навчання (Н. Мойсеюк); реалізацією ефективного навчання шляхом зменшення витрат і раціонального поєднання організаційно-дидактичних засобів та методів навчання (І. Підласий); отриманням інформації про стан і розвиток контрольованого об'єкта (Г. Цехмістрова) тощо.

Запропоновано нові категорії, що маркують якість освіти на рівні особистості: функційна грамотність, освіченість, компетентність та ін. (Ю. Бабанський, І. Барахович, Г. Вайлер, К. Інгенкамп, М. Карпетова, Е. Нікітін, М. Обозов, А. Хуторської, В. Чинапах, О. Шаталов). Незважаючи на досить широку розробленість означеної проблематики, серед освітян та науковців не має єдиної думки щодо сутності поняття, критеріїв та показників вимірювання якості вищої освіти.

Мета роботи – здійснити теоретичний аналіз проблеми забезпечення якості освіти як інтегральної характеристики освітнього процесу, визначити її критерії і показники, сформулювати напрями підвищення якості освіти.

Викладення основного матеріалу дослідження. Застосування терміну «якість освіти» викликана самим життям, пошуками як загально прийнятого його визначення, так і формуванням засобів вимірювання й порівняння рейтингу освіти різних країн чи різних типів закладів у одній країні. Складність ситуації полягає в поліваріантності розуміння якості освіти. Можна навести кілька визначень цього поняття: якість освіти – інтегральна характеристика освітнього процесу та його результатів, що визначає відповідність установленим у суспільстві уявам про те, яким цілям цей процес має слугувати [4]; якість освіти – певний рівень знань і вмінь розумового, морального й фізичного розвитку тих, хто навчається, на певному етапі відповідно до поставлених цілей; рівень забезпечення навчальної діяльності й надання освітніх послуг учасникам освітнього процесу навчально-виховним закладом [6]; якість освіти як галузь соціальних послуг - здатність її органів керування й безпосередніх виробників освітніх послуг задовольняти встановлені або передбачувані потреби суспільства, окремих соціальних груп і громадян у отриманні освіти або набутті професійної компетентності [2]; якість освіти – це узагальнений показник розвитку суспільства в певному часовому вимірі [5].

У теоретичному аспекті проблема якості освіти полягає у з'ясуванні сутності цієї категорії та визначенні критеріїв і показників, за якими можна характеризувати освітню систему загалом або окремі її складники. Сьогодні програми професійно-орієнтованого навчання у вищих навчальних закладах відображають лише комплекс необхідної інформації для студентів, але не враховується внутрішнє середовище процесу навчання, не формується мотивація досягнення успіху, майже відсутня діагностика «початкового рівня знань», особистісне спрямування освіти.

У практичному аспекті вона має на меті визначення процедур та інструментарію, за допомогою яких можна оцінити стан функціонування системи освіти і спрогнозувати її розвиток [6]. Найпоширенішою стала думка, що якість освіти – це відповідність певній нормі, стандарту. Іншими словами, якість визначає придатність задовольнити певні потреби або реалізувати цілі, норми, тобто виражає, відповідність вимогам Державного стандарту загальної середньої освіти. За таких умов її можна подати як систему соціально-обумовлених показників в аспектах її навченості, вихованості, виразності соціальних, психічних і фізичних функцій, відображених рівнем знань, умінь, ціннісним ставленням до світу, якими повинен оволодіти учень. Особистісне спрямування освіти

зумовлює необхідність інтегровано оцінювати якість освіти в єдності індивідуальних характеристик особистості, педагогічних показників організації освітнього середовища і соціальних параметрів функціонування освітніх систем. Тому доцільно вирізняти внутрішні і зовнішні чинники якості освіти, які характеризують освітній процес, його результат і систему освіти загалом. У зв'язку з тим, що якість освіти багатоаспектне і багатовимірне явище. Доцільним якість освіти у широкому розумінні розглядати як єдність компонентів: якість особистісних рис і здатностей тих, хто навчається (студентів, учнів, абітурієнтів тощо); якість навчального процесу як результату педагогічної діяльності; якість освітніх програм, навчальної літератури, підручників і посібників; якість професійної підготовки і кваліфікації педагогічних (науково-педагогічних) кадрів; якість навчального середовища; якість управління системою освіти.

Сьогодні потребують вирішення питання якості освіти у вищій школі, визначення критеріїв і показників, на які повинні спиратися програми підготовки майбутніх фахівців, що орієнтовані на потреби ринку. Означена багатогранність і складність якості освіти призводить до необхідності пошуку певного компромісу між ними, досягнення якого залежить від багатьох чинників, зокрема, інтелектуального рівня та духовної культури всіх суб'єктів оцінювання якості освіти. Такий підхід надає можливість відшукати слабкі сторони системи освіти, виробити способи й шляхи подолання виявлених помилок і недоліків. За таких умов якість освіти стає результуючою інтегральною функцією всіх зазначених компонентів й об'єктивною характеристикою ефективності функціонування системи освіти в забезпеченні освітніх потреб людини. Узагальнюючи різні підходи до визначення сутності якості освіти, можна визначити як педагогічну категорію, що надає формувати такий рівень загальноосвітньої і професійної компетентності, який задовольняє потреби громадян, суспільства і держави в цілому. Це показник має розглядатися в динаміці при визначенні на певний період впливу комплексу факторів й на цій основі визначення критеріїв для формування стратегії розвитку. У широкому сенсі якість освіти розуміють як збалансовану відповідність процесу, результату і самої освітньої системи цілям, потребам і соціальним нормам (стандартам) освіти [4,5,8]. Якість освіти можна представляти як багатовимірну модель соціальних норм і вимог до особистості, освітнього середовища, в якому відбувається її розвиток, та системи освіти, вона є багатогранною категорією, яка за

своєю сутністю відображає різні аспекти освітнього процесу – філософські, соціальні, педагогічні, політичні, демографічні, економічні та інші.

З аналізу джерел встановлено, що якість освіти трактують як характеристику кінцевого результату, якого досягли випускники навчального закладу на момент його закінчення за рівнем знань і вмінь, освіченості і вихованості, розвитку і компетентності згідно із запланованими метою або стандартами навчання та виховання.

Поняття «якість освіти» поширюється на позначення результатів навчання, виховання й розвитку особистості як кінцевої мети і продукту освітнього процесу. Якість освіти в широкому сенсі – це результат і процес функціонування освітньої системи, що виявляє ефективність дій учасників освітнього процесу щодо впровадження мети, умов, соціальних і освітніх стандартів, спроможних задовольняти споживачів, їхні вимоги та актуальні потреби суспільства. У вузькому розумінні якість освіти виявляється як інтегрована сукупність властивостей, що характеризує пристосованість освіти до реалізації соціальної мети формування й розвитку особистості в аспектах її навченості, вихованості, психічних і фізичних можливостей.

У контексті дослідження підготовки майбутніх фахівців в контексті діагностики якості освіти, можна представити як використання аксіологічного підходу спрямованого на виявлення ціннісних орієнтирів і світоглядної позиції студентів, відповідно до яких вони здатні виокремлювати параметри результатів навченості, вихованості, критеріїв їх оцінювання і складання прогнозу щодо їх подальшого покращання. Такі ціннісні орієнтири мають віддзеркалювати смислове ядро підготовки і якості освіти як кінцевого продукту. Також є важливим використання компетентнісного підходу щодо кінцевих результатів професійної підготовки. В процесі підвищення якості освіти має бути використаний особистісно-діяльнісний підхід у професійній підготовці студента, як джерела власної активності, що значною мірою зумовлює якість результатів навчання.

Педагогічне діагностування якості освіти в теорії і практиці вищої школи» розкрито в сутності понять «підготовка», «підготовленість до педагогічної діагностики»; характеризувано сучасні підходи й методики підготовки майбутніх фахівців.

Встановлено, що загальні аспекти теорії якості освіти є предметом багатьох досліджень (А. Алексюк, Є. Барбіна, Н. Бібік, І. Богданова,

А. Богуш, О. Глузман, О. Дубасенюк, Т. Жаровцева, А. Ліненко, С. Лісова, Е. Карпова, З. Курлянд, І. Пальшкова, О. Шапран, Г. Яворська).

Якість освіти, багатьма дослідниками розглядається як комплексна система, що включає в себе, окрім якості навченості, ще й цілу низку параметрів, завдяки яким оцінка результатів навчання може бути або підвищена, або навіть стати негативною. До них належать:

- знання, вміння і навички (знання розглядаються як перевірені практикою результати пізнання людиною навколишнього світу; вміння визначаються як здатність особистості ефективно виконувати певну діяльність на основі набутих знань у змінених чи нових умовах, навички;
- здатність виконувати будь-які дії автоматично, без поелементного контролю, автоматизовані вміння).

Показники особистісного розвитку: розвиток інтелектуальної, емоційної, вольової, мотиваційної сторін особистості, рівень розвитку її пізнавальних інтересів і потреб, сформованість стійкої мотивації пізнання, рівень креативності студента, його вміння самовизначатися в усьому, бути суб'єктом власної освіти і розвитку, а також ступінь моральної, фізичної, екологічної та іншої розвиненості.

Негативні ефекти (наслідки) освіти: перевантаження і перевтома, поява дефектів здоров'я, поява відрази до навчання; зміни професійної компетентності викладача і його ставлення до праці, в освітньому процесі викладач набуває досвіду професійної педагогічної майстерності та поряд із цим – негативного досвіду; зростання (чи падіння) престижу навчального закладу в соціумі.

Доведено, що в педагогічній діагностиці важливо не тільки зафіксувати результат, а й сформувавши динаміку його зміни, визначити основні критерії та розробити стратегію підвищення якості освіти. Діагностика та оцінювання ефективності діяльності педагога містить: усебічне вивчення особистості; самоаналіз власної діяльності; аналіз ефективності навчально-виховного процесу як сукупного результату діяльності багатьох педагогів. Якісним і кількісним показником оцінювання результатів педагогічної діяльності є досягнення бажаного результату. Саме норма або державний освітній стандарт слугують необхідною умовою й підґрунтям діагностики в освіті, оскільки з ними порівнюють фактичні результати, після чого відбувається оцінювання та корекція.

Якість як поняття відносно має два аспекти:

- 1) перший – це відповідність стандартам або специфікації;

2) другий – відповідність запитам споживача;

Перша "відповідність" означає "відповідність меті або застосуванню". Іноді цю відповідність називають якістю з точки зору виробника. Під якістю продукції або послуги виробник розуміє постійну її відповідність вимогам стандартів або специфікації.

При оцінці якості знань студентів слід розрізняти наступні особливості: оцінка якості знань не зводиться лише до тестування знань студентів (хоча це й залишається одним із основних показників); оцінка якості знань повинна здійснюватися комплексно, вивчаючи студентів з точки зору різних навчальних предметів, життєвого досвіду тощо. Гарантія якості повинна вирішуватися в першу чергу шляхом використання моніторингу якості, що означає поетапне спостереження за процесом формування знань студентів, щоб впевнитися в оптимальному виконанні кожного з навчальних етапів, що, в свою чергу, теоретично дає змогу максимально покращити процес навчання та з мінімальними затратами досягти поставленої мети (стандарту).

Беручи до уваги все вище сказане, можна зазначити, що наступні елементи є частиною системи моніторингу якості знань студентів : визначення стандартів якості; операціоналізація стандартів в індикаторах (оцінювання якості); встановлення критеріїв, згідно з якими можна говорити про досягнення загально прийнятих стандартів; збір даних та оцінка результатів; вживання відповідних заходів згідно отриманих даних та оцінювання результатів вжитих заходів відповідно до прийнятих стандартів. У вищій школі діагностика виступає як засіб раціонального та об'єктивного визначення студентами особистого рейтингу, як засіб власної стимуляції до навчання. Використання та поєднання діагностичних методик різного типу є важливим стимулюючим фактором для виховання в студентів усвідомлення необхідності поглиблення власних знань. Оскільки у вищій школі діагностика виступає як засіб раціонального та об'єктивного визначення студентами особистого рейтингу, як засіб власної стимуляції до навчання, то діагностування обов'язково має нести в собі як елементи звичайного традиційного контролю знань, умінь та навичок студентів, так і повинне виявляти тенденції, динаміку формування продуктів навчання, виконувати функції статистичного накопичення інформації, аналізу та прогнозування перебігу навчального процесу.

Висновки: Таким чином, в освіті передбачається оцінювання результатів процесу діяльності кожного навчального закладу з точки зору

контролю рівня знань та вмінь студентів (одночасно педагогічним колективом та зовнішніми державними органами). Якість не з'являється раптово, її необхідно планувати, вона є результатом довгострокового вектору діяльності освітньої установи, продуманої організації навчального процесу, від методики навчання до систематичного діагностування процесу засвоєння знань і розвитку компетентностей тощо. Могутнє стратегічне планування – один з найголовніших чинників успіху будь-якої освітньої установи. При формуванні системи якості освіти, мають бути враховані особистісні характеристики студентів, рейтингову методику «досягнення результату», поетапне спостереження за процесом формування знань, при врахуванні психічних і фізичних можливостей студентів.

Пріоритетні завдання стратегічного планування визначаються не лише розробкою загального плану розвитку освітньої установи на деякий проміжок часу, але й осмисленням та переглядом головних напрямів освітніх послуг, що надаються даним навчальним закладом, і їх відповідності запитам споживачів, прогнозування розвитку суспільства в найближчому та віддаленому майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Біла книга національної освіти України / за заг. Ред. Акад. В. Г. Кременя. – К. : Інформ. Системи, 2010. – 342 с.
2. Моніторинг якості освіти: світові досягнення та українські перспективи / за заг. ред. О. І. Локшиної. – К. : К.І.С., 2004. – 128 с.
3. Майоров А. Н. Моніторинг в освіті / Майоров А. Н. – М. : Интеллект-Центр, 2005. – 424 с.
4. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Андрущенко В. П., Бех І. Д., Бурда М. І. та ін. ; за ред. В. Г. Кременя. – К. : Педагогічна думка, 2011. – С. 36–47.
5. Організаційно-методичне забезпечення моніторингових досліджень якості загальної середньої освіти / Лукіна Т. О., Полянський П. Б., Вашченко Л. С., Жук Ю. О. ; за ред. Ляшенка О. І. – К. : Педагогічна думка, 2011. – 160 с.
6. Савченко Л. О. Аналіз проблеми використання діагностичних методик як засобу підвищення якості освіти педагогічної вищої школи // Л. О. Савченко // Наука і освіта. – Спеціальний випуск «Сучасні технології в навчанні та вихованні у вищій школі». – Одеса, 2013. – Ч. 2. – С. 58–67.
7. Савченко Л. О. Вивчення проблеми якості освіти у вищих педагогічних закладах / Л. О. Савченко // Гуманітарний вісник. – Додаток 1 до Вип. 27, Том VI (39): тематичний випуск «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». – К. : Гнозис, 2012. – С. 419–424.
8. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Л. Л. Основи педагогіки вищої школи : навч. посіб. / [ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Л. Л., РОМАНОВСЬКИЙ О. Г., БОНДАРЕНКО В. В. та ін.] – Харків : НТУ «ХПІ», 2005. – 600 с.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мініюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т.С., д.е.н. Поповиченко І.В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНИ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та метадані надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтею – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e–mail:eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№131

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 30.03.2018 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24–А, офіс В–500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com