

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ

# ***Економічний простір***

Збірник наукових праць  
([www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua))

**№ 132**

Дніпро  
ПДАБА  
2018

УДК 336  
ББК 65.01  
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.  
(Протокол №10 від 24.04.2018 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](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. – №132. –  
Дніпро: ПДАБА, 2018. – 218с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого 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

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ  
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Прушківська Е.В., д.е.н., Губарь О.В., к.е.н.</i> НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	5
<i>Чиричинко Ю.В. д.е.н.</i> ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ТРЕНДИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ГОТЕЛЬНО - РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	14
<i>Шевцова С.А., к.т.н., Живица Е.Р., Сизова Е.Р.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В МИРОВОЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.....	23
<i>Шиманська К.В., к.е.н.</i> ОЦІНКА ГЕОЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ КРАЇН ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В КОНТЕКСТІ ЇХ МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ.....	34

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Бузько І. Р., д.е.н., Зеленко О. О., к.е.н.</i> СОЦІАЛЬНО - ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ : БЕЗПЕКА ТА СОЦІАЛЬНИЙ ДІАЛОГ.....	50
<i>Кушнір С.О., к.е.н., Онішко А.Д.</i> МЕДИЧНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ – ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ, АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ТА НАСЛІДКІВ .....	61
<i>Литвин В.В., Новицький О.В., к.т.н.</i> РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОСЛУГ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВІЗНИКІВ.....	72
<i>Разумова Г.В., к.е.н., Сорсорян Е.З.</i> ГОЛОВНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	83
<i>Слюсаренко В. Є., к.е.н.</i> ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТРЬОХСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА.....	95
<i>Фатюха Н.Г., к.е.н., Здорова К.О.</i> ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ.....	107

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА  
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

*Кишакевич Б.Ю., д.е.н., Мажаров Д.В.* ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗА  
ПРИБУТКОМ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА ОСНОВІ SFA-МОДЕЛЕЙ..... 118

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА  
ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

*Аль-Газу А., к.е.н.* ФОРМУВАННЯ «ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ»  
В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ АВІАКОМПАНІЇ..... 129

*Дубей Ю.В., к.е.н.* ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД..... 141

*Касян С. Я., к.е.н. Онікієнко А. О.* ОСОБЛИВОСТІ КОНСАЛТИНГОВОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ..... 151

*Sivitska Y.* FEATURES OF VALUATION OF STARTUP COMPANIES..... 163

*Шутикова Л.В., к.е.н.* ОКРЕМІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ  
СТАНУ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ  
РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 175

*Шуміло О.С., к.е.н.* МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ  
ТОРГІВЛІ..... 185

**ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ  
СУСПІЛЬСТВІ**

*Тарасюк М.В., д.е.н. Кладченко М.В.* ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ  
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ  
ОСВІТИ..... 203



## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 330.3:629.73:339.9

### НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.5.46

Прушківська Е.В., д.е.н.  
Губарь О.В., к.е.н.

*Запорізький національний технічний університет*

У статті розглянуто напрями міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі в умовах глобалізації. Проаналізовано вплив глобалізації на формування секторальної структури національної економіки. Визначено, що взаємозалежність та взаємопроникнення національних економік призводить до диспропорцій в їх структурі. Доведено, що вплив глобалізації, як однієї із основних структуроформувальних чинників, прискорює формування постіндустріального суспільства в країнах із трансформаційною економікою. Виокремлено особливості світового авіабудування в умовах глобалізації економіки. Обґрунтовано риси сучасної моделі реалізації проектів світових виробників авіабудування. Розглянуто світову авіабудівну промисловість як «ієрархічну піраміду постачальників». Розкрито досвід провідних країн світу в контексті державної підтримки літакобудування. Запропоновано практичні рекомендації щодо формування напрямів міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі в умовах глобалізації.

**Ключові слова:** авіаційна галузь, міжнародне співробітництво, інтеграційні умови, глобалізація, авіаційні підприємства, інтернаціоналізація виробництва.

UDC 330.3:629.73:339.9

### DIRECTIONS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF THE NATIONAL AVIATION INDUSTRY AMID GLOBALIZATION

Prushkivska E., Dr.of Econ.Sc.  
Gubar O., PhD in Economics

*Zaporizhzhja National Technical University*

The directions of international cooperation of the national aviation industry amid globalization are studied in the article. The globalization influence on the sectoral structure formation of the national economy is analyzed. It is determined that interdependence and interpenetration of national economies leads to disproportions in their structure. It is proved that the impact of globalization, as one of the main structural determinants, accelerates the formation of a post-industrial society in countries with a transformational economy. The features of world aircraft building amid globalization

of economy are singled out. The features of the modern model of aircraft building world manufacturers projects are substantiated. The world aviation industry is considered as a "hierarchical pyramid of suppliers". The experience of the world leading countries in the context of aircraft construction state support is revealed. The practical recommendations for formation of international cooperation directions of the national aviation industry amid globalization are offered.

**Key words:** aviation industry, international cooperation, globalization, aviation enterprises, internationalization of production.

**Актуальність проблеми.** Сучасні економічні системи зазнають значного впливу глобалізації, яка привносить нову якість у ведення господарської діяльності та є причиною взаємопереплетіння та взаємоузгодженості економічних, соціальних, політичних, культурних процесів. Глобалізація є структуроформувальним чинником національної економіки. В умовах посилення глобалізації, структурування економічних систем має базуватися на поєднанні кількісних характеристик з якісними і при цьому враховувати особливості національного розвитку, який може здійснюватися нелінійно, носити інверсійний та біфуркаційний характер. Згідно цього при структуруванні національної економіки необхідно у кожному секторі виділяти полюси зростання, які забезпечують, з одного боку, його власний економічний розвиток, а з іншого – розвиток національної економіки в цілому.

Під її впливом глобалізації формуються нові взаємозв'язки між окремими економічними суб'єктами, визначаються пріоритетні напрямки розвитку економік країн світу та вектори міжнародного економічного співробітництва (МЕС) між підприємствами в рамках різних галузей кожної країни. Однією із галузей промисловості, яка відчутно зазнає впливу глобалізації та інтеграції, є авіаційна галузь. Глобалізація зачіпає не лише вартість економічних ресурсів, але й розвиток ділової активності галузі та масштаб конкуренції. Саме в авіаційній галузі досить вагомо проявляється процес інтернаціоналізації виробництва, що спричиняє розподіл світового ринку та утворення транснаціональних корпорацій (ТНК). Для України питання визначення напрямів міжнародного співробітництва авіаційної галузі є вкрай актуальним з причин пріоритетності даної галузі у стратегічному розвитку національної економіки та реалізації нового вектору зовнішньої політики нашої держави.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Динаміка розвитку авіаційної промисловості, специфіка діяльності ТНК в сфері

авіабудування та конкуренті стратегії компаній широко розкриті як на теоретичному, так і практичному рівні науковцями та фахівцями в сфері авіабудування. В цьому контексті слід відмітити наукові надбання таких авторів, як: Андреева О., Аревф'єва О., Бронова Ю., Борисенко П., Геєць І., Капаруліна І., Скібіцька Л, Смітюх Т. та інші [1-6]. Але варто зазначити, що авторами недостатньо досліджено проблеми обґрунтування напрямів розвитку авіабудівної галузі України в умовах глобалізації. Проблема розробки альтернативних варіантів розвитку міжнародного співробітництва в авіаційній галузі постала після початку російсько-українського конфлікту, оскільки саме з Російською Федерацією наша держава побудували тісні виробничі зв'язки у сфері літакобудування. Але ще до настання конфлікту українські авіаційні підприємства формували резерви співробітництва з іншими країнами. Відповідно вкрай важливим є вирішення проблем та перспектив інтернаціоналізації національної авіаційної промисловості в нових інтеграційних умовах.

**Метою роботи** є аналіз особливостей світового авіабудування в умовах глобалізації та розробка науково-практичних рекомендацій щодо формування напрямів міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі в умовах глобалізації.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Інтернаціоналізація господарського життя, яка розповсюджується на всі країни світу, зумовила виникнення і формування якісно нового явища-глобалізації. Українська вчена Л. Шинкарук, досліджуючи вплив глобалізації на світогосподарські пропорції, зазначає що «...сучасна економіка – це війна пропорцій і на сьогодні спостерігається ланцюгова реакція спотворень основних економічних пропорцій, які ідентифікуються як диспропорції і призводять до дисбалансів, тобто диспропорції виступають характеристикою як пропорційності, так і її негативних змін» [7, с. 9]. Тобто посилення глобалізаційних процесів призводить до взаємозалежності та взаємопроникнення, взаємопереплетіння національних економік. Ці процеси також ведуть до асиметричності та нерівномірності як на міжнародному, так і на національному рівнях. Результатом цього є диспропорції в структурі національної економіки.

Глобалізація є логічним розвитком суспільства, а її вплив як зовнішнього чинника на структуру економіки не викликає сумнівів, оскільки вона є суспільно-економічним процесом. Глобалізація як

чинник впливає на всі види структур національної економіки: відтворювальну, галузеву, територіальну, секторальну, зовнішньоекономічну та ін. Але її вплив на секторальну структуру очевидний, оскільки секторальна структура характеризує рух суспільства від аграрної стадії до індустріальної, від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку.

Вплив глобалізації на формування секторальної структури національної економіки є дуальним. Оскільки для розвинених країн глобалізація прискорила формування постіндустріального суспільства, але для країн із трансформаційною економікою поглиблює диспропорції в секторальній структурі через розвиток сировинних експортоорієнтованих галузей, які складають основу первинного сектору. Частка високотехнологічних галузей, які переважно відносяться до третинного сектору в структурі національної економіки, є незначною, проте продукція цих галузей є складовою українського імпорту із розвинених країн. Глобалізація, безперечно, буде впливати на формування секторальної структури національної економіки, але самостійність та самодостатність розвитку окремих країн залишатиметься пріоритетною.

Вплив глобалізації, як однієї із основних структуроформувальних чинників, прискорює формування постіндустріального суспільства в країнах із трансформаційною економікою на основі ефективного використання продуктивних сил людства та досягнень НТП. В свою чергу, процеси транснаціоналізації та інтернаціоналізації виробництва, а також глобальні фінансові потоки впливають на структурні пропорції в національних економіках на користь того чи іншого сектору. В розвинених країнах глобалізаційні процеси сприяють формуванню постіндустріальної стадії розвитку, тобто відбувається структурні зрушення на користь третинного сектору. В країнах, які розвиваються, тому числі і в країнах із трансформаційною економікою глобалізація сприяє поглибленню диспропорцій у секторальній структурі економіки цих країн. Вони проявляються не тільки у співвідношенні між секторами (збільшення частки сировинних галузей у структурі економіки), а й у їх якісному розвитку (низький технологічний рівень галузей первинного та вторинного секторів економіки), оскільки рухаються шляхом «наздоганяючого розвитку». Тому пріоритетним завданням для цієї групи країн є виробництво товарів для задоволення внутрішнього споживчого попиту, і також конкурентоспроможної продукції, як для

національного, так і міжнародного ринків, а не сировинне пристосування до глобалізованого простору. Вирішення цього завдання призведе до мінімізації диспропорцій секторальної структури економіки та формування високорозвиненої економіки країни.

Переконливим є те, що глобальні процеси не повинні посилювати головний конфлікт сучасного світопорядку, який полягає в тому, що світ розділився на частини, одна з яких перейшла в постіндустріальну еру, інша залишається в стадії індустріальної ери, а третя – в доіндустріальній ері «відсталості й бідності». А навпаки, глобалізація повинна нівелювати диспропорції та сприяти розвитку окремих національних економік на основі ефективного використання свого потенціалу та світових досягнень науково-технічного прогресу. Необхідно також і нове розуміння глобальних процесів, яке полягає в тому, що не людина пристосовується до змін глобального середовища, а глобальне в суспільстві та економіці відбиває зростаючий потенціал саморозвитку людини. Тоді глобальні процеси будуть сприяти розвитку в широкому розумінні, а не «пригніченню» одного суб'єкта іншим. Таким чином, глобалізація призведе до позитивних зрушень в структурі національної економіки тоді, коли суб'єкти національної економіки будуть змінювати свої ціннісні орієнтири відповідно до постіндустріальної стадії розвитку.

Аналіз сутності глобалізації, дозволяє вважати, що її вплив поширювався не лише на національні економіки, але й спричиняв колосальні зміни у високотехнологічних галузях. В даний час інтернаціональна організаційна та виробнича структура, притаманна всім світовим авіа корпораціям та є вагомою конкурентною перевагою на глобальному ринку. В умовах глобалізації сформувалася певна модель реалізації проектів світових виробників авіабудування, яка забезпечується чітким взаємодією її учасників. Взаємопов'язана система виробництва авіабудівної галузі представлена у вигляді «ієрархічної піраміди постачальників». Перший ешелон представлений компаніями-лідерами, які здійснюють розробку, складання і продаж літаків. Другий ешелон складається з компаній постачальників компонентів для літаків та умовно розділені на чотири рівні за ступенем використання їх продукції в літаках (рівень агрегатів, вузлів і секцій, деталі та нормалізовані вироби, заготовки та напівфабрикати).

Літакобудівні компанії «першого ешелону», які діють як генеральні підрядники з метою зниження витрат на проектування та виробництво нових літаків, постійно вдосконалюють аутсорсинг і прагнуть

сконцентрувати власні ресурси на розробку, складання та маркетинг літаків. Також лідери оптимізують науково-виробничу кооперацію зі своїми партнерами і раціоналізують свою мережу постачальників компонентів літаків - компаній «другого ешелону». Для компаній «другого ешелону» важливими проблемами є зниження виробничих витрат, розширення виробничих потужностей і залучення інвестицій в сучасні технології та розробку нової продукції, оскільки на ринку компонентів літаків зростає пропозиція продукції з регіонів з низькими виробничими витратами.

Опис моделі реалізації проектів світових виробників авіабудування можна представити через стратегію американської компанії Boeing, яка, переглянувши свою стратегію, розширила співпрацю з іноземними постачальниками устаткування, деталей і навіть послуг інжинірингу. Стратегія Boeing полягає в тому, щоб зберігаючи проект, передати більшу частину робіт субпідрядникам, а самій здійснювати лише остаточне складання літаків. Така стратегія застосовується з метою зниження рівня виробничих витрат, розподілення ризиків, пов'язаних з новими програмами будівництва літаків. Компанія Boeing все активніше укладає міжнародні аутсорсингові угоди, переводячи частину виробничих робіт безпосередньо в країни, які є покупцями літаків.

З огляду на глобальний масштаб діяльності галузі та жорстку конкуренцію між основними світовими виробниками літаків, питання будь-якої фінансової та іншої державної допомоги виробникам літаків з боку національних урядів винесені на міждержавний рівень обговорення. Але жодна з країн, яка займається виробництвом літаків, не відмовилась від державної прямої або непрямої допомоги для галузі.

У більшості країн запроваджена та діє значна державна підтримка літакобудування, зокрема, США, Канада, Бразилія, країни ЄС, Китай та Японія. Наприклад, американці фінансують «Boeing» за допомогою сприятливого податкового режиму і регулярних державних замовлень, а європейці вкладають ресурси у розвиток виробництва [8]. А у Бразилії лізингові компанії (через систему страхових агентств і національних банків розвитку) можуть передавати покупцям літаки під 2-3% річних. Завдяки цьому бразильський «Embraer» за два десятиліття закріпився у ТОП-5 найбільших світових виробників.

З метою посилення конкурентної позиції національної авіабудівної промисловості на світовому ринку Україні необхідно об'єднувати свої зусилля з іншими країнами. Базуючись на моделі розвитку світової

авіапромисловості, що була нами розглянута вище, та тенденціях розвитку національного авіабудівництва, які досить широко висвітлені українськими науковцями в науковій літературі [1-6], визначимо основні напрями міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі в нових інтеграційних умовах (рис. 1).



*Рис. 1. Напрями міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі в умовах глобалізації*

*Джерело: авторська розробка*

Обґрунтування вибору цих векторів полягає в наступному:

1. Реалізація спільних літакобудівних проектів. Саме реалізація спільних проектів з іноземними літакобудівними підприємствами та створення спільних авіапідприємств є важливим напрямом міжнародного співробітництва. Але зазначимо, що злиття українського авіапідприємств з світовими іноземними компаніями може створити загрозу втрати національної літакобудівної галузі. Відповідно задля забезпечення вигідного функціонування літакобудівної галузі для України державі необхідно створити певні обмеження на перенесення спільного виробництва у країну-партнера, сприяти залученню національних виробничих потужностей, що дозволить збільшити рівень виробництва та кількість робочих місць.

2. Вдосконалення літакобудівної техніки. Цей напрям необхідно проводити згідно з існуючими світовими тенденціями та враховуючи всі новітні досягнення у сфері літакобудування. Прогресивним напрямком для України є розробка та виробництво безпілотних авіаційних комплексів спільно з провідними фірмами світу з максимально можливим залученням вітчизняної промисловості.

3. Розбудова системи імпортозаміщення деталей. Необхідно реалізовувати імпортозаміщуючі заходи та створювати модифікації

літаків з використанням деталей різних постачальників (країни Європи, США, Бразилія, Китай).

4. Диверсифікація географічної структури експорту та співробітництва. Необхідно створити диверсифіковану систему розподілення продукції українського авіабудування з урахуванням прогнозного рівня попиту в різних регіонах світу. В сучасних умовах переорієнтації України з російського ринку на інші зарубіжні ринки, досить перспективним для МЕС в сфері літакобудування є ринки регіонів Близького Сходу та Північної Африки [9;10].

Але прогрес у розвитку цих напрямів міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі значною мірою залежить від реалізації державної політики залучення іноземних інвестицій. Також важливим є сприяння торгівельно-промислових палат та державних інституцій в організації міжнародних авіаційних виставок-ярмарків за участю українських авіавиробників, в підготовці та участі українських підприємств у міжнародних авіасалонах, що сприятиме налагодженню торгівельно-економічних зв'язків у жорстких ринкових умовах.

**Висновки.** На основі проведеного аналізу визначено, що вплив глобалізації, як однієї із основних структуроформувальних чинників, прискорює формування постіндустріального суспільства в країнах із трансформаційною економікою. Процеси інтернаціоналізації виробництва впливають на структурні пропорції в національних економіках на користь того чи іншого сектору. Зокрема, глобалізація вплинула на авіабудівну промисловість шляхом створення нової моделі реалізації проектів світових виробників авіабудування, яка забезпечується взаємодією компаніями-лідерами, які здійснюють розробку, складання і продаж літаків та компаніями другого ешелону, які є постачальниками компонентів для літаків (агрегатів, вузлів і секцій, деталей та виробів, заготовок та напівфабрикатів). З огляду на активну участь України у світовому виробництві літаків та з метою посилення її конкурентної позиції необхідно впроваджувати дану модель, об'єднавши свої зусилля з іншими країнами. На наш погляд, цьому сприятиме реалізація наступних напрямів міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі нових інтеграційних умовах: реалізація спільних літакобудівних проектів; вдосконалення літакобудівної техніки; розбудова системи імпортозаміщення деталей; диверсифікація



географічної структури експорту та співробітництва. З метою реалізації МЕС доцільною є активізація політики залучення іноземних інвестицій, сприяння розвитку міжнародних авіаційних виставок-ярмарків за участю українських авіавиробників. Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягатимуть в розробці та конкретизації заходів щодо реалізації проектів українських виробників авіабудування в нових інтеграційних умовах.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ареф'єва О.В., Капаруліна І.М. Українське авіабудування: напрями трансформації / О.В. Ареф'єва, І.М. Капаруліна // Інноваційна економіка. - 2013. - № 3. - С. 3-8 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ inek\\_2013\\_3\\_2.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_3_2.pdf)
2. Геєць І.О. Оцінка та стратегічні напрями розвитку авіабудування України / І.О. Геєць, Ю.С. Слюсаренко // Стратегія розвитку України. - 2013. - № 1. - С. 47-52.
3. Скібіцька Л. Аспекти виходу авіабудівних підприємств на зовнішній ринок в умовах кризи / Л. Скібіцька // Економіка розвитку. - 2014. - № 3. - С. 54-58.
4. Бронова Ю.Г. Літакобудівна галузь як об'єкт господарсько-правового забезпечення / Ю. Г. Бронова // Юрист України. - 2014. - № 1. - С. 67-74.
5. Смітюх Т.В. Місце та роль процесів злиття та поглинання у розвитку авіаційної промисловості [Електронний ресурс] / Т.В. Смітюх. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4671>
6. Борисенко П.А. Проблеми реформування та розвитку авіаційної промисловості України / П.А. Борисенко // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 61–65.
7. Світогосподарська диспропорційність : особливості, тенденції, вплив на економіку України : наукова доповідь / за ред.. чл.-кор. НАН України Л. В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2012. – 152 с.
8. Огляд авіабудівної галузі України за I півріччя 2014 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http://www.credit-rating.ua/img/st\\_img/AS/2014/10.10.2014/AVIA\\_CR\\_I\\_pol\\_2014.pdf](http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2014/10.10.2014/AVIA_CR_I_pol_2014.pdf).
9. Щодо розвитку вітчизняного літакобудування та створення умов для міжнародної кооперації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrmilitary.com/2016/07/aircraft.html>
10. Перспективи співробітництва України та арабських країн в авіаційній галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/august08/16.htm>

УДК 338.439.65, 338.462, 338.467.6, 338.482.2

**ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ТРЕНДИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ  
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.14.47

**Чиричинко Ю.В. д.е.н.***Університет митної справи та фінансів*

Систематизовано глобальні світові технологічні тренди розвитку готельно-ресторанної справи. Сформульовано принципові основи побудови інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу. При цьому, проведено факторний аналіз комплексу питань, пов'язаних із узагальненням та систематизацією сучасних трендів готельно-ресторанного бізнесу та визначенням його інвестиційних пріоритетів. На основі цього побудовано матрицю інноваційної платформи готельно-ресторанної справи. Застосування факторного аналізу дозволило визначити чотири основних фактора, що впливають на розвиток готельно-ресторанної справи та переважно будуть формувати тренди найближчого майбутнього. Це такі фактори, як мобільні технології, технології у бізнесі, інновації маркетингу, використання великих баз даних (Big Data) та використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface). Причому, якщо сама інноваційна платформа узагальнює сучасні тренди, то факт її існування, як системоутворюючого чинника розбудови галузі “гостинності”, представляє окремий інвестиційний інтерес. Встановлено, що інвестиційні особливості використання запропонованої інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу потребують додаткового подальшого дослідження, однак вже на цьому етапі можна стверджувати, що створення умов інвестування у найбільш трендові та технологічні напрямки розвитку бізнесу повинно стати пріоритетом як для регіональної громади, так і для держави в цілому.

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

UDC 338.439.65, 338.462, 338.467.6, 338.482.2

**GLOBAL WORLD TRENDS AND INVESTMENT PRIORITIES OF  
HOTEL RESTAURANT BUSINESS****Chyrychenko Yu., Dr. of Econ.Sc.***University of Customs and Finance*

The Global world technological trends of hotel and restaurant business have been systematized and the basic principles of constructing an innovative platform for hotel and restaurant business have been formulated. A factor analysis of modern trends of the hotel and restaurant business has been carried out. It has allowed building a matrix of the innovative platform of hotel and restaurant business. The usage such approach as

© Чиричинко Ю.В. д.е.н., 2018

factor analysis has allowed to identify the four main factors influencing the development of hotel and restaurant business. These are the next factors: mobile technology, business technology (Technology In Properties), marketing innovation, Big Data and API (Application programming interface). The fact of existence of the innovation platform represents a separate investment's interest. Investment features of the proposed innovation platform for hotel and restaurant business require further research and should become a priority for both the regional community and for the state investment regulation process.

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

**Актуальність проблеми.** Розглядаючи процес розвитку готельно-ресторанної справи слід виходити із сучасних високотехнологічних трендів світової галузі гостинності. Причому у разі, якщо високотехнологічна платформа вже фактично стала невід'ємною складовою світового бізнесу "гостинності", конкурентоздатність вітчизняних підприємств потребує невідкладного впровадження відповідних інновацій.

**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, сучасний стан національної економіки взагалі та готельно-ресторанна галузь зокрема, потребують додаткового імпульсу для розвитку.

У наших попередніх роботах ми вже встановлювали відповідність прийнятого у міжнародній практиці поняття галузі "гостинності" до традиційно розповсюдженого в українському мовному середовищі поняття "готельно-ресторанна справа". Таким чином, світові високотехнологічні тренди розвитку галузі "гостинності" слід покласти за основу при обранні стратегії подальшого розвитку сфери вітчизняного готельно-ресторанного бізнесу.

**Метою роботи** є вивчення та узагальнення окремих теоретичних та практичних підходів до поступового впровадження інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Потрібно відмітити, що раніше ми вже вказували на потребу у впровадженні інноваційної платформи

готельно-ресторанного бізнесу в Україні, як відповіді на сучасні високотехнологічні тренди галузі.

Мова йшла про використання великих баз даних (Big Data), включення тематичних та специфічних “активностей” до процесів функціонування бізнесу (Activities and Lighting Up the Guest Experience), залучення до системи взаєморозрахунків криптовалюти, поєднання різних напрямів готельної справи (Overlap of Vacation Rentals and General Lodging), збільшення присутності технологічних гаджетів як пропозиції для клієнтів (Technology In Properties), соціальні інжиніринг та маркетинг.

Звісно, запропонований перелік не є остаточним. Так, інтернет ресурс <https://travel.usnews.com> до запропонованого переліку додає наступні: надання вищого рівня пріоритету місцевим особливостям (Local experiences will be a top priority), та встановлення більш строгої політики відміни замовлень (Expect stricter cancellation policies). Вказані тренди також мають під собою інноваційну основу. Замовляти, резервувати та бронювати місця у готелях та ресторанах стає все простіше, причому із різних куточків земного шару. Таким чином за одного боку підвищується важливість регіональних особливостей бізнесу, а з іншого боку зростає відповідальність клієнтів за резервування послуг на все більш глобальному ринку.

Інтернет-портал [www.tnooz.com](http://www.tnooz.com) до переліку сучасних трендів додає пропозицію “розумних номерів” (Smart rooms), у яких такі параметри як температура, освітлення, затемнення (штори, ролети, жалюзі), телевізори, музикальні пристрої та багато іншого керуються за допомогою голосових команд або смартфонів із встановленими мобільними додатками. При цьому портал визначає, що пануюча на сьогодні концепція інтернету речей (IoT) привносить рівень персоналізації на новий рівень, немислимий ще п'ять років тому. Дійсно, якщо у готельному чи ресторанному господарстві використовується рішення голосового контролю від компанії Амазон (Amazon Echo), то будь-хто з клієнтів може використовувати для комунікацій свій власний профіль Амазон, із власними уподобаннями наприклад щодо стилів музики та жанрів кінофільмів, своїм голосовим профілем, підключеними кредитними картками, тощо. При цьому відмітимо, що вищезазначені рішення вже використано у 5 тисячах готельних номерів у Лас-Вегасі.

До того-ж, вказується на наявність такого тренду як створення готелями, ресторанами та їх мережами своїх власних мобільних додатків

(Mobile apps), що також дозволяють персоніфікувати взаємовідносини із клієнтом.

Інтернет-ресурс [impos.com.au](http://impos.com.au) серед трендів бізнесу гостинності вказує зростання послуг з замовлення та доставки готової їжі (Food Delivery Services) що також потребує використання відповідної інноваційної платформи.

Наступний тренд також стосується ресторанної справи. Мова йде про замовлення їжі за допомогою планшетів (Rise in Table Technology). Деякі ресторани при цьому навіть відмовляються від послуг офіціантів.

Також, потрібно відмітити тренд мобільних ресторанів (Food trucks).

Інтернет-ресурс [Airbnb](http://Airbnb) запроваджує тренд, коли великий гравець готельно-ресторанного бізнесу пропонує у різноманітних куточках світу апартаменти та дома в оренду як частки готелів за допомогою найсучаснішої високотехнологічної онлайн-платформи.

Прорив у сфері бізнесу “гостинності” створюють різноманітні системи віртуальної реальності (Virtual reality). Це і маркетинг цільової пропозиції, і найкраща інформаційна панель, доступна для потенційного клієнта за допомогою мережі інтернет.

Наступним трендом є використання ботів (Bots). Використовуючи можливості штучного інтелекту (AI), боти у інтерактивному режимі “спілкуються” у різноманітних соціальних мережах із потенційними клієнтами, приймають замовлення, надають інформацію, проводять опитування, тощо.

Інтернет-ресурс [accorhotels.group](http://accorhotels.group) визначає у якості відповідного тренду збільшення у галузі обсягу проведення мобільних платежів (Mobile payment), тобто таких платежів, у яких засобом платежу виступає смартфон, що використовує відповідну технологію.

Тематичний інтернет ресурс [infobip.com](http://infobip.com) у якості тренду галузі гостинності вказує використання SMS повідомлень для підтримки різноманітних програм лояльності (Loyalty programs). Як бачимо, цей тренд також відноситься до високотехнологічних. Як це працює? Наприклад Кирило, лояльний клієнт, часто відвідує вечеряє у ресторані готелю. Він може отримати повідомлення наступного змісту: “Шановний Кирило, дякуємо, що зупинилися у нашому готелі. Покажіть це повідомлення будь-якому співробітнику готелю в період з 6 до 8 вечора, щоб отримати безкоштовний напій!”.

Сайт mewssystems.com до вищенаведеного переліку трендів додає надання готелями своїм клієнтам можливості замість звичайних чи електронних ключів від номерів використовувати смартфони із відповідними додатками (Mobile key access) або доступ може надаватися просто за допомогою дзвінка на заздалегідь обумовлений номер телефону.

Останнім трендом, що потребує узагальнення стало все більше використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface) у готельно-ресторанному бізнесі. Зазначений підхід надає розробникам різноманітного програмного забезпечення можливість використовувати сторонні платформи, послуги то бази даних. На наше переконання, наведені вище сучасні технологічні тренди розвитку готельно-ресторанної справи, навіть враховуючи їхню велику різноманітність, потребують певної систематизації.

Причому основою такої систематизації має стати визначення основних факторних груп, що формують ці технологічні тренди.

За допомогою факторного аналізу нам вдалося рознести вищезазначені тренди до наступних чотирьох груп: мобільні технології, технології у бізнесі (Technology In Properties), інновації маркетингу, використання великих баз даних (Big Data) та програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface). Ці фактори було систематизовано у матрицю інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу. Результати зазначеної систематизації представлені у таблиці 1.

*Таблиця 1. Систематизація сучасних трендів у матрицю інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу*

Тренд\група	Мобільні технології	Технології у бізнесі (Technology In Properties)	Інновації маркетингу	Використання великих баз даних (Big Data) та використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface)
Використання великих баз даних (Big Data)		+	+	+
Врахування активностей (активного відпочинку) клієнтів (Activities)	+	+	+	+
Використання кріптовалют	+	+	+	+
Поєднання різних напрямів готельного бізнесу			+	



Продовження таблиці 1

Збільшення присутності технологічних гаджетів		+		+
Соціальні інжиніринг та маркетинг	+		+	+
Надання вищого рівня пріоритету місцевим особливостям			+	
Встановлення більш строгої політики відміни замовлень			+	
Пропозиція “розумних номерів”		+	+	+
Використання інтернету речей (IoT)		+	+	+
Використання голосового контролю (voice assistant)		+	+	+
Створення готелями, ресторанами та їх мережами своїх власних мобільних додатків (Mobile apps)	+			+
Зростання послуг з замовлення та доставки готової їжі (Food Delivery Services)	+			+
Замовлення їжі за допомогою планшетів (Rise in Table Technology)	+	+		
Тренд мобільних ресторанів (food trucks)	+	+		+
Тренд, коли великий гравець готельно-ресторанного бізнесу пропонує у різноманітних куточках світу апартаменти та дома в оренду як частки готелів	+		+	+
Системи віртуальної реальності (Virtual reality)	+		+	+
Використання ботів (Bots)	+		+	+
Використання можливостей штучного інтелекту (AI)	+	+	+	+

Продовження таблиці 1

Проведення мобільних платежів (Mobile payment)	+			+
Використання SMS повідомлення для підтримки різноманітних програм лояльності (Loyalty programs)	+		+	+
Надання готелями своїм клієнтам можливості замість звичайних чи електронних ключів від номерів використовувати смартфони із відповідними додатками (Mobile key access)	+	+		
Використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface) у готельно-ресторанному бізнесі				+

Авторська розробка із використанням джерел [9-15].

Як показує наша систематизація, найбільшу групу сучасних інноваційних трендів репрезентує використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface) у готельно-ресторанному бізнесі. Іншими словами, головним локомотивом подальшого розвитку галузі у найближчому майбутньому стане створення та використання великих інформаційних баз даних та готових програмних рішень великих сторонніх розробників, наприклад, таких як Alphabet Inc. (Google), Амазон (Amazon), тощо.

Відповідним чином, інвестиційні перспективи галузі слід будувати на основі використання певним чином універсальної інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу, а бізнес-плани підприємств повинні забезпечувати найкращу імплементацію цієї платформи у конкретне бізнес-середовище.

Висновки. Вивчення комплексу питань, пов'язаних із узагальненням та систематизацією сучасних трендів готельно-ресторанного бізнесу та визначенням його інвестиційних пріоритетів дозволили побудувати матрицю інноваційної платформи готельно-ресторанної справи. Відмітимо, що використання факторного аналізу дало можливість визначити чотири основних фактора, що впливають на розвиток готельно-ресторанної справи та будуть формувати тренди майбутнього. Це такі фактори, як мобільні технології, технології у бізнесі, інновації



маркетингу, використання великих баз даних (Big Data) та використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface). Причому, якщо сама інноваційна платформа узагальнює сучасні тренди, то факт її існування, як системоутворюючого чинника розбудови галузі “гостинності” представляє, на нашу думку, окремий інвестиційний інтерес.

Звісно, суто інвестиційні особливості використання запропонованої інноваційної платформи готельно-ресторанного бізнесу потребують додаткового дослідження, однак вже на цьому етапі ми можемо стверджувати, що створення умов інвестування у найбільш трендові та технологічні напрямки розвитку бізнесу повинно стати пріоритетом як для регіональної громади, так і для держави в цілому.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Чириченко Ю. В. Дослідження сутності поняття «інвестиційні ринки» / Ю.В. Чириченко // Сталий розвиток. – 2016. – № 3 (32) – С. 114–120.
2. Chyruchenko Yu. V. Certain philosophical issues of the Ukrainian international investment process / Yu. V. Chyruchenko // Науковий погляд: економіка та управління. – 2016. – № 1(55). – С. 46–51.
3. 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.
4. Сайт Державної Служби статистики. Інтернет ресурс. Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. 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.
6. Чириченко Ю. В. Теоретичні аспекти дослідження регіональних інвестиційних ресурсів / Ю. В. Чириченко // Економічний простір. – № 113. – 2016 – С. 120–126.
7. Чириченко Ю.В. Проблеми створення та функціонування індустриальних 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 додає. 46–56.
9. Інтернет портал [travel.usnews.com](https://travel.usnews.com) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу: <https://travel.usnews.com> (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.
10. Інтернет портал [tnooz.com](https://www.tnooz.com) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу <https://www.tnooz.com> (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.
11. Інтернет портал [impos.com.au](https://impos.com.au) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу <https://impos.com.au> (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.
12. Інтернет портал [Airbnb.com](https://www.airbnb.com) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу: [www.airbnb.com](https://www.airbnb.com) (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.
13. Інтернет портал [accorhotels.group](https://www.accorhotels.group) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу [www.accorhotels.group](https://www.accorhotels.group) (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.
14. Інтернет портал Глобальна комунікаційна платформа для бізнесу [infobip.com](https://www.infobip.com) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу <https://www.infobip.com> (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.
15. Інтернет портал [mewssystems.com](https://www.mewssystems.com) [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Режим доступу [www.mewssystems.com](https://www.mewssystems.com) (дата звернення 25.02.2018). – Назва з екрана.

УДК 378.147:376.68

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В МИРОВОЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.23.48

**Шевцова С.А., к.т.н.,  
Живица Е.Р.,  
Сизова Е.Р.***Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры*

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності модернізації освітньої системи України з метою поглиблення інтеграції в світовий ринок освітніх послуг. Вища освіта України в якості традиційного експортера на світовому ринку освітніх послуг стикається останнім часом з цілим рядом внутрішніх проблем. В основному, це складності в організації навчання іноземних громадян, а саме, в координації між державними інститутами, в системі стимулювання і підтримки університетів, в області імміграційної роботи, в області державних стандартів у викладанні мов навчання, в нормативній базі, в системі контролю якості освітніх послуг. Це обумовлює актуальність проведення досліджень в області пошуку ефективних методів стимулювання і розвитку експорту освітніх послуг. Мета статті полягає в тому, щоб на підставі аналізу тенденцій розвитку світового ринку освітніх послуг визначити основні проблеми і перспективи розширення експорту українських освітніх послуг, а також їх вплив на розвиток нашої економіки. У статті розглянуті тенденції розвитку сучасної освіти як однієї з найважливіших складових світового ринку торгівлі послугами. Визначено економічні та політичні вигоди від участі країни в світовому ринку освітніх послуг. Систематизовано чинники, що впливають на розвиток українського ринку освітніх послуг. Обґрунтовано необхідність розширення експорту українських освітніх послуг як одного з пріоритетних напрямків державної політики. Запропоновано рекомендації щодо підвищення якості і конкурентоспроможності вітчизняної системи освіти.

**Ключові слова:** експорт освітніх послуг, вища освіта, міжнародне співробітництво, інтернаціоналізація освіти, світовий ринок освітніх послуг, фінансування.

UDC 378.147:376.68

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTEGRATION OF UKRAINE IN THE WORLD MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES****Shevtsova S., PhD in Techn.Sc.,  
Zhivitsa O.,  
Sizova O.***Pridneprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture*

The article is devoted to the justification of the need for modernization the educational system of Ukraine in order to deepen integration into the world market of educational

© Шевцова С.А., к.т.н., Живица Е.Р., Сизова Е.Р., 2018

services. The higher education of Ukraine as a traditional exporter in the world market of educational services has recently faced a number of internal problems. Basically, it is difficult to organize the training of foreign citizens, namely, in coordination between state institutions, system of stimulating and supporting universities, in the field of immigration work, state standards in the teaching languages, regulatory framework and in the quality control system of educational services. This determines the relevance of research in the field of finding effective methods to stimulate and develop the export of educational services. The purpose of the article is to determine the main problems and prospects of expanding the export of Ukrainian educational services on the basis of the analysis of the development trends of the world market of educational services, as well as their impact on the development of our economy. The article considers the development trends of modern education as one of the most important components into the world market of trade in services. The economic and political benefits of the country's participation in the world market of educational services have been determined. The factors influencing the development of the Ukrainian market of educational services have been systematized. The necessity of expanding the export of Ukrainian educational services as one of the priority directions of the state policy has been substantiated. The recommendations for improvement the quality and competitiveness of the education system have been proposed.

**Keywords:** export of educational services, higher education, international cooperation, internationalization of education, the world market of educational services, education finance.

**Актуальность проблемы.** На современном этапе развития мировой экономики, когда основным фактором производства являются знания человека, его умение адаптироваться к изменениям в технологическом процессе, роль образования и образовательного процесса резко возрастает. В связи с этим ведущие страны мира на протяжении последних 30 лет стремятся к развитию и модернизации системы образования. Данный процесс требует больших инвестиций в человеческий капитал и ведет к дальнейшему развитию международного рынка образовательных услуг.

Украина обладает значительным образовательным потенциалом, а действенные шаги по диверсификации языковой политики в области обучения иностранных граждан и предоставление ВУЗам возможности проведения обучения среди иностранных студентов на иностранных языках уже дало быстрый эффект по увеличению численности иностранных учащихся [1]. В тоже время, негативные демографические показатели, нашедшие отражение в сфере образования, периодическая стагнация экономики и трудности с финансированием образования заставляют рассматривать экспорт образования как один из важнейших и

актуальных факторов. Учитывать этот фактор необходимо не только в аспектах модернизации системы образования и потенциального источника финансирования преобразований, но и как важнейший и реальный источник роста отечественной экономики.

**Анализ последних научных исследований.** Проблема развития украинского рынка образовательных услуг рассматриваются в с работах С. И. Здиорука, М. М. Карпенко, И. В. Богачевской, С. А. Зубченко, А. Ю. Ищенко, В. С. Лозовой. Анализ исследований отечественных авторов показывает, что Украина имеет значительные перспективы в области интеграции в мировой рынок образовательных услуг при условии решения вопросов обеспечения эффективной государственной политики в сфере образования и науки.

Несмотря на значительный научный интерес, проблема поиска путей модернизации образовательной системы Украины с целью углубления интеграции в мировой рынок образовательных услуг требует дальнейшего исследования.

**Цель статьи** состоит в том, чтобы на основании анализа тенденций развития мирового рынка образовательных услуг определить основные проблемы и перспективы расширения экспорта украинских образовательных услуг, а также их влияние на развитие нашей экономики.

**Изложение основного материала исследования.** Конец XX – начало XXI вв. ознаменовали собой эпоху важных перемен во многих сферах общественной жизни: экономике, политике, культуре, образовании. Не в последнюю очередь к их числу относится существенное увеличение значимости знаний, информации, а вместе с ними и человеческого капитала, которые превращаются сегодня в один из главных факторов дальнейшего развития общества.

В этих условиях современное образование приобретает новое качество и характеризуется новыми тенденциями.

Украинские ВУЗы имеют достаточный потенциал для борьбы за долю рынка образовательных услуг. По данным МОН Украины, в ВУЗах Украины в 2015 году получали образование 63 тыс. студентов из 146 стран мира. Иностранцы вливают в экономику Украины \$504 млн за год: каждый из 63 тыс. студентов платит приблизительно \$2 тыс. за обучение и статистически еще три таких суммы на прочие нужды [1]. Больше всего в Украине в 2017 году училось студентов из Индии. Почти 30% иностранных студентов

приезжают в Украину из постсоветских государств. Украинские вузы привлекают граждан других стран, в том числе, с помощью государственного центра международного образования. Также Украина ездит на международные образовательные конференции и выставки. В 2017 году об украинских вузах рассказывали в Индии, Марокко, Ливане, Азербайджане, Турции, Польше и Туркменистане.

Два года назад иностранцы учились в 185 вузах, сейчас – в 228. В 2017 году Украина пригласила учиться почти 40 тысяч человек. Это вдвое больше, чем в 2015 году. В Украине сейчас учатся более 66 000 иностранных студентов [2].

Международный рынок высшего образования составляет около 100 млрд. долларов. По данным ЮНЕСКО, на мировом рынке образовательных услуг присутствовали ВУЗы более 140 стран. К 2025 г., согласно прогнозу ЮНЕСКО, численность иностранных студентов достигнет 7,2 млн. чел. [3]. Лидерами мировой торговли образовательными услугами являются страны Северной Америки, Западной Европы и некоторые другие государства АТР. Почти 60% от общего количества иностранных граждан, получающих образование за рубежом, приходится на США (19,6%), Великобританию (11%), Австралию (7,6%), Францию (7,4%), Германию (6%), Японию (4%) [3]. Специальности, которые студенты выбирают для обучения за рубежом, это бизнес и управление (23%), инженерные науки (14%), гуманитарные науки и искусство (14%), социальные науки и право (13%), [4]. Основными сегментами мирового рынка образовательных услуг являются услуги в области начального, среднего и высшего образования, услуги по образованию для взрослых и иные, не включенные в другие сегменты, образовательные услуги. Расширение экспорта образовательных услуг стало одним из приоритетных направлений внешнеэкономической политики многих стран. Растущий интерес государств к развитию данного сегмента мирового рынка услуг можно объяснить рядом причин.

Во-первых, обучение иностранных граждан в ВУЗах страны в настоящее время приносит все большие экономические выгоды в виде платы за обучение, проживание, питание, транспорт, развлечения и т.д.

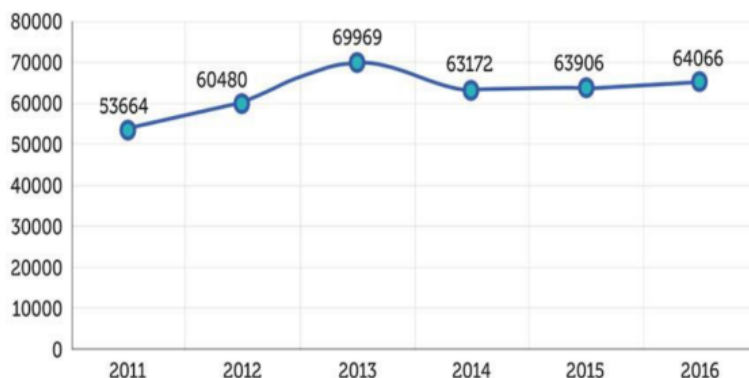
Во-вторых, в борьбе за привлечение иностранных студентов учебные заведения стремятся обеспечить качество образования в соответствии с международными требованиями. Включение в образовательный процесс международных компонентов неизбежно

приводит к реформированию системы подготовки специалистов и повышению конкурентоспособности образовательного учреждения в международном образовательном пространстве.

В-третьих, подготовка кадров для зарубежных стран приобретает все большее значение в части распространения государством своих достижений в области науки и технологий, языка, ценностей и культуры, которые тем или иным образом оказывают влияние на формирование имиджа и положения страны в мировом сообществе. Иностранные студенты становятся также важным источником увеличения численности населения, средством улучшения демографической ситуации и трудового потенциала страны. Так, проводя активную иммиграционную политику, США, Канада, Австралия и ряд государств Европы получают за год примерно 1 млн. высококвалифицированных специалистов из числа иностранных граждан, обучавшихся в ВУЗах этих государств. Мировой рынок образовательных услуг характеризуется высокой конкуренцией за иностранных студентов среди стран-экспортеров образовательных услуг. Учебными заведениями используется в конкурентной борьбе целый ряд инструментов и методов: позиции в международных рейтингах ВУЗов, реализация программ, мобильность студентов и различные стипендиальные программы и фонды, система аккредитации программ и ВУЗов, предуниверситетская подготовка, а также вневузовские факторы (условия получения визы и жизни в стране, безопасность, возможность частичной занятости и др.) [5]. Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что мировая торговля образовательными услугами развивается очень быстрыми темпами и приносит странам-участникам торговли значительные экономические и политические выгоды. Удержаться на лидирующих позициях на мировом рынке образовательных услуг становится все труднее.

На сегодняшний день Украина фактически является достаточно крупным экспортером образовательных услуг, ориентированным на широкий круг участников мирового рынка (рис.1).

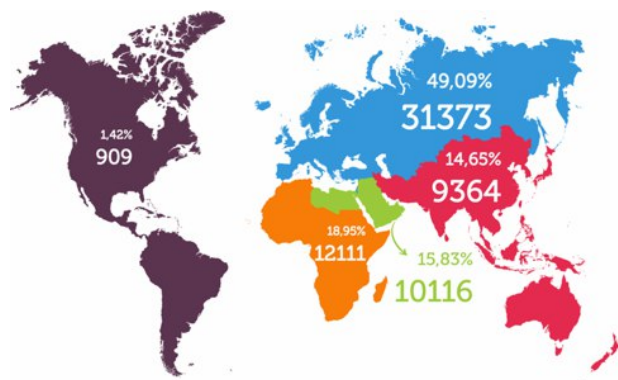
Однако из-за политической нестабильности многие иностранные студенты начали расторгать контракты на учёбу и покинули Украину. В 2013 - 2014 учебном году контингент иностранных граждан в высших учебных заведениях Украины составлял около 70 000 студентов из 145 стран мира. В 2014 - 2015 году их число сократилось до 63 тысяч студентов.



*Рис.1* Динамика численности иностранных студентов в Украине (2011-2016).  
Составлено авторами на основе данных: [6].

В тоже время девальвация гривны стала существенным плюсом для иностранных студентов при выборе именно Украины для получения высшего образования. С ростом курса доллара и евро иностранцам стало выгоднее приезжать к нам, потому что услуги для них стали дешевле. Таким образом, получение высшего образования в Украине обойдётся студентам, их родителям и государствам, которые отправляют туда своих молодых людей учиться, в 7 раз дешевле, чем в США, в 5 раз дешевле, чем в Британии (3,5 тыс. долларов за год обучения на Украине против 25 тыс. долларов в США и 15 тыс. в Британии). Хотя плата варьируется в зависимости от специальности: от \$1000 до \$3000 в год, от \$2000 до \$6000 в год на медицинских специальностях. Стоимость обучения на подготовительном отделении университетов составляет от \$1000 до \$2000.

Украина привлекает студентов из бывшего СССР, стран Азии, Африки, Ближнего Востока, Латинской Америки (рис.2).



*Рис.2* Численность иностранных студентов в Украине по странам происхождения на 01.01.2016.  
Составлено авторами на основе данных: [6].



Иностранные студенты учатся преимущественно в ВУЗах Харькова, Киева, Одессы, Днепра, Запорожья, Винницы, Львова (рис.3).



*Рис.3* Распределение численности иностранных студентов по областям Украины на 01.01.2016.

*Составлено авторами на основе данных: [6].*

В тоже время, негативные демографические показатели, нашедшие отражение в сфере образования, периодическая стагнация экономики и трудности с финансированием образования заставляют рассматривать экспорт образования как один из важнейших и актуальных факторов.

Учитывать этот фактор необходимо не только в аспектах модернизации системы образования и потенциального источника финансирования преобразований, но и как важнейший и реальный источник поддержки образования и роста отечественной экономики [6].

Также одним из негативных факторов является то, что большинство украинских ВУЗов не могут предоставить иностранным студентам образование соответствующего качества на их родном языке или же должную подготовку иностранцев к обучению на украинском или русском языках. Из 170 государственных ВУЗов Украины лишь в 29 предлагают обучение исключительно на украинском языке, 6 ВУЗов на украинском и английском, 91 ВУЗ на двух языках - украинском и русском, 30 ВУЗов на трёх языках - украинском, русском, английском. В остальных ВУЗах образовательный процесс организован на украинском, русском, английском плюс немецкий или французский.

Среди негосударственных 27 ВУЗов Украины обучение иностранцев на украинском языке ведется лишь в двух ВУЗах, в двадцати преподают на украинском и русском, пять ВУЗов предлагают преподавание на украинском, русском и одном из иностранных.

В свете очевидных шагов в сторону европейской интеграции в сфере предоставления образовательных услуг иностранным гражданам в

существующей системе экспорта образовательных услуг необходимо отметить следующие проблемы:

1. Организационные и правовые проблемы развития экспорта образования. В Украине существует сложная и забюрократизированная система первичного приглашения иностранного студента на учебу. Например, процедура оформления визы для индийских студентов занимает 2-3 месяца. Для сравнения: в странах, заинтересованных в экспорте высшего образования, оформление въездных документов занимает максимум две недели. По оценке МОН Украины, только за год, из-за нерешенности проблемы получения въездных виз в Украину, упущенная выгода государства составляет около 70 млн долларов США [7]. Сеть иностранных рекрутационных центров украинских ВУЗов не развита, вследствие чего процветает посредничество. Украинское законодательство заставляет иностранцев обращаться за помощью к консалтинговым фирмам, а из-за этого резко растут расходы иностранных абитуриентов. Так, по утверждению Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Ирак в Украине виза, которая стоит 70 долларов, для студентов из Ирака обходится более чем в 1000 долларов [8].

Часто возникают проблемы с органами Государственной миграционной службы и МВД Украины. Иностранные студенты показывают, что указанные структуры относятся к ним, как к преступникам, и это распространяет негативную информацию об Украине. Не решен вопрос зачисления в ВУЗы с учетом знаний, которые иностранные граждане получили, обучаясь за рубежом. Украинские ВУЗы студента, который проучился три года на бакалаврском уровне в другой стране, должны зачислять только на первый курс. Однако большинство университетов других государств таких лиц зачисляют на третий курс. Существуют также сложности с признанием украинских дипломов за рубежом. Неурегулированный вопрос оплаты труда иностранных преподавателей, ограничивает возможности привлекать высокопрофессиональных лекторов из других стран. Иностранные студенты не имеют права на трудоустройство во время обучения, что не дает возможности улучшить свое материальное положение студентам из малоимущих семей. Большую обеспокоенность вызывает также высокий уровень коррупции в отношениях с иностранными студентами.

2. Проблемы качества образования и внедрения современных форм обучения. Не хватает новых учебных программ и курсов на уровне

международных требований, обеспечивающих подготовленность выпускников к работе в условиях глобальной экономики. Реализации программ двойного диплома препятствуют недостаточное нормативное обеспечение, проблемы с согласованием объема и содержания обучения. В учебном процессе ощущается недостаточность научной составляющей, которая является основой учебного процесса, особенно в исследовательских университетах (неудовлетворительное состояние материально-лабораторной базы для обучения, образовательного сервиса, оснащенности учебных аудиторий и др.). В украинских ВУЗах мало программ, преподаваемых на английском языке, при этом качество англоязычного преподавания иногда довольно низкое. Зато во многих странах-экспортерах образования увеличивается доля англоязычных курсов, что обеспечивает заинтересованность со стороны иностранных студентов.

Медленно развивается последипломное образование для иностранных граждан (в ведущих странах ее доля составляет до 30% от общего объема подготовки иностранцев). В Украине пока не получили широкого применения дистанционные образовательные технологии и электронное обучение, не создаются виртуальные (сетевые), трансграничные университеты. Важно отметить, что реализация экспортоориентированных образовательных программ на основе современных технологий требует меньше средств, поскольку не требует строительства помещений, обеспечение инфраструктуры жизнедеятельности студентов и тому подобное. Украинские ВУЗы почти не участвуют в создании и деятельности международных образовательных консорциумов и сетей, что дало бы возможность более активно участвовать в обмене образовательными и научными разработками, новыми программами, методиками преподавания, проводить исследовательскую работу.

Что касается самой сферы экспорта образовательных услуг, как отдельного компонента системы образования Украины, то перспективными направлениями развития экспорта образовательных услуг должны являться:

- поддержка эффективного участия страны в процессах развития образования в направлении европейской и общемировой интеграции;
- повышение качества и, как следствие, привлекательности и конкурентоспособности отечественной системы образования на общемировом рынке образовательных услуг;

— повышение доли экспорта образовательных услуг и привлечение дополнительных ресурсов в ВУЗы Украины.

**Выводы.** С учетом изложенного в настоящее время, как никогда, назрела необходимость в выработке и реализации первоочередных шагов в направлении актуализации экспорта образовательных услуг. В контексте глобальных процессов интернационализации образования одним из перспективных направлений развития отечественной образовательной сферы является ориентация на формирование и эффективную реализацию экспортного потенциала и на его основе дальнейшей интеграции в мировое образовательное пространство. Основной мотивацией экспорта образовательных услуг является получение значительных средств и развитие экономики.

Таким образом, Украине необходимо:

- усилить сотрудничество со странами высокого научно-технического развития в областях, где отечественная наука и образование способны получать результаты мирового уровня, с целью реализации потенциала отечественных научных школ в мировой системе разделения труда в сфере науки;

- обеспечить достаточное финансирование образовательных проектов в университетах, которые должны предоставлять элитное образование и проводить инновационные научные исследования.

Особо актуальными являются государственные программы, направленные на развитие интернационализации образования, экспорта и импорта образовательных услуг, в которых указана приоритетность:

- стандартизации определенных минимальных требований к образованию и унификации учебных планов и программ, структур ВУЗа;

- академической мобильности студентов и преподавателей; выдачи «двойных дипломов», признание дипломов;

- широкое внедрение грантовой системы;

- создание государственной структуры содействия экспорту и импорту образовательных услуг, академическому обмену преподавателей и студентов для привлечения иностранных студентов в Украине.

Украина приступила к модернизации своей образовательной системы с опозданием от ведущих стран на десять - пятнадцать лет. В отличие от наиболее развитых стран в Украине отсутствует четко сформулированная стратегия, увязывающая экономическое развитие с прикладным использованием знаний. Однако, при должной поддержке со

стороны государства система высшего образования в нашей стране сможет занять должную позицию на мировом рынке образовательных услуг.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Как университеты влияют на экономическое развитие страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ubr.ua/labor-market/education/kak-universitety-vliiaut-na-ekonomicheskoe-razvitie-strany-363405>
2. Больше всего в Украине учатся студентов из Индии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kr.ua/life/604068-bolshe-vseho-v-ukrayne-uchytsia-studentov-yz-yndyy>
3. Global Education Digest 2011: Comparing Education Statistics Across the World. UNESCO- UIS, 2011. 310 p.
4. Hendrik van der Pol. New trends in international student mobility. UIS. 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.uis.unesco.org/template/pdf/ged/2009/UIS\\_press\\_conference\\_presentation.pdf](http://www.uis.unesco.org/template/pdf/ged/2009/UIS_press_conference_presentation.pdf)
5. Большакова Л.К. Конкуренция на международном рынке образовательных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/world-economy-and-international-economic-relations-411/10792-411-0809>
6. Освіта України-2011(2) – Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.mon.gov.ua/images/files/rephorma-osv/2011/4.doc](http://www.mon.gov.ua/images/files/rephorma-osv/2011/4.doc)
7. Стенограма круглого столу на тему: «Проблеми нормативно-правового забезпечення розвитку міжнародного співробітництва в сфері вищої освіти України від 8 листопада 2013 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document;jsessionid=8B816D382BB5EE122BD59A16AF953F0D?id=58409>
8. Айдрус И.А., Филиппов В.М. Мировой рынок образовательных услуг. М.: РУДН, 2008.194 с.
9. Савельев А.А. О разработке национальной стратегии развития образования в Украине в аспекте международного образовательного рынка / А.А. Савельев // Актуальні питання організації навчання іноземних громадян у технічних вищих навчальних закладах України: матеріали конференції 26 – 28 квітня 2012 р. — Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя. — 2012. — С. 19 — 22.
10. Conlon G., Litchfield A. Sadlier G. Estimating the Value to the UK of Education Exports. June 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/higher-education/docs/e/11-980-estimating-value-of-education-exports>

УДК 339.923:330.59

**ОЦІНКА ГЕОЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ КРАЇН ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В КОНТЕКСТІ ЇХ МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.34.49

**Шиманська К.В., к.е.н.***Житомирський державний технологічний університет*

У статті формується підхід до розрахунку інтегрального показника геоекономічного ризику крізь призму формування міграційної привабливості країн та регіональних інтеграційних об'єднань. В ході дослідження описано інформаційну базу розрахунку рівня геоекономічного ризику за його типами та його узагальненого показника. Використання при цьому оприлюднених міжнародними організаціями індексів та рейтингів, які обрано для характеристики окремих типів геоекономічного ризику, дозволяють забезпечити порівняність результатів розрахунків за окремими країнами. Запропонований підхід є гнучким з точки зору адаптивності та можливості розширення панелі вихідних даних, а також введення вагових коефіцієнтів з урахуванням значимості окремих типів ризику для того чи іншого регіону. Розраховані показники дозволяють оцінити міграційну привабливість країни на основі агрегованого показника факторів «притягування та виштовхування».

**Ключові слова:** геоекономічні ризики, регіональні інтеграційні об'єднання, регіональна інтеграція, міграційна привабливість, фактори притягування та виштовхування

UDC 339.923:330.59

**ESTIMATION OF COUNTRIES' AND REGIONAL INTEGRATION ALLIANCES' GEO-ECONOMIC RISKS IN THE CONTEXT OF THEIR MIGRATION ATTRACTIVENESS****Shymanska K., PhD in Economics***Zhytomyr State Technological University*

The approach to the calculation of the integral indicator of geoeconomic risk through the prism of the migration attractiveness of countries formation and regional integration associations has been worked out in the article. The information base for calculating the level of geoeconomic risk by its types and generalized indicator of this level has been described. The use of indexes and ratings that had been published by international organizations and that had been selected to characterize certain types of geo-economic risks allow providing the comparability of settlement results for individual countries. The proposed approach is flexible in terms of adaptability and the possibility of extending the output panel, as well as the introduction of weighting factors, taking into account the importance of certain types of risk for one region or another. The calculated indicators allow estimating the migration attractiveness of the country on the basis of

the aggregate indicator of "pulling and pushing" factors.

**Keywords:** geoeconomic risks, regional integration associations, regional integration, migration attractiveness, "push and pull" factors

**Актуальність проблеми.** В процесі формування міграційної політики слід враховувати соціально-економічні передумови міграційних процесів у країні її етнічно-релігійний профіль, культурно-освітнє та екологічне середовище країни, що формують фактори «притягування-виштовхування» та визначають фактичний стан долучення країни до процесів міжнародної міграції людських ресурсів. Інтенсивність та формат такого долучення залежить від рівня геоекономічного ризику, який формує міграційну привабливість країн та регіонів. Проте, питання міграційної привабливості країни в умовах геоекономічних ризиків та необхідності реалізації дієвих геоекономічних стратегій набувають виключної актуальності. Враховуючи особливості та унікальність кожної країни з точки зору поєднання компонентів такого ризику вважаємо за доцільне параметризувати його, що дозволило б здійснювати компаративний аналіз країн за рівнем та оцінювати передумови формування міграційних пар країн, виходячи з асиметрій геоекономічного ризику у них.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженню геоекономічних трансформацій у глобалізованому світі та окремих складових геоекономічних ризиків присвятили свій науковий пошук Н. Р. Алієва, В. М. Белоусов, М. А. Беляченко, О. Г. Білорус, А. В. Бузгалін, Н. М. Грущинська, М. Н. Дудін, Т.В. Кальченко, Л. О. Кібальник, Е.Г. Кочетов, С.С. Лачинський [1], А. В. Лубський, Ю.М. Пахомов, Р. В. Сіденко, Н.В. Стукало, І.В. Тараненко, А. С. Філіпенко, М. Флейчук та інші. Зокрема, базисом дослідження геоекономічних ризиків стала їх типологія, сформована С.С. Лачинським [1].

Міграційна привабливість досліджується на глобальному рівні (при порівнянні країн та регіонів світу за показником їх привабливості для імміграції) та національному рівні щодо привабливості окремих регіонів країн. Дослідження підходів до формування та оцінки проводили В. Приймак, О. Голубник, Н. Шинкар, Е.В. Козлова, Т.В. Сабетова, А.В. Кельник, А.О. Харченко, О.О. Антонєць, Э.Л. Вдовина, А.В. Круглова, Р.Х. Казакбаєв, Э.Р. Зубова.

Харченко А.О. та Антонєць О.О. наводять поділ факторів міграційної привабливості, виходячи з характеру міграційних процесів, виділяючи «фактори відтоку, притоку, виштовхування, тяжіння; позитивні

(привертають населення або сприяють його приживлюваності) і негативні (стимулюють відтік населення); фактори-каталізатори (прискорювачі міграційних процесів) та фактори-інгібітори (їх сповільнювачі)» [2]. Серед факторів міграційної привабливості Р.Х. Казакбаєв та Е.Р. Зубова називають «геоекономічні (географічне розташування регіонів, природно-ресурсний потенціал, екологія), економічні (рівень економічного розвитку регіону: інфраструктура, транспортна мережа, виробничі потужності, нові ринки, технічне переозброєння і розвиток окремих галузей, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, податкова політика, широта і розгалуженість ринку праці; рівень доходів населення і прожитковий мінімум), культурно-економічні (демографічна структура (щільність населення, вікова структура, етнічний склад), соціальне середовище (релігійні, расові, національні суперечності, традиції, система цінностей, національна культура), стан соціальної інфраструктури (об'єкти охорони здоров'я, освіти), індивідуальні характеристики мігрантів (вік, стать, освіта, професія і кваліфікація, сімейний стан, схильність до зміни місця проживання, ставлення до ризику)» [3].

Така різноманітність факторів міграційної привабливості країни або регіону досить ускладнює вимірюваність остаточного показника, тому дослідження вимагають питання удосконалення підходів до параметризації міграційної привабливості країни з урахуванням оцінки геоекономічних ризиків у них. Враховуючи наведені позиції авторів, вважаємо, що у кожній країні існують фактори «притягування та виштовхування», проте виражені вони з різною інтенсивністю. В цілому рух населення буде відбуватися з країн з вищим рівнем інтенсивності факторів «виштовхування» до країн з нижчим рівнем. Тому, на нашу думку, доцільно агрегувати всю сукупність факторів, що можуть діяти як фактори виштовхування та згрупувати їх за типами геоекономічного ризику (у інтерпретації С.С. Лачинського).

**Метою роботи** є обґрунтування підходу до оцінки геоекономічних ризиків за їх типами та в цілому в контексті формування міграційної привабливості країн та регіональних інтеграційних об'єднань.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Сабетова Т.В. ідентифікує серед напрямків удосконалення оцінки міграційної привабливості територій «облік неекономічних і недемографічних факторів <...>» [4]. Вдовіна Е.Л. та А.В. Круглова пишуть: «На прийняття рішення про міграцію впливають не окремі фактори, а їх сукупність, що формує імідж регіону або населеного пункту у свідомості цих людей. <...> Оцінити



вплив суб'єктивних чинників на міграцію населення дуже складно, однак можна розглянути комплекс об'єктивних показників, що формують імідж регіону» [5]. Для досягнення мети даного дослідження вважаємо за доцільне для здійснення компаративного аналізу геоекономічних ризиків використовувати регіональний зріз групування країн, оскільки співвідношення рівня ризиків країн всередині інтеграційних об'єднань визначають вектори внутрішньорегіональних міграцій. Для дослідження обрано ЄС, ASEAN, SAARC, NAFTA, MERCOSUR, SADC, ECOWAS, EAC. Тому одиницями спостереження є країни цих об'єднань, а одиницями досліджуваних сукупностей є показники країн. Враховуючи численні показники країн щодо політико-безпекової стабільності, стану інституційного середовища розвитку економіки, екологічної ефективності, при вивченні рівня геоекономічного ризику виникає проблема порівняння (зіставлення) ознак за різними його типами. Тому для дослідження рівня геоекономічного ризику за його типами обрано ряд показників, вплив яких на показник рівня ризику наведено в таблиці 1. Встановлення характеру показників дозволяє далі обрати формулу для здійснення їх нормування.

*Таблиця 1. Характеристика показників за типами геоекономічного ризику виходячи з їх впливу на нього*

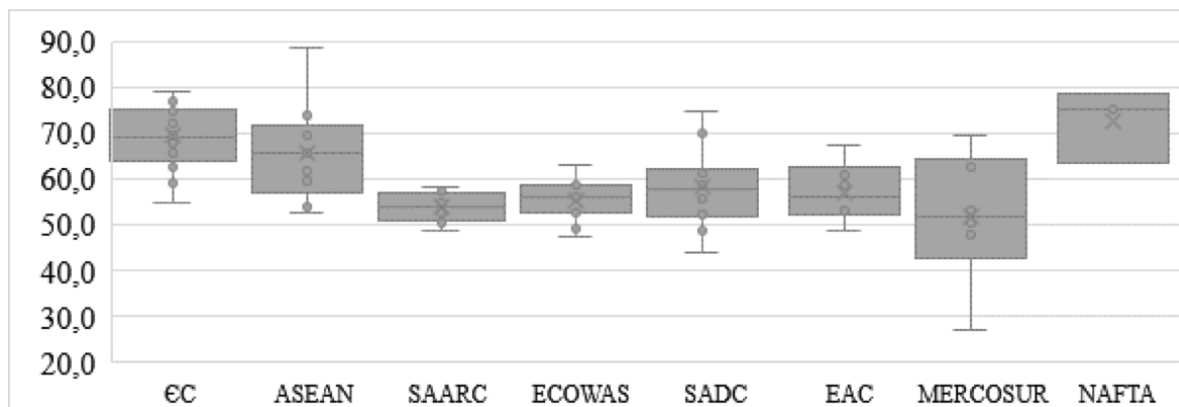
<i>Тип ризику</i>	<i>Показник</i>
Ризик економічної політики	Індекс економічної свободи (ІЕС) [6]**
Економічний ризик	Рівень безробіття [7]*
	Частка робочої сили [8]**
Соціо-демографічний	Індекс людського розвитку (ІЛР) [9]**
Просторовий	Індекс логістики [10]**
	Індекс глобальної пов'язаності [11]**
Політико-безпековий	Рейтинг недієздатності держав [12]*
	Індекс розвитку прав жінок та подолання гендерної нерівності [13]**
Еколого-природничий	Індекс екологічної ефективності [14]**
	екстремальні кліматичні події*

*Примітка: \* – показник-стимулятор, \*\* – показник-дестимулятор*

Щодо ризику економічної політики в ході дослідження проаналізовано Індекс економічної свободи, оскільки він оцінює фактори інституційного середовища провадження економічної діяльності. Варіації країн обраних об'єднань продемонстровано на рис. 1.

Країни ECOWAS характеризуються відносно рівномірними, проте низькими показниками даного індексу [6], хоча у регіоні найслабшими в цьому аспекті є Гвінея, Ліберія та Нігер. Показники країн SADC є також достатньо низькими: це зумовлено рівнем інфляції та низькими

показниками ВВП на душу населення. Країни SADC показують нині найвищі показники економічного зростання за останні п'ять років у регіоні – від 6,5% до 8,0%. Проблеми у ЕАС прослідковуються за макроекономічними показниками та ІЕС [6]. Такі тенденції частково пояснюють і значні потоки трудових мігрантів у країнах Африки.



*Рис. 1. Варіація показників ІЕС за країнами регіональних інтеграційних об'єднань  
Розраховано за: [6]*

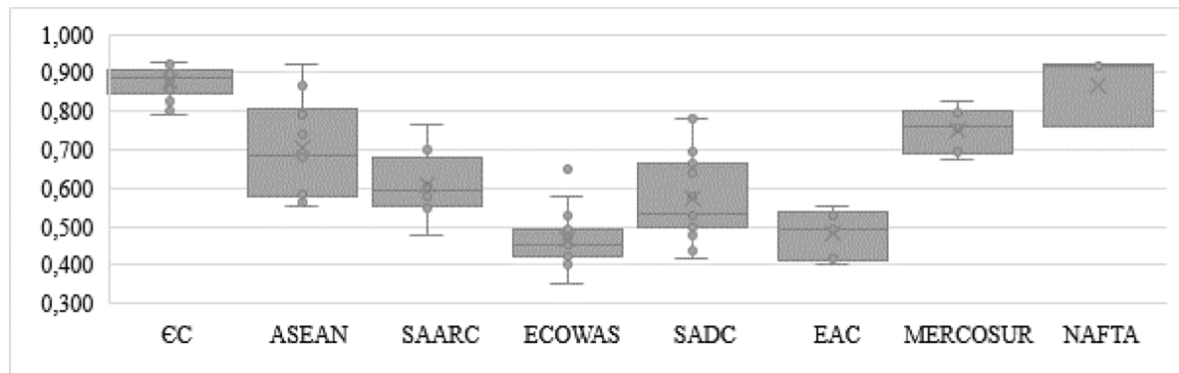
Найбільшою варіацією відрізняються показники MERCOSUR, що обумовлено різними макроекономічними тенденціями (країни демонструють різний щорічний приріст номінального ВВП – від 0,3% у Венесуелі до 5,5% у Болівії). Лідерами за обсягами ВВП є Бразилія (65% ВВП регіону), Аргентина (20%) та Венесуела (11%). Найкращий показник ІЕС у Уругвая (38 місце) та Парагвая (80 місце), всі ж інші розмістилися з 140 до 179 місце.

У Північній Америці, Канада та США характеризуються високим ІЕС (7 та 17 місце у світі відповідно). Сильно відстає від них Мексика, що особливо виявляється за компонентами чесності уряду, ефективності судової системи, свободи працевлаштування та захисту прав власності [6]. При цьому Мексика має надзвичайно потужний індустріальний розвиток, випереджаючи країни NAFTA за показниками економічного зростання (2,8 % щорічно), а ВВП Мексики в 1,5 рази більше, ніж у Канаді.

**Соціо-демографічний ризик** вивчено на основі Індексу людського розвитку (ІЛР), що враховує рівень життя населення, екологічну безпеку, рівень освіти та тривалість життя (його варіація показана на рис. 2).

Закономірним є розрив у показниках ІЛР між країнами ASEAN, які є найвищими у Сінгапурі, найнижчими – у М'янмі, Камбоджі та Лаосі, (в середньому на 0,15 п.с. нижче, ніж у регіоні), а розрив між країнами ASEAN за ВНД на душу населення становить майже 140 місць рейтингу. За типами гео економічного ризику країни ASEAN характеризуються середнім та

високим соціально-економічним ризиком (крім Сінгапуру та Малайзії).



*Рис. 2. Варіація показників ІЛР за країнами регіональних інтеграційних об'єднань  
Розраховано за: [9]*

Незважаючи на стабільне та достатньо стрімке економічне зростання, регіон SAARC продовжує страждати від соціо-гуманітарних проблем, що можна пояснює його відставанням від інших регіонів світу за показниками ІЛР та високий рівень ризику за показниками ІЕС (див. рис. 1). Країни SAARC є достатньо бідними, особливо Афганістан та Непал, а Індекс Джині варіюється від 30,69 у Пакистані до 39,16 у Шрі-Ланці. Чисельність та частка населення, що живе за межею бідності, є значною: від 0,016 млн. осіб у Бутані (2,17 % населення країни) до 268,025 млн. осіб у Індії (21,23 % населення країни) [15]. Тому за середнім показником ІЛР країни SAARC потрапляють в категорію середньо розвинених країн. Незважаючи на активізацію економічної діяльності та тенденції економічного зростання, становище населення суттєво не змінилося, – рейтинг країн SAARC за показниками ВНД на душу населення є низьким.

Демографічні тенденції у SAARC є безпрецедентними за динамікою свого розвитку: з другої половини ХХ ст. у регіоні висока народжуваність, в результаті чого темпи зростання населення прискорились (нині населення Індії складає 75 % населення SAARC, проте ця частка знижується на користь Пакистану та Бангладеш (10,9% та 9,2% населення, відповідно). Вказані країни є найбільш густо населеними.

Не дивлячись на достатньо високі (для країн Африки) показники ВВП на душу населення та невисокий рівень безробіття у країнах ECOWAS, понад 85 млн. осіб (53,5%) населення у Нігерії є бідними (найбільше бідного населення у Гвінеї-Бісау та Ліберії), що позначається і на ІЛР – 13 з 15 країн знаходяться нижче 150 місця. Передумовами міграції є показники бідності та соціального розшарування у регіоні, де нараховується майже 150 млн. бідних (80,6% припадає ДР Конго, Танзанію, Мадагаскар, Мозамбік, Малаві) [15].

Країни ЕАС характеризуються надзвичайно високими показниками бідності – від 33,6% населення у Кенії до 77,7% у Бурунді в ЕАС понад 66 млн. осіб живе за межею бідності), тому ІЛР країн переважно нижчий, ніж в Африці на південь від Сахари. При цьому рейтинг всіх країн за ІЛР нижче 140 місця у світі, а за показником ВВП на душу населення – нижче 160 місця. Передумовами цього є, зокрема, високий демографічний тиск, що провокує втрату людського капіталу, значний економічний занепад (в Південному Судані, Бурунді, Кенії та Уганді), що посилює розшарування населення та рівень депривації домогосподарств.

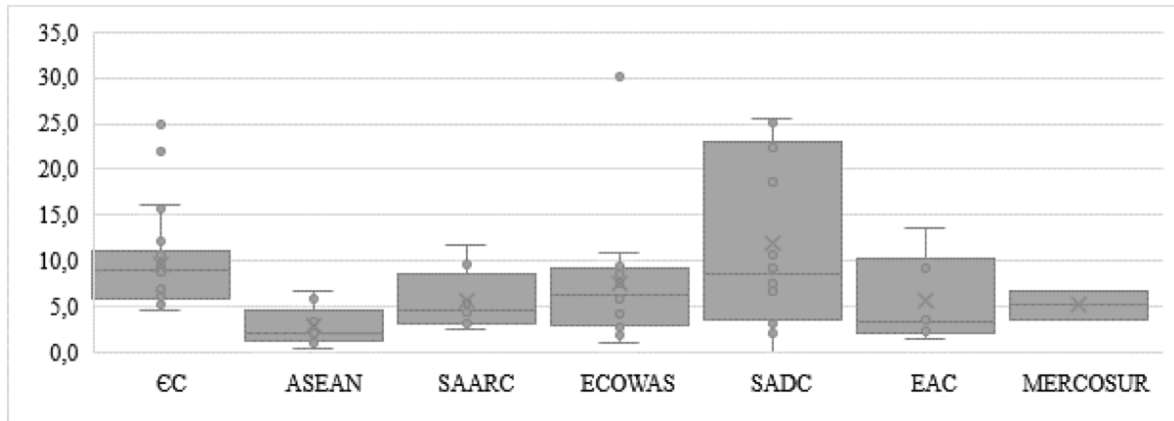
Рейтинг країн MERCOSUR за показниками ВНД на душу населення є досить низьким (від 57 до 124 місця у світі, що майже відповідає рейтингам відповідних країн за ІЛР). Країни MERCOSUR мають значний розрив у показнику ВВП на душу населення: у Аргентини та Уругваю він понад 20 тис. дол. США, у Болівії та Парагвая – 6,5 та 8,7 тис. дол. США, відповідно. Значним є розрив і за рівнем доходів населення (Індекс Джині від 42,67 у Аргентині до 51,67 у Парагваї), що загострює проблему низьких доходів населення останнього. Загальна чисельність осіб, що живуть за межею бідності сягає понад 9 млн. осіб (найбільша частка бідних у Болівії (6,8%)). Тому ІЛР варіює від 0,674 у Болівії до 0,827 у Аргентині, незважаючи на стабільне економічне зростання.

Нерівномірність економічного розвитку країн NAFTA відчувається у диспропорціях у рівні людського розвитку та тлі різного рівня економічного розвитку. Так, можна констатувати підвищений рівень геоекономічного ризику, що базується на низькому рівні економічної свободи Мексики та її відставання за показниками ІЛР. Передумовами невисокого ІЛР є значне розшарування населення за доходами, а також різний рівень доходів на душу населення (17,5 тис. дол. США у Мексиці, що в 2,6 та 3,2 рази менше, ніж в Канаді та США, відповідно) [6].

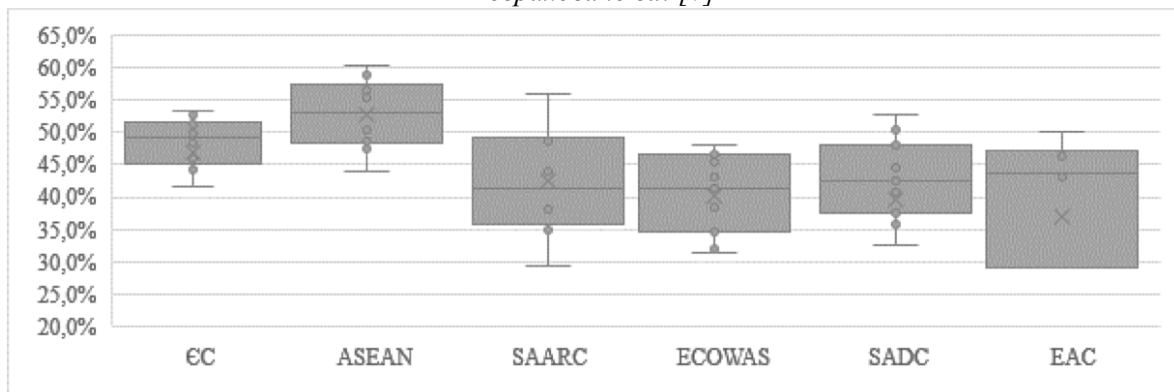
**Економічний ризик** для цілей дослідження факторів «виштовхування» нами проаналізовано виходячи з показників рівня безробіття та частки робочої сили у населенні, що демонструють навантаження людських ресурсів на ринок праці. Чим вище частка робочої сили у населенні країни, тим більшим є її трудовий ресурс, а отже і продуктивні сили. Крім того, тим менше буде навантаження на системи соціального забезпечення та пенсійного страхування, а отже рівень геоекономічного ризику нижче. Разом з тим, рівень геоекономічного ризику прямо пропорційний рівню безробіття у зв'язку з тим, що зростання безробіття означає надлишок людських ресурсів, їх

марнування, непродуктивні втрати на підготовку незатребуваних ринком праці фахівців.

На основі даних Світового банку щодо частки робочої сили в населенні країн світу та рівня безробіття у них на рис. 3 показано розмах, що дозволяє оцінити числові межі за кожним об'єднанням. При цьому слід вказати на значні диспропорції показників у межах окремих об'єднань.



*Рис. 3. Варіація показників рівня безробіття регіональними інтеграційними об'єднаннями  
Розраховано за: [7]*



*Рис. 4. Варіація показників частки робочої сили за регіональними інтеграційними об'єднаннями  
Розраховано за: [7]*

Нині 48,5% населення ЄС задіяно у складі робочої сили, а рівень безробіття створює передумови для міграції трудових ресурсів, зокрема в межах ЄС. При цьому рівень безробіття у окремих країнах надзвичайно високий, що є фактором перерозподілу трудових ресурсів в межах ЄС.

Передумовою розвитку міграційних процесів у ASEAN є демографічна ситуація: стрімке зростання кількості робочої до 2002 рр. (бурхливий індустріальний розвиток регіону обумовив і попит на фахівців, поглинаючи приріст робочої сили в країнах), яке потім дещо уповільнилося. За період 1990-2015 рр. вона зросла з 45% до майже 52%. Виходячи зі значної частин

робочої сили у населенні та невисокого рівня безробіття, країни ASEAN тепер потенційно є країнами-донорами робочої сили, переважно в межах об'єднання, проте більш суттєвим є політико-соціальні ризики суспільств ASEAN.

У країнах SADC критично високими є показники безробіття у Свазіленді (25,6%), Намібії (25,5%), ПАР (25,1%), Мозамбіку (22,3%) та Ботсвані (18,6%), що робить їх потенційно донорами робочої сили мігрантів у інші країни регіону. Найбільша чисельність населення у SADC зареєстрована в ДР Конго (81,7 млн. осіб), ПАР (54,9 млн. осіб) та Танзанії (49,1 млн. осіб). При цьому темпи приросту населення в регіоні є достатньо високими, а частка в ньому робочої сили з 2004 р. суттєво знизилася, що говорить про переважання осіб молодого віку (зокрема, дітей), які ще не вийшли на ринок праці.

Демографічними передумовами розвитку міграції у ЕАС є різке зростання чисельності населення та уповільнення зростання чисельності робочої сили (з 41,5% у 1995 р до 39,7% у 2013 р.), що свідчить про нерівномірність поповнення ринку праці за рахунок власних ресурсів. Але різке зростання народжуваності у 90-ті рр. уже 2014-2016 рр. позначилося зростанням частки робочої сили.

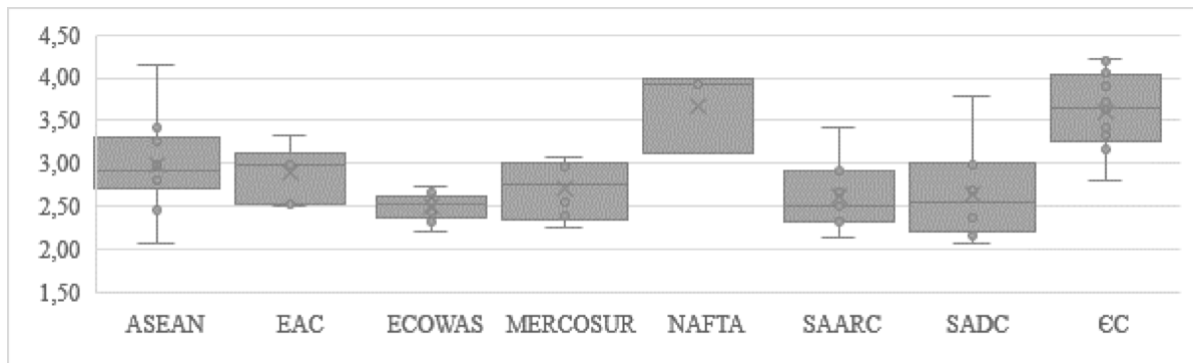
Нині 68 % населення MERCOSUR живе в Бразилії, двома іншими країнами-лідерами є Аргентина (14%) та Венесуела (10%). Населення країн Латинської Америки характеризується достатньо високою часткою робочої сили у структурі населення (від 45,7 % в Аргентині до 51,8 % у Бразилії), що дозволяє констатувати потенційне незначне навантаження непрацюючого населення на системи соціального забезпечення. Однак, високими є показники безробіття (особливо у Уругваї, Венесуелі, Аргентині, та найбільше у Бразилії), що посилює економічний елемент гео економічного ризику.

У країнах NAFTA спостерігається стрімке зростання частки робочої сили, зокрема у Мексиці, де у період 1991-2016 рр. цей показник зріс з 35,8% до 45,3%. Разом з тим, у Канаді та США частка робочої сили складає 55,0% та 50,3%, відповідно, на тлі достатньо високого безробіття в Канаді.

**Просторовий ризик** нами проаналізовано за двома показниками – Індексом логістики та Індексом глобальної пов'язаності, що вказує на розвиток інфраструктури країн. Це дозволяє оцінити варіанти транспортного та комунікаційного (в т.ч. з міграційними мережами) забезпечення міграції, а також загальний рівень інфраструктурних можливостей країни прийняти та розмістити мігрантів. Наприклад, біженцям слід забезпечити перебування

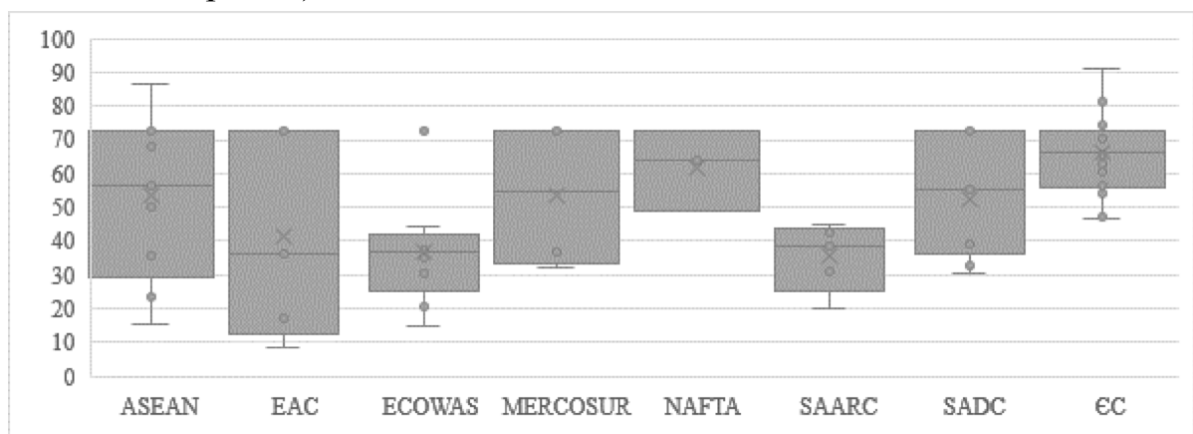
на території країни притулку (телекомунікаційний зв'язок, транспортне сполучення, розвиненість системи контрольно-пропускних пунктів, оперативне транспортування, евакуацію біженців та забезпечення доставки гуманітарної допомоги та провіанту).

Як бачимо, розвиток логістичних систем досліджуваних об'єднань є найвищим у NAFTA і ЄС, проте в інших об'єднаннях існують країни з великим розривом у Індексі логістики, зокрема в ASEAN та SADC. Про розмах варіації показників Індексу логістики можна судити з рис. 5.



*Рис. 5. Варіація показників Індексу логістики за регіональними інтеграційними об'єднаннями  
Розраховано за: [10]*

В цілому ж стан сполучення країни зі світом, глибину зв'язків та їх поширення можна охарактеризувати через показники Індексу глобальної пов'язаності (варіацію його показників за різними об'єднаннями показано на рис. 6).



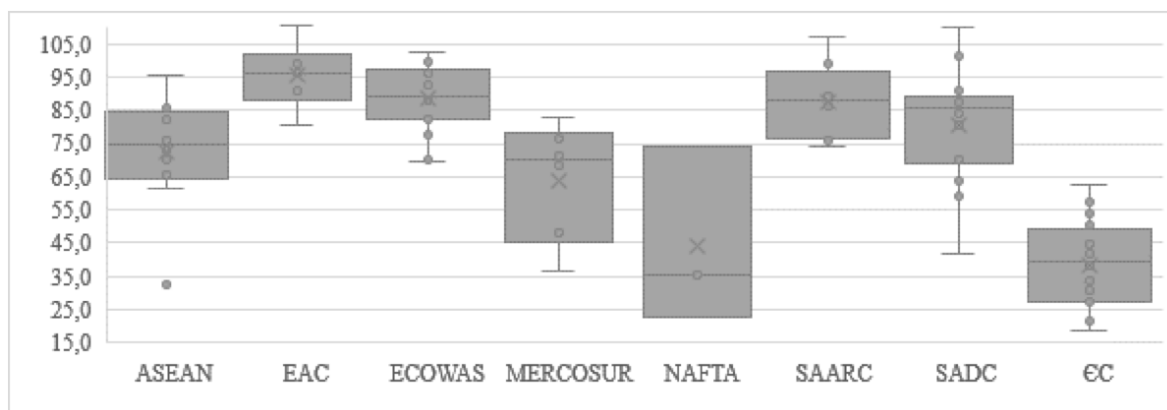
*Рис. 6. Варіація показників Індексу глобальної пов'язаності за регіональними інтеграційними об'єднаннями  
Розраховано за: [13]*

Тобто диференціація країни за даними показником достатньо значна, що обумовлено тісністю зв'язків (комунікаційних, транспортних, торговельних тощо). Разом з тим, стан такої пов'язаності визначає більші організаційні можливості для міграційних переміщень, зокрема при

організованих переміщеннях біженців.

Політико-безпековий ризик визначено на основі Рейтингу недієздатності держав (Fragile State Index (FSI)), а також Індексу розвитку прав жінок та подолання гендерної нерівності (Georgetown University's Institute for Women, Peace and Security (GIWPS)). Такий підхід продиктований комплексністю вказаних індексів з точки зору врахування внутрішніх і зовнішніх безпекових загроз (зокрема, за елементом загроз гендерним групам). Рейтинг недієздатності держав у 2017 р. дозволяє оцінити дію політико-безпекових детермінантів. Формування міграційних мотивів та визначити потенційно значний тиск мігрантів на країни призначення. Окремо вважаємо за доцільне розглянути ризики, пов'язані з гендерними розривами. На основі даних Інституту жінок, миру та безпеки щодо рейтингування країн світу за показником розвитку прав жінок та подолання гендерної нерівності, можна судити про фактори виштовхування та про рівень доступу гендерних груп до економічних благ.

В ході дослідження з'ясовано розбіжності у показниках країн за кожним обраним об'єднанням. Найвищими показниками недієздатності (рис. 7) відрізняються ЕАС, ECOWAS, SAARC та SADC.



*Рис. 7. Варіація показників Рейтингу недієздатності за регіональними інтеграційними об'єднаннями  
Розраховано за: [12]*

Так, найбільш недієздатними серед країн ЄС є: за рівнем економічного занепаду та поширенням бідності (Греція, Болгарія, Кіпр, Угорщина, Італія, Хорватія); за нерівномірністю економічного розвитку (Кіпр, Латвія, Болгарія, Румунія, Литва); за втратою людського капіталу (Литва, Хорватія, Польща, Латвія, Румунія, Болгарія, Словаччина); за демографічним тиском (Італія, Болгарія, Греція, Румунія, Польща); за показником біженців та



внутрішньо переміщених осіб (Хорватія, Угорщина, Греція, Німеччина, Італія, Кіпр).

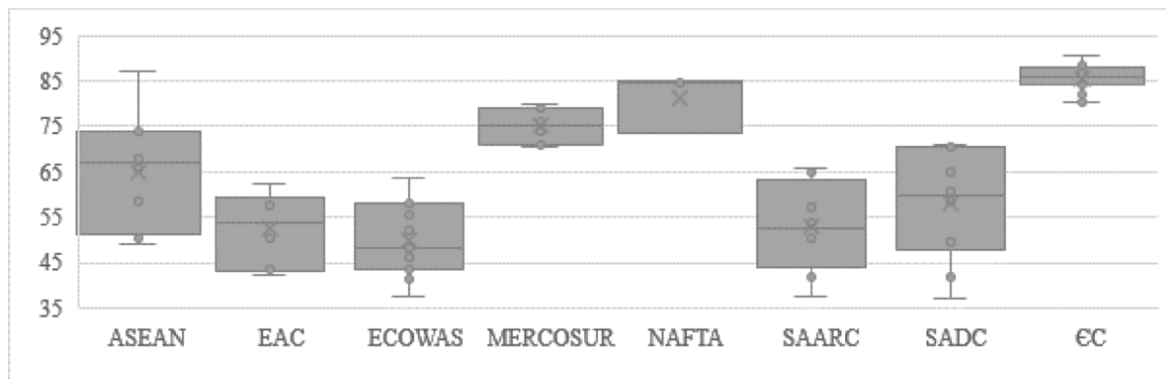
Про політико-безпекове середовище країн ASEAN свідчать їх показники у Рейтингу недієздатних держав та показники гендерної рівності. Низькими є показники недієздатності Сінгапуру, особливо демографічного тиску та тиску біженців, а також Брунея (крім нерівномірності економічного розвитку, що пов'язано з розподілом доходів у нафтовидобувних країнах), а найбільш недієздатними є М'янма, Лаос та Камбоджа. Доповнюють цей список Філіппіни, на рейтинг яких вплинув високий демографічний тиск, численні біженці та ВПО, а також значна нерівномірність економічного розвитку.

Країни SAARC мають достатньо різний рівень недієздатності: Мальдіви, Бурунді та Індія є найстабільнішими (хоча остання і відчуває посилений демографічний тиск та нерівномірність економічного розвитку). Найгірші показники у Афганістані переважно за рахунок бідності, економічного занепаду, демографічного тиску та ризиків, пов'язаних з біженцями та ВПО).

Значним є економічний занепад у ECOWAS – у різних країнах від чверті до понад 2/3 населення живе за межею бідності. Показники недієздатності ДР Конго та Зімбабве суттєво перевищує середньорегіональний, що зумовлено значним навантаженням біженців та ВПО, а загальними рисами країн SADC, які формують еміграційні потоки, є високий демографічний тиск, відносно високий показник економічного занепаду та бідності.

Аналіз показників недієздатності країн MERCOSUR показав, що найбільший рівень недієздатності у Венесуели та Болівії, що пов'язано з військовими та громадянськими конфліктами, протистоянням кримінальних угруповань, наркокартелів офіційним силовим структурам. В даних країнах рівень ризику, пов'язаний з гендерною нерівністю, є нижче середнього.

**Еколого-природничий ризик** проаналізовано на основі агрегованого показника екстремальних кліматичних подій, який було визначено шляхом кластеризації регіональних інтеграційних об'єднань та Індексу екологічної ефективності. Зокрема, рівень екологічної готовності потенційно визначає безпеку побуту та здоров'я населення як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі (рис. 8).



**Рис. 8.** Варіація показників Індексу екологічної ефективності за регіональними інтеграційними об'єднаннями  
Розраховано за: [14]

Це дозволяє встановити місце країн за рівнем ризику загального стану навколишнього середовища, екологічної безпеки та за рівнем еколого-природничих ризиків в цілому, а приналежність країни до відповідної групи формує у ній фактори виштовхування.

Для цілей компаративного аналізу країн та формування уявлення про асиметрії в окремих типах гео економічного ризику, його слід параметризувати на основі вище досліджуваних показників. Зокрема, виходячи з характеру показників, розкритого у таблиці 1 нормалізовано показники за кожним типом гео економічного ризику:

- для стимуляторів:

$$\overline{P}_j = \frac{P_j - P_{\min}}{P_{\max} - P_{\min}} \quad (1)$$

- для дестимуляторів:

$$\overline{P}_j = \frac{P_{\max} - P_j}{P_{\max} - P_{\min}} \quad (2)$$

В першому випадку якщо  $P_j = P_{\min}$ , то  $\overline{P}_j = 0$ , і якщо  $P_j = P_{\max}$ , то  $\overline{P}_j = 1$ ; в другому випадку якщо  $P_j = P_{\min}$ , то  $\overline{P}_j = 1$ , і якщо  $P_j = P_{\max}$ , то  $\overline{P}_j = 0$ . У результаті розрахунку нормалізованих показників за типами гео економічного ризику, інтегральний показник розраховано як середню зважену нормалізованих даних окремих типів. Ми виходили з припущення про рівнозначність типів гео економічного ризику, хоча даний підхід є гнучким з точки зору можливості введення до розрахунку поправочних коефіцієнтів та матиме наступний формалізований вигляд:

$$GR_i = \sum_{j=1}^m w_j z_{ij}, \quad (3)$$

де  $w_j$  – вага  $j$ -го показника,  $z_{ij}$  – значення  $j$ -го показника (одиниці)

досліджуваної сукупності) і-ої країни (одиниці спостереження),  $m$  – кількість показників, що прийняті до розрахунку окремих типів ризиків.

Зауважимо, що інтегральний показник змінюється від 0 до 1, де 0 – найнижчий, а 1 – найвищий рівень геоекономічного ризику. Умовно нами визначено градацію ризиків наступним чином:  $[0,00;0,25]$  – низький,  $(0,25;0,50]$  – нижче середнього,  $(0,50;0,75]$  – вище середнього,  $(0,75;1,00]$  – високий. Результати розрахунків продемонстровано у таблиці 2.

*Таблиця 2. Розрахований інтегральний показник-рівня геоекономічного ризику обраних інтеграційних об'єднань*

	Низький	Нижче середнього	Вище середнього	Високий
ЄС	Нідерланди, Швеція, Люксембург, Німеччина, Данія, Великобританія, Австрія, Ірландія, Фінляндія, Бельгія, Чехія, Франція, Естонія (0,158-0,255)	Словенія, Литва, Португалія, Мальта, Іспанія, Польща, Латвія, Італія, Угорщина, Словаччина, Кіпр, Румунія, Хорватія, Болгарія, Греція (0,267-0,395)		
ECOWAS		Кабо Верде, Гана, Того (0,446-0,492)	Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Сенегал, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Гвінея-Бісау, Ліберія, Гвінея, Гамбія, Малі, Нігер (0,522-0,647)	
EAC		Танзанія, Уганда, Руанда (0,427-0,483)	Кенія, Південний Судан, Бурунді (0,508-0,597)	
SADC		Замбія, ПАР, Танзанія, Ботсвана, Сейшели, Маврикій (0,305-0,479)	Мозамбік, ДР Конго, Свазіленд, Ангола, Мадагаскар, Лесото, Малаві, Зімбабве, Намібія (0,505-0,622)	
SAARC			Пакистан, Бангладеш, Непал, Індія, Бутан, Мальдіви, Шрі-Ланка (0,517-0,651)	Афганістан (0,780)
ASEAN	Сінгапур (0,157)	Камбоджа, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам, Бруней, Таїланд, Малайзія (0,356-0,484)	М'янма, Лаос (0,552-0,665)	
MERCOSUR		Венесуела, Болівія, Парагвай, Аргентина, Бразилія, Уругвай (0,288-0,428)		
NAFTA	Канада, США (0,186-0,234)	Мексика (0,370)		

*Джерело: розраховано автором*

Отримані результати можна використати для компаративного

аналізу країн з точки зору рівня гео економічного ризику, що дозволить в загальному оцінити дію факторів «виштовхування».

**Висновки.** За результатами дослідження сформульовано такі висновки:

1. Посилення гео економічних ризиків у країнах світу є наслідком посилення економічних та соціальних дисбалансів, екологічних проблем та викликів, загострення геополітичних проблем. При цьому розвиток транспортних сполучень, телекомунікацій, а також лібералізація транскордонного руху осіб закладає передумови для глобального руху людських ресурсів, перерозподілу їх потенціалу.

2. Сукупність численних факторів зовнішнього середовища та інтенсивність їх дії складає сукупність гео економічних ризиків, які притаманні кожній країні та зумовлені особливостями її економічного, демографічного, екологічного, політичного, культурного та інституційного середовища.

3. Пропонований механізм оцінки гео економічних ризиків країн є адаптивним для проведення компаративного аналізу країн світу оскільки дозволяє ввести в розрахунок будь-які статистично вимірювані дані, які будуть параметризовані. А використання офіційних індексів та рейтингів забезпечить порівнянність показників країн.

4. Варіація досліджуваних показників окремих регіональних об'єднань значна. Потенційно це свідчить про значні відмінності у розвитку підприємницької діяльності та виробничих потужностей у країнах об'єднань, що генерують нові робочі місця, а також рівня соціальних, екологічних та інших загроз. При цьому внутрішньо-регіональні відмінності провокують міграцію, адже варіюють також і показники безробіття в регіоні, людського розвитку, безпечності умов проживання.

5. Розвиток та підтримка трудової міграції, сприяє перерозподілу робочої сили в країнах регіону, ефективному використанню трудових ресурсів, знижує навантаження на ринок робочої сили, а зростання доходів домогосподарств буде фактором подолання бідності у регіоні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лачинский С.С. Опыт типологии геоэкономических рисков // География и природные ресурсы. 2013. № 2. С. 15-22. URL: <http://www.izdatgeo.ru/pdf/gipr/2013-2/15.pdf>

2. Харченко А.О., Антоненко О.О. Оцінка міграційної привабливості регіонів країни // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2016. №. 17 (2). С. 150-153.
3. Казакбаев Р.Х., Зубова Э.Р. Миграционная привлекательность российских регионов как один из факторов социального воспроизводства человеческого капитала // Российское предпринимательство. 2011. №6-1. С. 44-47 URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/migratsionnaya-privlekatelnost-rossiyskih-regionov-kak-odin-iz-faktorov-sotsialnogo-voisproizvodstva-chelovecheskogo-kapitala>
4. Сабетова Т.В. Факторы миграционной привлекательности стран и регионов // Образование, наука и производство. 2014. №. 4 (9). С. 36-40.
5. Вдовина Э. Л., Круглова А. В. Оценка миграционной привлекательности депрессивных регионов Средней России // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. ВГ Белинского. – 2009. – №. 18.
6. 2017 Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org/index/visualize>.
7. Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS>
8. Labor force, total / United Nations Population Division. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN>
9. Human Development Data (1990-2015) / UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, URL: <http://hdr.undp.org/en/data#>
10. The Logistics Performance Index // World Bank. URL: [https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/International\\_LPI\\_from\\_2007\\_to\\_2016.xlsx](https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/International_LPI_from_2007_to_2016.xlsx)
11. Global Connectedness Index // DHL. URL: [http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/about\\_us/logistics\\_insights/gci\\_2016/2016\\_DHL\\_GCI\\_Excel\\_Results.xlsx](http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/about_us/logistics_insights/gci_2016/2016_DHL_GCI_Excel_Results.xlsx)
12. Fragile States Index 2017 / The Fund For Peace. URL: <http://fundforpeace.org/fsi/data/>
13. Global Gender Gap Index // World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2014/wp-content/blogs.dir/60/mp/files/pages/files/gggr-2014-table-3.pdf>
14. Environmental Performance Index (EPI) // Yale. URL: [http://epi.yale.edu/sites/default/files/2016EPI\\_Full\\_Report\\_opt.pdf](http://epi.yale.edu/sites/default/files/2016EPI_Full_Report_opt.pdf)
15. Приймак В., Голубник О., Шинкар Н. Міграційна привабливість регіонів України // Україна: аспекти праці. 2007. № 1. С. 19-24. укр.

## ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.146.2

### СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: БЕЗПЕКА ТА СОЦІАЛЬНИЙ ДІАЛОГ

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.50.50

Бузько І. Р., д.е.н.,  
Зеленко О. О., к.е.н.

*Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля*

У статті розглянуто стан та тенденції соціально-економічних аспектів розвитку регіонів України. Основне завдання дослідження: аналіз соціальної складової у контексті соціально-економічного розвитку територій, визначення рівня соціальної безпеки та пошук нових інструментів забезпечення стабільної життєдіяльності регіонів країни. За допомогою методів статистичного аналізу та порівняння ідентифіковано, що всі без виключення області мають критичний рівень соціально-економічної безпеки; це виражається у збільшенні частки населення з доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму, яка зараз в середньому складає більше половини населення в регіонах країни. Визначено, що такій ситуації значною мірою сприяло інтенсивне зростання індексу споживчих цін, тінізація економіки та зайнятість населення у секторі неформальної економіки, неврегульованість сфери соціально-трудова відносин та відсутність соціального діалогу на регіональному рівні. Для вирішення виявлених проблем у роботі представлено удосконалену концепцію стійкого розвитку регіону на засадах соціального діалогу. Її впровадження дозволить стабілізувати сферу регіональних економічних відносин, скоротити сектор неформальної економіки та частку населення, що перебуває за межею бідності.

**Ключові слова:** стабільний розвиток, регіональна економіка, соціальна безпека, соціальний діалог, суспільство.

UDC 332.146.2

### SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINIAN REGIONS: SAFETY AND SOCIAL DIALOGUE

Buzko I. Dr. of Econ. Sc.  
Zelenko O. PhD in Economics

*East Ukrainian University named after Volodymyr Dahl*

The article deals with the state and trends of socio-economic regional development aspects in Ukraine. The main research task is the analysis of the social component in the context of socio-economic territory's development, determination of the social safety level and search of new tools for ensuring stable livelihoods of country regions. Using the method of statistical analysis and comparison method, it has been identified that all

---

© Бузько І. Р., д.е.н., Зеленко О. О., к.е.н., 2018

regions without exception have a critical level of socio-economic safety, which is reflected within increase in the share of the population, with incomes below the actual subsistence level, which now on average more than half of the population in the regions of the country. It was determined that such a situation was greatly facilitated by the intensive growth of the consumer price index, the shadow economy and employment in the informal economy sector, the unregulated social and labor relations and the lack of social dialogue at the regional level. In order to solve identified problems, it is presented the concept of sustainable regional development on the basis of social dialogue. Its implementation will stabilize the sphere of regional economic relations; reduce the sector of the informal economy and the share of the population below the poverty line.

**Keywords:** sustainable development, regional economy, social safety, social dialogue, society.

**Актуальність проблеми.** Актуалізація тенденцій регіоналізації та процеси децентралізації, що набирають обертів в Україні, вимагають пошуку нових шляхів сталої життєдіяльності територій, тому що наявні вже вичерпали себе та на сучасному етапі розвитку не дозволяють отримати бажаних результатів, які б влаштували представників всіх соціальних груп суспільства.

Наявні диспропорції у розвитку серед областей України, які поглиблюються протягом останніх років, збільшення кількості депресивних регіонів тільки підтверджують неспроможність існуючих підходів до управління у сфері соціально-економічних відносин та економічними процесами зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізом тенденцій регіонального розвитку в останні роки займається багато вітчизняних науковців, серед публікацій, що заслуговують на увагу, варто відзначити роботи Ю. Вершигори [1], Л. Сімків [2], В. Лапшина та А. Смолякової [3], І. Ярошенка та І. Семигуліна [4], Н. Стоянець [5] та інших. Зокрема, Ю. Вершигора [1], досліджуючи нерівномірність розвитку областей України, акцентує увагу та робить висновки, спираючись на динаміку основних капітальних та прямих іноземних інвестицій. Автор зазначає, що усунення диспропорцій можливе за умови розвитку стабільного фондового ринку в усіх регіонах без виключень.

Л. Сімків [2], аналізуючи диспропорції регіонального розвитку на основі 10 відібраних показників, зазначає, що головна проблема серед усіх визначених – це розвиток незалежної України шляхом реформ у сфері виробничих відносин у контексті роздержавлення, перерозподілу форм власності без урахування потреб у науково-технологічному оновленні. Іншими словами, автор підводить до висновку, що економіка

нашої країни рушить шляхом екстенсивного розвитку у той час як інноваційно-розвинуті держави вже перетнули межу шостого технологічного укладу.

Також В. Лапшин та А. Смолякова [3] в межах свого дослідження проранжували області на базі модифікованих показників рівня розвитку території, сформованого за даними роздрібного товарообігу, обсягу реалізованої промислової продукції, кількості активних підприємств та капітальних інвестицій. За допомогою таксономічного методу науковцями запропоновано формування кластерів на основі нелінійної структури зв'язків регіонів.

І. Ярошенко та І. Семигуліна [4] для вирішення проблем, щодо непропорційного розвитку регіонів протягом 2014-2015 рр. пропонують здійснювати зміни на рівні Конституції України, Бюджетного та Податкового Кодексів і шляхом внесення змін у цілий ряд законів, що регулюють різноманітні аспекти життєдіяльності регіонів нашої держави.

Досліджуючи теоретичні аспекти проблеми регіонального розвитку Н. Стоянець [5], пропонує методологію регулювання соціально-економічного розвитку регіонів на основі прогнозної схеми, що містить принципи прогнозу, а також прогноз стратегічних ресурсів та моніторинг бажаних результатів розвитку.

Огляд зазначених та інших публікацій свідчить, що більшість авторів приділяють достатньо уваги констатації фактів економічного розвитку окремих територій чи областей України, залишаючи поза увагою соціальні наслідки суспільно-політичної та економічної кризи останніх років: послаблення соціальної безпеки та посилення процесів соціальної ізоляції незахищених прошарків населення.

**Мета роботи:** аналіз соціальної складової у контексті соціально-економічного розвитку територій, визначення рівня соціальної безпеки та пошук нових інструментів забезпечення стабільної життєдіяльності регіонів нашої держави.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Суспільно-політична та економічна криза, що має місце у нашій країні протягом останніх чотирьох років, поки що не дає надії на успішне її завершення. У класичному трактуванні даного поняття «криза» означає переламний момент, який призводить до радикальної зміни ситуації в системі. Ці зміни можуть мати як позитивний так і негативний характер. Нажаль, у випадку України це явище проявило себе саме у другому варіанті розвитку подій і зараз всі без виключення області потерпають від великої



кількості негативних наслідків, здійснюючи роботу по їх усуненню, замість ліквідації причин виникнення кризи. Більшість представників державних органів влади ігнорують той факт, що усунення наслідків не вирішує самої проблеми і негативні явища у соціально-економічному середовищі виникатимуть знову і знову.

Серед причин глибокої затяжної системної кризи та загальних тенденцій, притаманних всім областям України, експерти виділяють [6, с. 14]: збитковість підприємств, тінізацію економіки, демографічну кризу, трудову міграцію. Процеси економічного занепаду напряму негативно впливають на соціальне становище населення областей, зокрема на соціальну безпеку, яка передбачає наявність соціальних умов та соціальних благ, необхідних для забезпечення належної якості життя. Вітчизняні фахівці Національного інституту стратегічних досліджень виділяють п'ять складових соціальної безпеки [7, с. 25]: соціально-економічна, соціально-екологічна, безпека здоров'я, соціально-особиста та соціально-демографічна безпека. Основоположною складовою, безумовно є соціально-економічна безпека, яка кількісно характеризується часткою населення, що перебуває за межею бідності (табл. 1).

*Таблиця 1 - Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму\*, %*

	2014	2015	2016
Україна	16,7	51,9	51,1
АР Крим	...	...	...
області			
Вінницька	14,8	48,6	38,6
Волинська	23,5	58,9	57,0
Дніпропетровська	15,2	51,6	53,9
Донецька	23,9	59,6	54,7
Житомирська	18,4	60,2	63,0
Закарпатська	15,2	49,0	47,1
Запорізька	15,4	44,0	55,1
Івано-Франківська	13,7	43,9	40,4
Київська	14,2	38,1	56,7
Кіровоградська	22,4	56,2	53,1
Луганська	19,6	55,9	57,8
Львівська	15,8	60,2	47,3
Миколаївська	20,6	64,0	47,1

Продовження таблиці 1

Одеська	11,0	46,9	39,7
Полтавська	13,6	52,7	51,2
Рівненська	27,7	68,0	64,8
Сумська	19,9	51,8	53,9
Тернопільська	28,1	58,5	51,8
Харківська	12,3	47,3	58,9
Херсонська	23,5	65,1	55,9
Хмельницька	23,3	63,5	58,0
Черкаська	17,7	52,2	60,3
Чернівецька	14,6	53,6	43,3
Чернігівська	15,3	37,0	46,9
міста			
Київ	8,1	39,8	37,9
Севастополь	...	...	...

\*Розмір фактичного прожиткового мінімуму розраховується Мінсоцполітики  
([www.mlsp.gov.ua](http://www.mlsp.gov.ua)).

Джерело: [8, с. 182]

Представлені у табл. 1 дані просто вражають. Значне погіршення спостерігається у 2015 році, 2016 р. майже не змінив ситуацію на краще. Отже у 2015 порівняно з 2014 р. в цілому по Україні частка населення за межею бідності збільшилася більше ніж у три рази та складає більше половини населення країни. В розрізі регіонів поріг у 50% перетнули Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернівецька області. Решта областей, також перебували на межі з показниками в середньому 40-45%. У 2016 році значення даного показника практично не змінилося, в деяких регіонах навіть погіршилося, зокрема серед таких Дніпропетровська (53,9% порівняно з 51,6% у 2015), Запорізька (55,1% порівняно з 44% у 2015%), Житомирська (63% порівняно з 60% у 2015), Луганська (57,8% порівняно з 55,9% у 2015), Сумська (53,9% порівняно з 51,8% у 2015), Черкаська (60,3% порівняно з 52,2% у 2015), Чернігівська область (46,9% порівняно з 37% у 2015). В інших областях у 2016 була присутня позитивна динаміка, але це у загальному підсумку майже не змінило ситуацію.

Статистичні показники розвитку та результати порівняльних досліджень нерівномірності розвитку територій України та країн ЄС за період з 2001-2014 рр. [9, с. 162] демонстрували сталу позитивну

динаміку та випередження темпів розвитку регіонів України порівняно з показниками країн ЄС. Події, що розгорталися в Україні у 2014 році кардинально змінили ситуацію. Розглядати номінальні показники ВРП у розрахунку на 1 особу та середній розмір номінальної заробітної плати особливого сенсу немає. Вони поступово зростають. Але для підтвердження обґрунтованості факту зубожіння більшої половини населення варто дослідити динаміку індексу споживчих цін (табл. 2).

Таблиця 2 – Індекси споживчих цін, %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
АР Крим	109,6	106,0	98,4	99,5	...	...	...
області							
Вінницька	107,0	102,8	99,0	99,7	123,3	138,8	110,0
Волинська	108,1	103,2	99,0	99,7	125,9	143,3	111,8
Дніпропетровська	109,3	104,3	99,7	100,4	125,7	142,6	112,7
Донецька	110,3	105,0	101,3	101,3	122,0	146,9	111,6
Житомирська	108,9	103,9	99,0	99,4	125,2	143,7	112,6
Закарпатська	108,5	103,0	98,8	99,7	125,7	144,0	111,7
Запорізька	109,7	104,6	99,3	100,3	125,7	142,1	112,3
Івано-Франківська	108,3	102,9	99,3	100,0	125,0	143,4	110,9
Київська	107,9	103,9	99,1	99,9	124,7	144,3	112,2
Кіровоградська	108,5	103,7	98,8	100,1	124,4	141,3	112,3
Луганська	110,5	105,6	100,3	101,3	125,2	138,8	110,7
Львівська	109,7	104,9	99,3	100,2	126,7	145,2	111,9
Миколаївська	110,0	104,4	99,3	100,7	124,9	143,5	112,2
Одеська	110,5	105,4	99,4	100,9	127,2	144,6	113,6
Полтавська	108,4	103,7	99,1	99,6	123,8	145,0	114,2
Рівненська	108,3	103,4	98,9	99,3	127,0	144,9	112,3
Сумська	108,9	103,6	98,8	99,5	124,7	145,5	114,2
Тернопільська	108,5	103,7	98,9	99,2	125,4	145,1	111,6
Харківська	109,0	104,1	99,2	99,6	125,3	144,2	114,1
Херсонська	110,6	104,5	99,4	100,5	124,1	145,8	112,8
Хмельницька	109,6	104,0	99,6	100,0	123,7	142,5	111,4
Черкаська	109,0	103,5	99,5	100,3	124,2	143,8	112,7
Чернівецька	108,2	102,4	98,8	99,9	123,5	142,0	111,0
Чернігівська	109,5	103,6	98,8	99,4	126,7	145,6	112,8
міста							
Київ	109,8	106,1	101,6	101,5	125,8	138,6	114,0
Севастополь	112,8	106,7	100,7	100,2	...	...	...

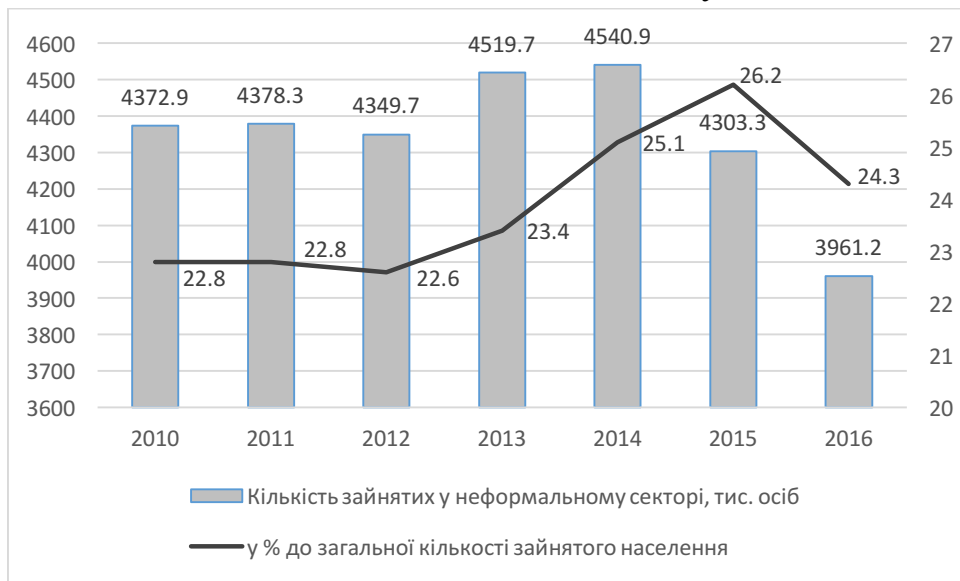
Джерело: [10, с. 645]

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що до 2014, особливо у 2012-2013 рр. рівень інфляції був незначний. У 2014 він вже склав 25%, а

у 2015 році виріс ще майже у два рази, досягнувши 43%. Найгірша ситуація спостерігалась у Донецькій області, де цей показник сягнув 46%. 2016 р. супроводжується різким скороченням цього індикатора (майже у 4 рази), але все одно жодна область так і не повернулася до рівня хоча б 2010 року.

Не сприяє підвищенню добробуту і високий рівень зайнятості у неформальному секторі. Чверть усього зайнятого населення у працездатному віці працює неофіційно (рис. 1).

При більш детальному дослідженні ситуації по регіонах України (рис. 2), можна побачити, що найгірша ситуація склалася у сільськогосподарських та прикордонних областях, які межують з іншими державами. Серед таких областей: Херсонська (45,1%), Закарпатська (47,3%), Рівненська (49,4%), Чернівецька (49,8%), Івано-Франківська (53,8%). Найнижчий рівень зайнятості населення зареєстровано у м. Київ та у Київській області, де цей показник досягнув лише 13,7%.

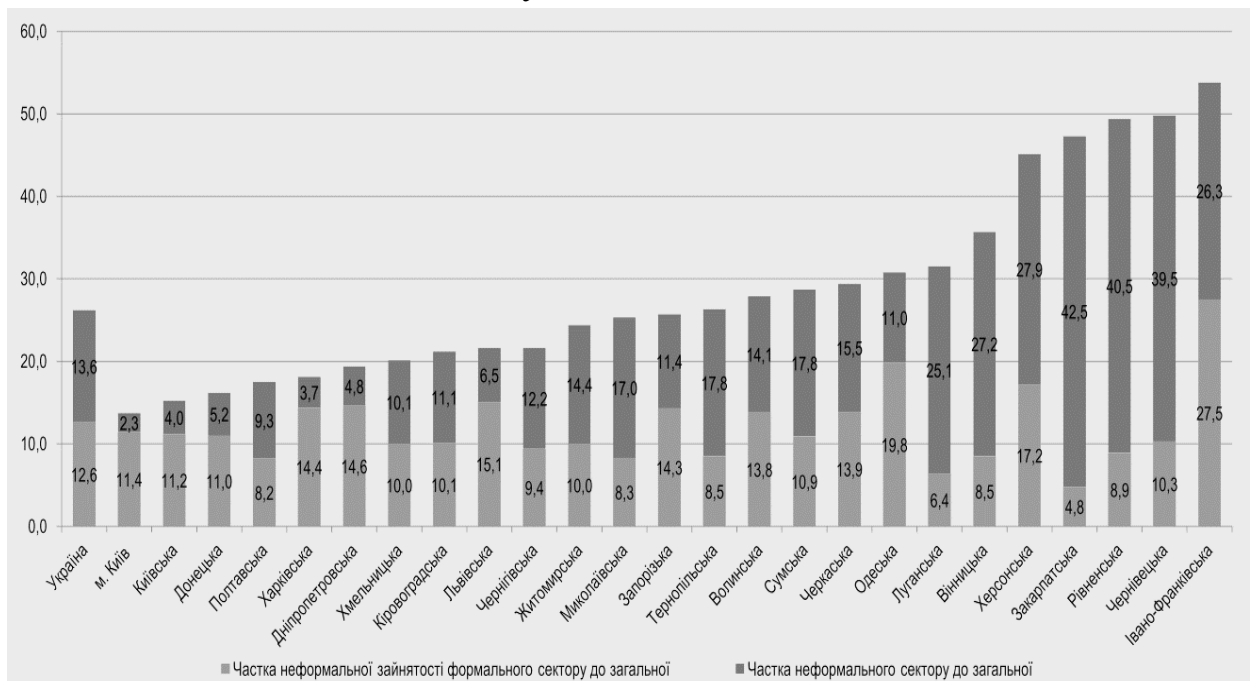


*Рис. 1. – Зайнятість населення України у неформальному секторі економіки  
Джерело: [11]*

Дослідниками регіональних економічних відносин виділено сім концепцій регіонального розвитку [5, с. 210]:

- 1) розвиток економіки як проблеми, коли приймаються ситуативні рішення;
- 2) розвиток як управління підприємницькою активністю, коли бізнес впливає на органи влади, а соціальні потреби підпорядковуються економічним;

- 3) розвиток через «механізм зростання», що передбачає перетворення основних ресурсів у валовий регіональний продукт;
- 4) розвиток через збереження природного і соціального середовища, передбачає повагу до населення та його оточуючого середовища, яке складається з природних і соціальних взаємопов'язаних елементів;
- 5) розвиток через формування людського потенціалу за рахунок максимізації використання трудового потенціалу населення;
- 6) розвиток через ефективне управління, передбачає що фахівці цієї професії – це провідні спеціалісти економічної сфери, які здатні подолати бюрократичні перепони та вирішити всі проблеми для забезпечення стабільного регіонального розвитку;
- 7) розвиток через пошук соціальної справедливості, шляхом забезпечення соціального захисту населення та його права щодо самовизначення власного майбутнього.



**Рис. 2.** – Рівень неформальної зайнятості за регіонами України у 2015 році, % до зайнятого населення відповідного регіону

Джерело: [12, с. 41]

Аналіз тенденцій розвитку регіонів України дозволяє підсумувати, що більшість областей дотримуються концепції управління підприємницькою активністю. Натомість найбільш бажаною є комбінація двох концепцій сьомої та четвертої, що відповідатиме концепції стабільного розвитку. Забезпечити їх реалізацію можливо за

умови впровадження соціального діалогу, стан якого в Україні також залишає бажати кращого. Судити про це можна за показником укладання колективних договорів, який протягом 2016 р. порівняно з 2015 скоротився на 1,5% та склав 75,3% від кількості найманих працівників. В розрізі регіонів найгірша ситуація спостерегається у Київській області (55,6%) та у самому м. Київ (59,9%) [13].

Таким чином, на сьогоднішній день в нашій державі, навіть на рівні підприємства, де взаємовідносини між власниками бізнесу та працівниками мають бути врегульовані, документальне погодження прав та обов'язків кожної сторони мають тільки три найманих працівники з чотирьох. Ще гірша ситуація у сфері врегулювання економічних взаємовідносин на регіональному рівні, де взагалі поза увагою залишаються самозайняте населення та частина тих, хто працевлаштований у секторі малого бізнесу. Не враховуються потреби частини тимчасово непрацевлаштованих мешканців території, як наслідок – збільшується тривалість безробіття.

Вирішенню зазначених проблем соціально-економічного розвитку регіонів України сприятиме впровадження регіональної моделі реалізації соціального діалогу [14] з використанням запропонованого раніше теоретичного підходу щодо формування стратегічних рішень відносно економічного розвитку із залученням населення регіону [15].

Використання зазначених інструментів дозволить сформуванню оновлену концепцію стійкого розвитку регіону на засадах соціального діалогу (рис. 3).

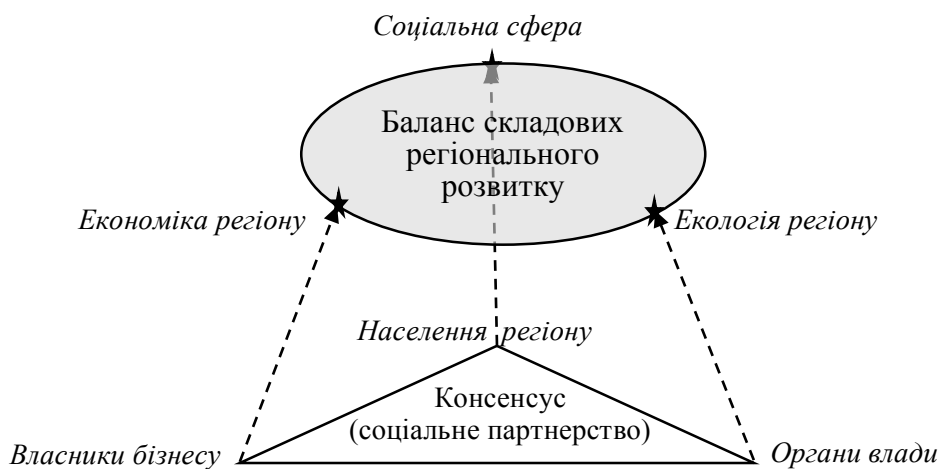


Рис. 3. Концепція стійкого регіонального розвитку на засадах соціального діалогу

Джерело: розроблено авторами

Запропонована удосконалена концепція базується на досягненні консенсусу та формуванні соціального партнерства між основними учасниками економічної діяльності, що дозволить досягти балансу між економічною, соціальною та екологічною складовими розвитку регіону.

**Висновки.** У ході проведеного дослідження виявлено, що в усіх регіонах спостерігається тенденція зубожіння населення, яка свідчить про критичний рівень соціально-економічної безпеки. Така ситуація викликана високим рівнем інфляції, тінізацією економічної сфери, високим рівнем неформальної зайнятості. Аналіз поточної ситуації засвідчує, що представлені негативні тренди у тій чи іншій мірі спостерігається в усіх областях України без виключення.

Для вирішення виявлених проблем запропоноване впровадження удосконаленої концепції стійкого розвитку регіону на засадах соціального діалогу, що передбачає збалансований розвиток території, який гарантується взаємною відповідальністю та компромісом інтересів регіональних органів влади, бізнесу та громади. Впровадження концепції дозволить стабілізувати сферу регіональних економічних, зокрема соціально-трудова відносин, скоротити сектор неформальної економіки та частку населення, що перебуває за межею бідності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вершигора Ю. З. Нерівномірність розвитку регіонів України та шляхи її подолання / Ю. З. Вершигора, В. Г. Вешигора // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – № 23 Ч. 2. – С. 25-28.
2. Сімків Л. Є. Проблеми диспропорційного регіонів України розвитку та шляхи їх подолання / Л. Є. Сімків // Інноваційна економіка. – 2013. – № 44. – С. 122-128.
3. Лапшин В. І. Соціально-економічний стан регіонів України: рейтинг, кластери / В. І. Лапшин, А. А. Смолякова // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 3(08) – С. 215-219.
4. Ярошенко І. В. Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах зовнішніх та внутрішніх викликів / І. В. Ярошенко, І. Б. Семигулін // Бізнес Інформ. – 2016. – № 7. – С. 28-39.
5. Стоянець Н. В. Методологічні аспекти соціально-економічного розвитку регіону / Н. В. Стоянець // Науковий вісник Мукачевського державного університету. Серія Економіка. – 2015 – № 2(4) Ч. 2. – С. 208-213.

6. Зуб М. Я. Ескалація кризи в Україні: проблеми та шляхи її подолання / М.Я. Зуб, М. Б. Гончар // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. –№ 2(02) – С. 13-16.
7. Коваль О. П. Соціальна безпека: сутність та вимір : наукова доповідь / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2016. – 34 с.
8. Регіони України 2017. Частина I: статистичний збірник / За ред. І. Є. Вернера. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 323 с.
9. Сергієнко О. А. Методологія прикладного статистичного та економетричного аналізу в дослідженні диспропорцій та нерівномірності розвитку регіонів України та країн Європейського союзу / О. А. Сергієнко, І. П. Голофаєва, М. А. Шавлак // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2016. –№ 2(21). – С. 150-165.
10. Регіони України 2017. Частина II: статистичний збірник / За ред. І. Є. Вернера. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 687 с.
11. Зайнятість та безробіття [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu\\_u/gr.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/gr.htm)
12. Цимбал О. Незадекларована праця в Україні: форми прояву, масштаби та заходи в рамках системи інспекції праці / О. Цимбал. – К.: МБП, 2017. – 67 с.
13. Оплата праці та соціально-трудова відносина у 2016 році : статистичний бюлетень / Відп. за вип. І. В. Сенік. – К.: Державна служба статистики України, 2017. — 57 с.
14. Зеленко О. О. Регіональна модель формування соціального діалогу в Україні / О.О. Зеленко // Людина і праця в економіці регіону : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-трудова відносин» (31 жовтня 2016 р.). — Кропивницький: КОД, 2016. — С.101–103.
15. Зеленко О. О. Формування рішень щодо економічного розвитку території із залученням населення регіону / О. О. Зеленко // Інтелект XXI. - 2018. - № 1. — С. 63–66.



УДК:614:316.422(477)

**МЕДИЧНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ – ПРОБЛЕМИ  
ФІНАНСУВАННЯ, АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ТА НАСЛІДКІВ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.61.51

**Кушнір С.О., к.е.н.,  
Оніпко А.Д.***Запорізький національний університет*

У статті розглянуто проблеми фінансування реформи охорони здоров'я України. Систематизовано ряд завдань медичної реформи. Досліджено особливості проведення медичної реформи. Проведено аналіз основних показників бюджету України. Проаналізовано обсяги та динаміку структури фінансування охорони здоров'я в Україні. Розглянуто функції національної служби здоров'я України. Перелічено основні види безкоштовних і платних медичних послуг, визначених законодавчими і нормативними актами України. Наведено алгоритм підписання декларації з лікарем, його основні обов'язки. Описано процес переходу на нову систему фінансування медичної допомоги пацієнтам. Визначено основні напрямки медичної діяльності. Розглянуто проблеми, які виникають при впровадженні медичної реформи та шляхи їх вирішення. Проаналізована динаміка загальної кількості лікарів усіх спеціальностей, середньомісячної заробітної плати, середньооблікової кількості працівників охорони здоров'я. Виявлено позитивні тенденції впровадження медичної реформи.

**Ключові слова:** охорона здоров'я, фінансування, медична реформа, медичні працівники, заробітна плата, медичний заклад, НСЗУ.

UDC:614:316.422(477)

**HEALTHCARE REFORM IN UKRAINE – ISSUE OF FINANCING,  
EXAMINATION OF PROSPECTS AND CONSEQUENCES****Kushnir S., PhD in Economics,  
Onipko A.***Zaporizhzhia National University*

The problems of financing of reform of health protection Ukraine are considered in the article. The row of tasks of medical reform is systematized. The features of realization of medical reform are analyzed. The analysis of basic indexes of budget of Ukraine is conducted. Volumes and dynamics of structure of financing of health protection in Ukraine are analysed. The functions of national service of health of Ukraine are considered. The basic types of free and requiring payment medical services certain the legislative and normative acts of Ukraine are enumerated. An algorithm for signing a declaration with a doctor, his main responsibilities is presented. The process of passing to the new system of financing of medicare to the patients is described. Basic directions of medical activity are certain. Problems that arise up at introduction of medical reform and ways of their decision are considered. General amount of doctors of all specialities, average monthly salary, average number of health workers is analyzed. The positive tendencies of introduction of medical reform are educed.

**Keywords:** health-care, funding, Reform health care, health workers, salary, medical facility, NHSU.

**Актуальність проблеми.** Провідне місце у системі цінностей країни є стан здоров'я населення. Він виступає головним показником економічного зростання, прогресу, безпеки держави, відображає санітарно-гігієнічні, соціальні, економічні, екологічні, демографічні, санітарно-гігієнічні аспекти країни. Стан охорони здоров'я потребує радикальних змін. На сьогодні рівень смертності в країні в півтора рази перевищив рівень народжуваності. Найпоширенішими причинами передчасної смерті в країні називають серцево-судинні захворювання (68%), ракові пухлини (18%), проблеми з травленням, алкогольні отруєння і туберкульоз. Відповідно до прогнозів ООН, якщо українське законодавство з питань охорони здоров'я не вживатиме заходів щодо скорочення депопуляції населення до 2050 року, чисельність українців може скоротитися з 42 до 33 мільйонів. МВФ зазначає, що головною причиною такого стану є неефективний розподіл коштів державного бюджету в сферу охорони здоров'я.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Проблеми фінансування галузі охорони здоров'я та впровадження медичного страхування порушувались у наукових працях вітчизняних учених Є. Богуславського, О.В. Виноградова, В. Андрущенко, Й. Бескида, О. Василика, Ю. Гришака, Д. Карамішева. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили західні науковці: Дж. Гендерсон, Е. Магуайра, Г. Муні. Однак ще недостатньо вивчені питання щодо удосконалення, регулювання та механізмів переходу до нової системи фінансування охорони здоров'я, напрямів її розвитку в умовах впровадження медичної реформи України, що обумовило вибір теми роботи.

**Мета роботи** – визначення особливостей медичної реформи, систематизація завдань медичної реформи, аналіз фінансування охорони здоров'я в Україні, визначення основних напрямів медичної діяльності та проблем, які постають при впровадженні медичної реформи.

**Викладення основного матеріалу.** Вітчизняна система охорони здоров'я потребує корінних змін, адже діє успадкована від СРСР командно-адміністративна модель, в якій заклади перебувають у власності держави і є бюджетними установами. Як наслідок органи влади діють в інтересах відповідних закладів, а не в інтересах конкретного пацієнта.

Пропонована модернізація існуючої системи фінансування медичної галузі є радикальною, тому зміни будуть здійснюватися поступово

впродовж трьох етапів, тому повну реалізацію реформи очікують у 2020 року [5]. Реформа фінансування системи охорони здоров'я надає гарантії держави щодо обсягу безоплатної медичної допомоги, пропонує кращий фінансовий захист громадян у випадку хвороби, створює стимули для поліпшення якості надання медичної допомоги населенню.

Фінансування нової реформи буде ґрунтуватися на фінансовому захисті, справедливому доступі до медичної допомоги, прозорості, підзвітності, вільному виборі, передбачуваності обсягу коштів на медичні послуги у державному бюджеті.

Така реформа була викликана сукупністю проблем у фінансуванні системи охорони здоров'я, головними з яких виступають:

1. Фінансова незахищеність пацієнтів, адже обсяг витрат на охорону здоров'я в Україні нижче, ніж в середньому в країнах – членах ЄС.
2. Низька якість надання послуг, яка зумовлена в якісній відсталості медичної інфраструктури та неефективній організації системи фінансування охорони здоров'я.
3. Нераціональні витрати бюджетних коштів, витрачання коштів йде за принципом “гроші ходять за інфраструктурою” [1].

Визначивши ряд проблем, які існують в системі охорони здоров'я, виділимо ряд завдань, які можна вирішити завдяки впровадженню медичної реформи (табл.1)

*Таблиця 1-Головні завдання медичної реформи*

Завдання	Обґрунтування
Затвердження державного гарантованого пакета медичної допомоги	Перелік послуг: - первинна медична допомога; - екстренна медична допомога; - основні види амбулаторних послуг за направленням лікаря загальної практики — сімейного лікаря
Надання нових можливостей для здійснення місцевою владою повноважень у сфері охорони здоров'я	Кабінет Міністрів регламентує перелік послуг державного гарантованого пакета медичної допомоги, який повністю буде забезпечуваний за рахунок коштів державного бюджету, тому місцева влада не буде шукати кошти для надання таких послуг
Запровадження принципу “гроші ходять за пацієнтом”	Радикальний перехід від фінансування бюджетних установ, які діяли залежно від кількості персоналу, лікарняних ліжок, тобто інфраструктури до фінансування кількості пацієнтів, які підписали декларацію
Впровадження сучасної системи управління медичною інформацією	Запровадження моделі активних закупівель медичних послуг повинно здійснюватися на основі даних про медичні параметри надання послуг медичними закладами, про медичну історію пацієнтів. Єдиний національний замовник використовує ці дані для укладення контрактів та їх моніторингу

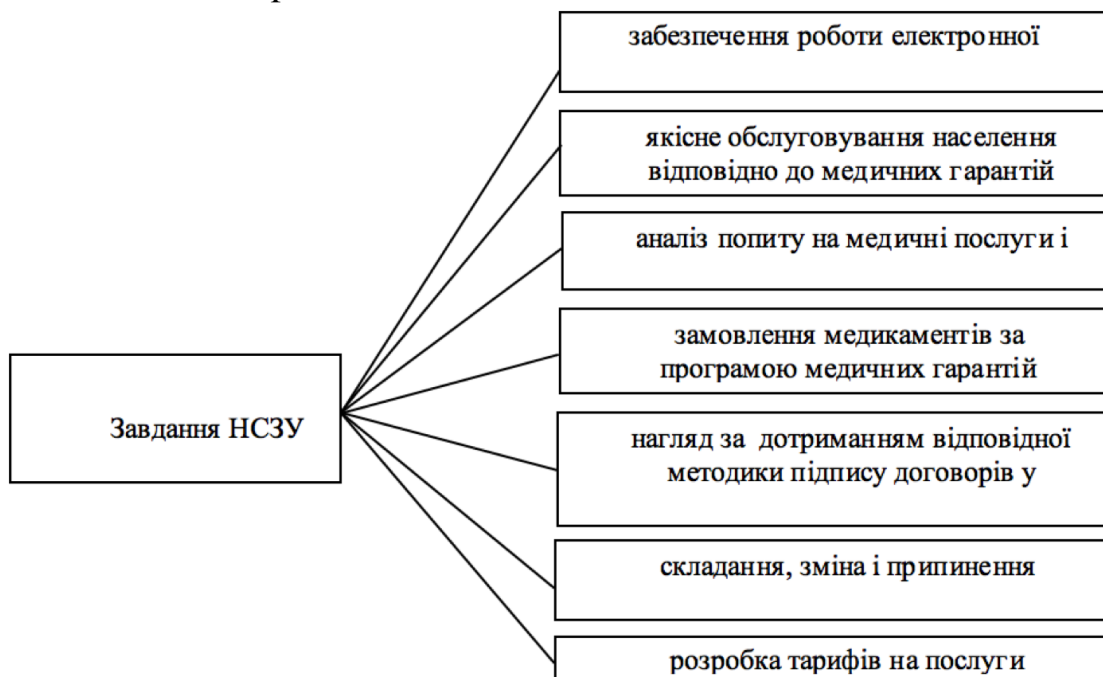
*Розроблено автором на основі: [4]*

Впровадження медичної реформи та вирішення поставлених завдань потребує значного фінансування. Аналіз основних показників бюджету

України на 2018 рік показує, що заплановані доходи бюджету поточного року становлять 913,6 млрд. грн., що на 142,3 млрд. грн. (18,5%) більше в порівнянні з бюджетом 2017 р., заплановані витрати - 988,6 млрд. грн., що на 147,2 млрд. грн. (17,5%) більше в порівнянні з минулим роком. При цьому дефіцит бюджету становить 81,8 млрд. грн. (2,4% ВВП), а держборг - 1999,3 млрд. грн. (60% ВВП проти 63% в 2017). Бюджет на охорону здоров'я в поточному році виділено в сумі 113 млрд. 923 млн. 655,5 тис. грн. (3,5% ВВП), в тому числі на централізоване придбання медикаментів та лікувального харчування 5,9 млрд. грн., 1 млрд. - субвенції місцевим бюджетам на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань [3].

Міністерство охорони здоров'я України заявляє, що реформа медичної галузі тривати три роки, за які заплановані показники фінансування медичних послуг збільшаться на 25,7 млрд. грн. Так, у 2018 р. фінансування зросте на 10 млрд. грн., у 2019 р. – на 8,2 млрд. грн., у 2020 р. – на 7,3 млрд. грн.

Для того, щоб нова реформа забезпечила максимальну ефективність Кабінет Міністрів прийняв постанову, в якій планується запуск нового відомства з червня 2018 року. Оператором коштів, що зберігаються на казначейських рахунках і призначені бюджетом на медичне обслуговування, стане Національна служба здоров'я України, яку ще називають «національним страховиком» [6]. Відобразимо основні завдання НСЗУ на рис. 1.



*Рис. 1. Головні завдання НСЗУ  
Розроблено автором на основі: [6]*

Відомство фактично на основі підписаного контракту буде платити лікарням за прийнятих пацієнтів. З метою отримання від Національної служби здоров'я України фінансування на гарантовані послуги, колишні поліклініки повинні стати комунальними некомерційними підприємствами.

З 1 червня 2018 р. фінансування первинної ланки буде як за рахунок субвенцій з державного бюджету через місцеві бюджети, але при цьому розпочинає свою роботу НСЗУ на основі підписаних договорів.

Вже з 1 липня планується завершення фінансування за рахунок субвенції, адже медичні заклади будуть приєднуватися до реформи не одноосібно, а всією адміністративною одиницею (районом, містом). Оскільки субвенція виплачувалась місцевому бюджету, тому її і буде скасовано для цього бюджету, а не лише окремого медичного закладу. За виключенням, деякі підприємства ще можуть мати виплати до жовтня-грудня поточного року в разі, якщо їх адміністративні одиниці через поважні причини не оформлять вчасно договори.

Отже, медичні установи вже будуть отримувати річну оплату вже відповідно до кількості пацієнтів. Ця оплата буде здійснюватися також з державного бюджету, але саме від НСЗУ, а не шляхом субвенцій. Тому саме в 2018 році під час так званого перехідного періоду в системі фінансування охорони здоров'я медичні заклади матимуть подвійне фінансування, півроку за рахунок субвенції, а потім – за рахунок виплат від НСЗУ. Медична установа має бути зацікавлена в більшій кількості обслуговування пацієнтів, оскільки чим більше в лікарню звернулося пацієнтів, тим більше вона отримає грошей.

В поточному році така система оплати буде здійснюватися тільки для докторів первинної медичної допомоги: терапевтів, сімейних лікарів та педіатрів. Вказані медичні спеціалісти мають підписати з фізичними особами декларації про медобслуговування загальною кількістю не більше двох тисяч. Заробітна плата лікарів буде залежати від кількості пацієнтів, з якими лікар підписав договір про медобслуговування.

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування» від 27 грудня 2017 р. № 1075 НЗСУ здійснюватиме пряму оплату медичному закладу за кожного пацієнта, який підписав з ним декларацію. Так, закріплений базовий тариф за обслуговування пацієнта у 2018 році – 370

гривень за людину на рік, з 2019 – 450 гривень, тариф за прийом пенсіонерів і дітей в два рази вище. Крім того, ст.10 Закону України від 19.10.2017 р. №2168-VIII «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» до тарифів можуть застосовуватися коригувальні коефіцієнти, розміри та підстави застосування яких є єдиними для всієї території України.

На сьогодні визначені коригувальні вікові коефіцієнти: від 0 до 5 років – 4; від 6 до 17 років – 2,2; від 18 до 39 років – 1; від 40 до 64 років – 1,2; понад 65 років – 2 [5].

Нововеденням є те, що завдяки створенню Національної служби здоров'я існуватиме перелік медичних послуг, які будуть повністю покриватися бюджетом, а окремо буде створено перелік платних послуг (табл.2).

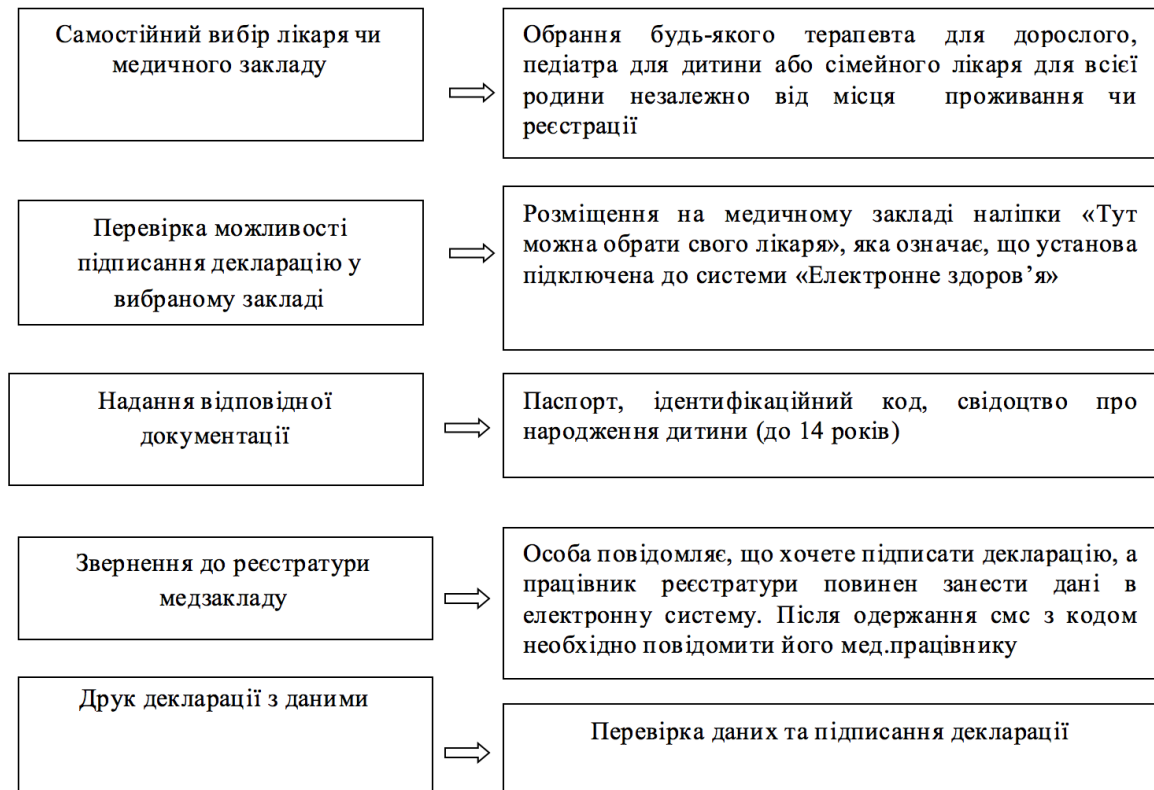
*Таблиця 2 -Перелік безкоштовних і платних послуг*

Безкоштовні послуги	Платні послуги
<ul style="list-style-type: none"> <li>- первинна допомога (сімейні лікарі, терапевти, педіатри) лікування у терапевта, сімейного лікаря та педіатра;</li> <li>- екстрена медична допомога (різке погіршення стану здоров'я, серцевий напад, інсульт, гострий апендицит, ниркова недостатність, запалення легенів, після ДТП або побутової травми);</li> <li>- паліативна медична допомога (адекватне знеболювання);</li> <li>- реабілітація;</li> <li>- медична допомога дітям до 16 років;</li> <li>- медична допомога в зв'язку з вагітністю та пологами;</li> <li>- лікування у вузьких фахівців за напрямом сімейного лікаря і планове лікування в рамках програми медичних гарантій.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- косметологічна допомога, крім тієї, що подається за медичними показаннями;</li> <li>- оздоровчий масаж, гімнастика, бальнеологічні процедури;</li> <li>- лікування логоневрозів у дорослих;</li> <li>- анонімне обстеження та лікування хворих, заражених хворобами, що передаються статевим шляхом, а також хворих на алкоголізм і наркоманію;</li> <li>- операції штучного переривання вагітності в амбулаторних умовах;</li> <li>- протезування в тому числі зубне, слухове та очне;</li> <li>- діагностичні та консультативні послуги за зверненням громадян, що надаються без направлення лікаря, зокрема із застосуванням телемедицини.</li> </ul>

*Розроблено автором на основі: [6, 10]*

Реформа пропонує надати можливість пацієнтам самостійно вибрати, до якого лікаря звертатися. Для цього необхідно звернути увагу на алгоритм підписання декларації з лікарем, який наведений на рис. 2.

Національна кампанія по підписанню декларацій почалася з 2 квітня поточного року та вже за місяць понад 1,6 мільйонів українців обрали собі сімейного лікаря або терапевта та підписали з ним декларацію. Найбільше декларацій зареєстровано у Харківській області (близько 230,65), місті Києві (близько 225 тис.), Вінницькій області (біля 186 тис.), Донецькій області (біля 177 тис.) та Дніпропетровській області (168 тис.).



**Рис. 2.** Алгоритм підписання декларації з лікарем  
Розроблено автором на основі: [8]

З метою активізації фізичних осіб щодо підписання декларацій області України проводять різні заходи для допомоги у виборі лікаря, серед яких ярмарки здоров'я, спеціальні кабінети для підписання декларацій, інформаційні табло.

Але медична реформа має ряд негативних наслідків, проаналізуємо основні з них.

Перше, що необхідно відзначити, що рівень заробітної плати медичних працівників у 2018 році залишився майже без змін, хоча завдяки медичній реформі прогнозували різке збільшення заробітної плати (табл. 3).

**Таблиця 3 - Середньомісячна заробітна плата медичних працівників за 2015-2018 роки (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)**

Вид діяльності	Період				Темп зростання		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Січень-березень 2018 р.	2016 до 2015 рр.	2017 до 2016 рр.	01-03.2018 до 2017 рр.
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2829	3400	4977	5345	1,20	1,46	1,07
з них охорона здоров'я	2853	3435	5023	5381	1,20	1,46	1,07

Розроблено автором на основі: [7]



Якщо повернутися до 2013 року, за курсом долара США (близько 8,1 грн.) середньомісячна заробітна плата працівників сфери охорони здоров'я складала 2374 грн. (тобто 293 долара США). Завдяки зростанню курсу долара США (близько 12,3 грн) в 2014 році відбулося падіння заробітної плати до 200 доларів США або 2463 грн. У 2015 році (курс близько 22 грн.) середньомісячна заробітна плата українських медиків досягла рівня 2853 грн. або 130 доларів США. Відповідно станом на 2016 та 2017 роки середня заробітна плата лікарів становила 3435 та 5023 грн.

Тобто до 2014 року, враховуючи курс долара, зарплати були вищими. Отже, надана статистика свідчить про негативну динаміку щодо росту заробітної плати. Тобто незважаючи на підвищення суми оплати праці в 2015 році на 15,83 % в гривні еквівалент в доларах США не зростає.

За даними Державної служби статистики України галузь охорони здоров'я посідає передостаннє місце серед галузей економіки за рівнем заробітної плати працівників, відстаючи від промисловості в 1,5 рази; освіти – 1,2 рази; культури – 1,1 рази [7].

Наступним негативним компонентом цієї реформи є те, що через відсутність мотивації в оплаті праці, неналежні умови роботи і закриття бюджетних медичних установ розпочалися масові звільнення та відтік висококваліфікованого персоналу і молодих спеціалістів за кордон.

Згідно даних Державної служби статистики України, в системі Міністерства охорони здоров'я працює 187 тисяч лікарів усіх спеціальностей (табл. 4). За 2016-2017 рр. з України виїхали 66 тисяч лікарів, на противагу цьому з моменту розпаду Радянського Союзу їх число скоротилося лише на 40 тисяч.

**Таблиця 4 - Медичні кадри (за даними Міністерства охорони здоров'я)**

Рік	Кількість лікарів усіх спеціальностей усього, тис.
2013	217
2014	186
2015	186
2016	187

*Розроблено автором на основі: [7]*

Проаналізуємо статистичні дані (табл. 5) щодо зміни середньооблікової кількості штатних працівників за останні роки.



Таблиця 5 - Середньооблікова кількість штатних працівників медичних установ України за 2017-2018 рр. (тис. осіб.)

Вид діяльності	Березень 2017 р.	Березень 2018 р.
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	955,2	937,5
з них охорона здоров'я	853,4	839,3

Розроблено автором на основі: [7]

Можна зробити висновок, що за офіційними даними кількість штатних працівників в сфері охорони здоров'я за рік зменшилася на 1,65 %, що свідчить про негативну тенденцію зменшення медичних кадрів впродовж року через прийняття медичної реформи в Україні. Статистичні дані показують, що дефіцит лікарів становить 39 тис. осіб, середнього медичного персоналу – 21 тис. осіб.

Це свідчить про великий відтік медичних працівників за кордон у пошуках кращого життя і вигідних умов існування.

Також необхідно зауважити, що бюджет на охорону здоров'я в 2018 році виділено лише 3,5 відсотки ВВП України. Згідно рекомендаціям ВООЗ для нормального функціонування Національна система охорони здоров'я кожної країни світу повинна мати бюджет не менше ніж 5 відсотків ВВП. Але на думку багатьох експертів ця реформа ефективно використає надані кошти й на рівні 3,5 відсотки ВВП, але при цьому необхідно буде залишити одного лікаря з п'яти. Це призведе до ускладнення можливості добору лікарів до державних медичних закладів, тому молоді лікарі шукатимуть роботу у приватних закладах або за кордоном.

Ще одним проблемним питанням є фактично відсутність моделі розрахунку собівартості медичної допомоги, що призведе до скасування безкоштовної медицини, оскільки неможливо буде визначити реальні ціни. Введення платних послуг вузькоспеціалізованої медицини (травматологію, кардіохірургію, нейрохірургію), зважаючи на низьку платоспроможність основної частини населення країни, фактично стане недоступним для цього прошарку громадян.

Так, наприклад, при наявності мінімальної зарплати в 2018 році – 3723 грн, пенсії – 1489,2 грн., оплата таких навіть найдешевших послуг, як видалення фурункулів (7082 грн.) для більшості населення буде непідйомною, не говорячи про більш дорогі, наприклад, операцію з

видалення каменю в жовчному міхурі (близько 35- 45 тис. грн.), діагностику порушення ритму серця у дитини (65 тис. грн.), лікування гострого панкреатиту (близько 72 тис. грн.), а тим більш такі як, наприклад, протезування клапанів при порушенні ритму серця (215 098 грн.).

Незважаючи на негативну сторону медичної реформи є ряд позитивних змін. Найголовніший позитивний момент полягає в тому, що тепер медичні працівники мають мотивацію до підвищення кваліфікації, адже тепер вони мають можливість і будуть прагнути отримати нормальний заробіток, для цього їм необхідно залучити максимальну кількість пацієнтів. Тільки при максимальній кількості підписаних декларацій прогнозують, що медичний працівник буде отримувати в місяць приблизно 40 тисяч гривень.

Наступним є те, що оплата медичних послуг здійснюється за рахунок коштів держбюджету за принципом «гроші ходять за пацієнтом». Отже, лікар має бути зацікавлений вилікувати, адже отримуватиме заробітну плату саме за конкретних пацієнтів.

Однією з позитивних змін є введення певного обсягу медичних послуг і ліків, які держава зобов'язується оплачувати за заздалегідь встановленим єдиним тарифом, так званий «державний гарантований пакет». Завдяки цьому з держбюджету повністю підлягатимуть оплаті медичні послуги і ліки, які пацієнти отримують на рівні первинної та екстреної допомоги.

Також запроваджують спільну оплату послуг, оскільки деякі послуги не будуть повністю відшкодовуватись з державного бюджету, вони можуть бути сплачені за принципом співоплати за рахунок держави та пацієнта. Також слід зазначити, що пільги, які вже є в сфері медицини будуть збережені, а учасники бойових дій на Сході України і надалі будуть отримувати державні фінансові гарантії повної оплати лікування.

**Висновки.** Система охорони здоров'я України прагне до радикальних змін, в центрі яких лежить нова система, де головну увагу зосередять на здоров'ї громадян України. Отже, головним пріоритетом держави повинен стати фінансовий захист громадян шляхом надання медичних послуг за єдиними та рівними для всіх правилами.

Впровадження змін в охороні здоров'я має сприяти покращенню стану здоров'я населення шляхом забезпечення висококваліфікованими

кадрами та го вибору медичного працівника. Медична реформа має сприяти справедливому, результативному розподілу ресурсів та зосередженню витрат на ресурсах для надання саме медичних послуг, а не утримання медичних закладів. Медична реформа прагне забезпечити більш високий рівень прозорості системи шляхом надання всієї необхідної інформації щодо медичного обслуговування.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» від 06.04.2017 №2002
2. ЗУ «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» від 19.10.2017 № 2168-viii
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я» від 30.11.2016 № 1013-р
5. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження методики розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування» від 27.12.2017 № 1075
6. «Про утворення Національної служби здоров'я України» від 27.12.2017 № 1101
7. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Наказ МОЗ України "Про затвердження порядку вибору лікаря, який надає первинну медичну допомогу та форми декларації про вибір лікаря, який надає первинну медичну допомогу" від 19.03.2018 № 503
9. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>
10. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних і комунальних закладах охорони здоров'я та вищих медичних навчальних закладах» від 17 вересня 1996 р. № 1138

УДК 656.025.2

**РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОСЛУГ  
ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВІЗНИКІВ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.72.52

**Литвин В.В.,  
Новицький О.В., к.т.н***Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м. Дніпро*

В роботі проведено аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів в умовах великих міст, виявлено область застосування та недоліки цих методик. Запропоновано методику оцінки конкурентоспроможності, що базується на використанні загальнодоступної інформації про технологічні, техніко-експлуатаційні та економічні показники роботи пасажирських перевізників на міських маршрутах. На відміну від існуючих методик, запропонована методика оцінки конкурентоспроможності спирається на кількісні показники роботи рухомого складу на маршрутах, що зменшує вплив суб'єктивних оцінок користувачів. Також перевагою запропонованої методики є те, що вихідними даними для оцінки конкурентоспроможності є загальнодоступна інформація, що суттєво спрощує її використання як перевізниками, так і широким загалом дослідників. Доведено, що використання запропонованої методики дозволяє враховувати найбільш значущі показники якості транспортного обслуговування та більш чітко визначати заходи, що повинен вжити перевізник для покращення свого конкурентного становища.

**Ключові слова:** якість послуг, ранжирування, вагові коефіцієнти, конкурентоспроможність, собівартість.

UDC 656.025.2

**DEVELOPMENT OF THE METHOD OF DETERMINATION THE  
COMPETITIVENESS OF PASSENGER TRANSPORT SERVICES****Litvin V.,  
Novitski A., PhD in Techn.Sc.***National Technique university "Dniprovsk Polytechnics", Dnipro*

In the work the analysis of existing assessing methods of the passenger transportation services competitiveness in the conditions of large cities has been analyzed, the scope of application and the drawbacks of these methods have been identified. The method of estimation of competitiveness is proposed, which is based on the use of publicly available information on technological, operational and economic performance of passenger carriers on city routes. Unlike existing techniques, the proposed methodology for assessing competitiveness is based on quantitative performance of rolling stock on routes, which reduces the impact of subjective ratings given by users. The advantage of the proposed methodology is that the baseline data for assessing competitiveness is publicly available information, which greatly simplifies its use both by carriers and the general public. It is proved that the use of the proposed method allows to take into

account the most important from the point of view of consumers indicators of the quality of transport services and to more clearly define the steps that the carrier must take to improve his competitive position.

**Keywords:** quality of services, rating, weight coefficients, competitiveness, prime cost.

**Актуальність проблеми.** Сучасні економічні умови на ринку транспортних послуг сприяли посиленню конкуренції між підприємствами транспорту. На даний час конкурентна боротьба загострюється не тільки між різними видами транспорту, але і між автотранспортними підприємствами (АТП) різної або однієї форм власності, тому серйозну увагу при формуванні стратегії підприємства необхідно приділяти аналізу конкурентоспроможності, оскільки саме показники конкурентоспроможності визначають частку ринку, обсяг перевезень, прибуток та інші важливі для будь-якого підприємства параметри [1].

Характерною рисою маршрутних мереж великих міст України є велика кількість маршрутів, траси проходження яких дублюють один одного на 50 - 70% від їх загальної протяжності, що негативно впливає на показники використання рухомого складу, зокрема, на наповнення автобусів особливо на сумісних ділянках. Пасажирські маршрути здебільшого обслуговуються приватними перевізниками, метою яких є отримання максимального прибутку, але досягається це за рахунок погіршення комфорту та нехтування вимогами безпеки [2].

В той же час дублювання маршрутів дає змогу користувачам послуг обирати серед декількох перевізників за низкою критеріїв, які суттєво відрізняються на різних маршрутах, в різних частинах міста, у різних соціальних груп, що суттєво ускладнює оцінку конкурентоспроможності. Також є проблемою оцінки послуг стикаються місцеві органи влади, які є замовниками послуг з перевезення пасажирів і мусять оцінювати їх якість. Тому проблема удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності є актуальною для всіх учасників транспортного процесу.

**Аналіз останніх досліджень.** На сьогоднішній день вітчизняними та іноземними фахівцями розроблені різноманітні методи оцінки конкурентоспроможності. Наприклад у роботі [3] розроблена методика і проведена оцінка конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів в міському сполученні, в якій використовуються кількісні індикатори виробничої діяльності підприємств (обсяг перевезених пасажирів, пасажирооборот) та якісні індикатори споживчих характеристик пасажирських перевезень (швидкість та надійність

сполучення, ціна послуги). Індикатори виробничої діяльності пропонується формувати на основі статистичних звітів діяльності АТП, а їх питому вагу визначати з міркувань практичної доцільності. Як показує практичний досвід, в багатьох випадках облік вказаних показників на автотранспортних підприємствах не проводиться.

У роботі [4] розглянуто методику оцінки конкурентоспроможності транспортних організацій з використанням функції бажаності Харрінгтона та експертних оцінок. Головним недоліком цієї методики є використання лише якісних показників, які визначаються суб'єктивними оцінками.

В роботі [5] запропонована оцінка конкурентоспроможності, що базується на порівнянні нормативних, техніко-економічних показників конкурентоспроможності та показників споживчої привабливості. Перший груповий показник відображає відповідність досліджуваної моделі автобуса нормативній базі пропонованого ринку збуту з урахуванням динаміки змін нормативних вимог ринку. Другий груповий показник відображає природне бажання споживача отримати максимальний ефект при мінімальних витратах. Третій груповий показник визначає ступінь присутності в конструкції автобуса показників, які спрямовані на забезпечення споживчої привабливості досліджуваної моделі автобуса. Критерій оцінки конкурентоспроможності знаходиться через відношення ціни реалізації досліджуваного автобуса до розрахункової еквівалентної ціни, отриманої за умови забезпечення техніко-експлуатаційних характеристик одного рівня. Ця методика не дозволяє оцінювати конкурентоспроможність маршрутів, оскільки підсумкова модель в більшій мірі дозволяє оцінювати конкурентоспроможність експлуатованих автобусів, а не якість та технологічні особливості перевізного процесу.

Виконаний аналіз свідчить, що на сьогоднішній день не існує єдиної універсальної системи оцінки конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів, що надаються перевізниками, а існуючі рекомендації мають цілу низку істотних недоліків або вузьку область застосування. Тому **метою роботи** є розробка методики оцінки конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів, що надаються перевізниками, яка базується на кількісному аналізі технологічних, техніко-експлуатаційних та економічних показників перевізного процесу.

**Викладення результати досліджень.** На погляд авторів, найбільш суттєвим недоліком існуючих методик оцінки конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів є необхідність у великому обсязі інформації про показники роботи АТП. Частково цю інформацію перевізники вважають комерційною таємницею і не бажають її оприлюднювати, частково – не мають самі, оскільки збір та аналіз є занадто трудомістким. Як наслідок, при розрахунках використовуються приблизні та/або застарілі дані, що не дає можливості отримати адекватні результати. Саме тому автори статті вважають за доцільне використовувати лише ті дані, які є доступними як для самих перевізників, так і для широкого загалу дослідників. Основними джерелами інформації мають бути діючі паспорти маршрутів та Інтернет ресурси.

На основі проведених опитувань користувачів громадського транспорту та аналізу найбільш поширених претензій до якості транспортного обслуговування було складено перелік наступний показників:

- початок роботи маршруту;
- закінчення роботи маршруту;
- тривалість роботи маршруту;
- інтервал руху у годину «пік»;
- вартість проїзду;
- місткість автобусів;
- кількість автобусів;
- швидкість сполучення;
- час підходу до зупинки.

Комплексний показник конкурентоспроможності на  $i$ -му маршруті може бути описаний функціоналом наступного виду:

$$K_i^{КОМПЛ} = \sum_{j=1}^n k_i^j \rightarrow \max, \quad (4)$$

де  $k_i^j$  – відносна величина  $j$ -го показника якості на  $i$ -му маршруті;  $n$  – кількість показників, що враховуються.

В розгорнутому вигляді функціонал (4) може бути представлений наступною залежністю:

$$K^{КОМПЛ} = k_i^{t_{ноч}} + k_i^{t_{зак}} + k_i^{T_{зм}} + k_i^I + k_i^{q_n} + k_i^{TS} + k_i^A + k_i^{V_c} + k_i^{t_{нідх}} \rightarrow \max \quad (5)$$

Всі дев'ять розглянутих показників мають несумісні за абсолютним значенням одиниці виміру, тому їх абсолютні значення необхідно представити у відносному вигляді. Для кожного показника слід обрати найкраще з усіх варіантів значення і прийняти його за одиницю.

У зв'язку з тим, що показники мають різний вплив на конкурентоспроможність, у якості кращого може бути прийнято мінімальне або максимальне значення показника з усіх розглянутих варіантів по кожному маршруту:

$$X_i^{j(\text{кращій})} = \min(X_i^j) \text{ OR } \max(X_i^j), \quad (6)$$

де  $X_i^{j(\text{max})}$ ,  $X_i^{j(\text{min})}$  – максимальне або мінімальне значення  $j$ -го показника  $i$ -го маршруту.

Решту значень слід представити відносними величинами, які будуть відображати ступінь погіршення значення кожного показника маршруту, який розглядається у порівнянні з найкращим:

$$k_i^j = \left\{ \begin{array}{l} \frac{X_i^{j(\text{кращій})}}{X_i^j}, \text{ якщо } X_i^{j(\text{кращій})} = \min(X_i^j) \\ \frac{X_i^j}{X_i^{j(\text{кращій})}}, \text{ якщо } X_i^{j(\text{кращій})} = \max(X_i^j) \end{array} \right\}, \quad (7)$$

де  $X_i^j$  – значення  $j$ -го показника для  $i$ -го маршруту.

Оскільки зазначені показники конкурентоспроможності мають різну значимість, як для пасажирів, так і для підприємства, виникає проблема ранжирування та визначення ваги кожного показника. Аналіз існуючих методів ранжирування показав, що при значній кількості експертів більшість методів дає незадовільний рівень узгодженості думок. Наприклад, на довгих маршрутах показники «Місткість автобусів» та «Інтервал руху у годину «пік» для більшості пасажирів є рівно вагомими, а для коротких маршрутів місткість не є значущим показником. Тому для визначення рангів показників пропонується використовувати відомий метод парних порівнянь [6]. Перевага методу парних порівнянь полягає у можливості отримання вагових коефіцієнтів кожного показника на основі визначення його значущості у порівнянні з іншими (рис.1). В залежності від результатів ранжирування вага показника може бути розрахована за формулами [6]:

- при рівномірному розподілі сум балів оцінки:

$$\omega_i = \frac{2(N - i + 1)}{N(N + 1)}, \quad (8)$$



де  $i$  – кількість показників;  $i = 1, 2, \dots, N$ ;

- при нерівномірному розподілі сум балів оцінки:

$$\omega_i = \Delta_x \exp(-x_i). \quad (9)$$

В якості апробації запропонованої методики розглянемо конкурентоспроможність міського автобусного маршруту №126 (ж/м Лівобережній 3 – ж/м Тополя 3). Вибір об'єкту дослідження обумовлено великим соціальним значенням даного маршруту для мешканців м. Дніпро, адже він пов'язує між собою такі пасажироутворюючі райони міста як ж/м Лівобережній, центральну частину міста з багатьма елементами міської інфраструктури (лікарня ім. Мечникова, гірничий, транспортний університети та інші навчальні заклади міста) та ж/м Тополя. Загальна порівняльна характеристика маршруту №126 та його основних конкурентів (яка була отримана на підставі аналізу діючих паспортів маршрутів) наведена у табл. 1.

*Таблиця 1 – Загальна порівняльна характеристика маршруту №126 та його основних конкурентів*

Показник	Номер маршруту					
	№107	№126	№88	№38	№76	№136
Перевізник	ТОВ «Ігрек»	ТОВ «Технополіс»	ТОВ «АТП №32»	ТОВ «ДАТП 11231»	ЗАТ «ДАТП 11255»	ПВСП СТО «Карлсон»
Початок роботи маршруту	05 <sup>00</sup>	04 <sup>00</sup>	05 <sup>00</sup>	05 <sup>00</sup>	05 <sup>00</sup>	05 <sup>00</sup>
Закінчення роботи маршруту	23 <sup>00</sup>	00 <sup>00</sup>	23 <sup>00</sup>	00 <sup>00</sup>	00 <sup>00</sup>	23 <sup>00</sup>
Тривалість роботи маршруту, год.	18 <sup>00</sup>	20 <sup>00</sup>	17 <sup>00</sup>	18 <sup>00</sup>	19 <sup>00</sup>	18 <sup>00</sup>
Інтервал у годину «пік», хв.	5	5	8	4	16	5
Тривалість рейсу, хв.	70	60	60	35	60	64
Довжина маршруту, км	24,2	24,3	20,4	11,8	18,7	23,45
Вартість проїзду, грн.	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Місткість автобусів, пас.	18	18	18	18	22	22
Кількість автобусів, од.	37	36	19	17	10	28
Кількість зупиночних пунктів	40	44	40	17	32	39
Швидкість сполучення, км/год.	20,7	24,3	20,4	20,2	18,7	22,0
Час підходу до зупинки, хв.	2,9	2,7	2,6	3,2	2,9	2,8

*Авторська розробка*

Результати виконаних розрахунків показників конкурентоспроможності за залежністю (7) для маршруту №126 та його основних конкурентів без урахування ваги складових наведені у табл. 2.

Таблиця 2 – Результати розрахунків складових конкурентоспроможності для маршруту №126 та його основних конкурентів (без урахування вагових коефіцієнтів)

Показник	Номер маршруту					
	№107	№126	№88	№38	№76	№136
$k^{I_{поч}}$	0,90	1,00	0,87	0,82	0,90	0,90
$k^{I_{зак}}$	0,93	1,00	0,93	0,97	1,00	0,95
$k^{T_{зм}}$	0,90	1,00	0,89	0,93	0,98	0,92
$k^I$	0,80	0,71	0,50	1,00	0,25	0,80
$k^{q_n}$	0,84	0,84	0,84	0,84	1,00	1,00
$k^{TS}$	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
$k^A$	1,00	0,97	0,51	0,46	0,27	0,76
$k^{V_c}$	0,89	0,77	0,84	0,83	0,77	0,90
$k^{I_{нідх}}$	0,81	0,95	1,00	0,80	0,90	0,91
$K_{КОМПЛ}$	8,07	8,24	7,38	7,65	7,07	8,14

Авторська розробка

Аналіз результатів свідчить, що найбільше значення комплексного показника має маршрут №126, оскільки має чотири найкращі показники. Після обробки результатів опитування споживачів було отримано вихідні дані для розрахунку вагових коефіцієнтів, результати якого наведено в табл. 3.

Таблиця 3 – Розрахунок вагових коефіцієнтів

Показник	Початок роботи	Закінчення роботи	Тривалість роботи	Інтервал руху	Вартість проїзду	Місткість автобусів	Кількість автобусів	Швидкість сполучення	Час підходу до зупинки	Сума	Ранг	Вага
Початок роботи	1	1	0	0	0	1	0	0	1	4	9	0,007
Закінчення роботи	1	1	0	0	0	0	1	0	2	5	8	0,012
Тривалість роботи	2	2	1	0	0	2	0	0	0	7	6	0,032
Інтервал руху	2	2	2	1	1	2	1	0	2	13	2	0,236
Вартість проїзду	2	2	2	1	1	1	2	0	0	11	3	0,143
Місткість автобусів	1	2	0	0	1	1	0	0	1	6	7	0,019
Кількість автобусів	2	1	2	1	0	2	1	1	1	11	3	0,143
Швидкість сполучення	2	2	2	2	2	2	1	1	0	14	1	0,389
Час підходу до зупинки	1	0	2	0	2	1	1	2	1	10	5	0,053

Авторська розробка

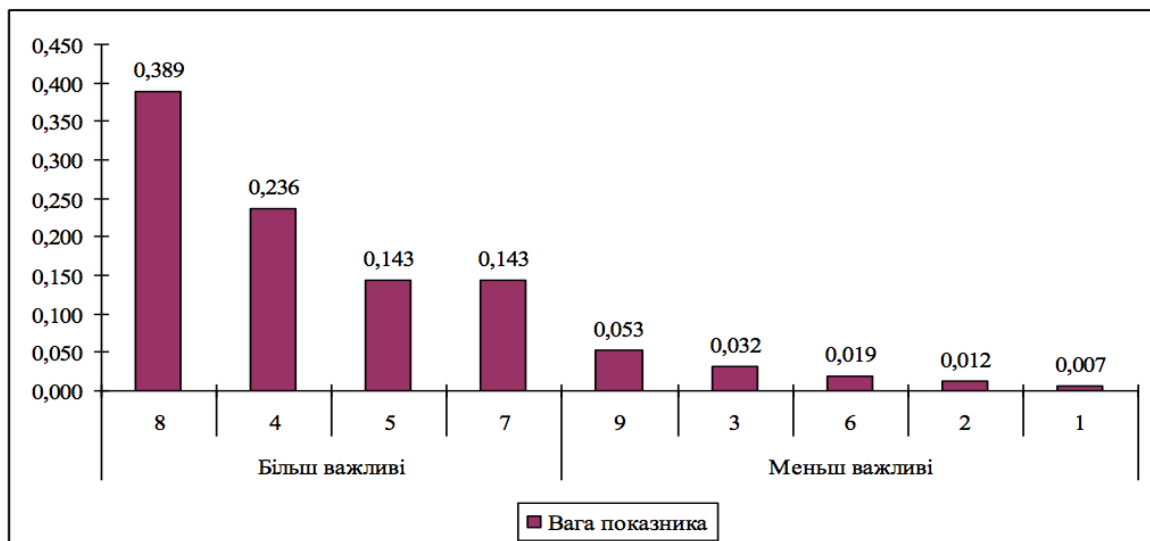
Перевірка узгодженості думок споживачів виконувалась за допомогою коефіцієнта конкордації Кенделла [7], значення якого для обраної групи показників склало 0,68.

З погляду споживачів, найбільшу вагу має показник №1 «Швидкість сполучення», що закономірно, враховуючи довжину маршруту біля 20 км. Крім того, важливими показниками можна вважати показники №4 «Інтервал руху», №5 «Вартість проїзду», №7 «Кількість автобусів» (рис.1).

Результати розрахунків складових конкурентоспроможності для маршруту №126 та його основних конкурентів з урахуванням вагових коефіцієнтів (табл. 4) свідчать, що за умови використання вагових коефіцієнтів найкращий показник конкурентоспроможності має маршрут №107, а маршрут №126 займає четверте місце (рис. 2). Відбулось це тому, що маршрут №107 забезпечує кращі, ніж маршрут №126, швидкість сполучення та інтервал руху, які мають найбільшу вагу з точки зору споживачів.

Результати порівняння рейтингів конкуруючих маршрутів по найбільш значущим показникам наведено на рис. 3.

Маршрут №126 має найменшу швидкість сполучення та займає четверте місце за показником «Інтервал руху», що пояснює зменшення комплексного показника конкурентоспроможності.



**Рис.1.** Результати розрахунку вагових коефіцієнтів

(1 – Початок роботи; 2 – Закінчення роботи; 3 – Тривалість роботи; 4 – Інтервал руху; 5 – Вартість проїзду; 6 – Місткість автобусів; 7 – Кількість автобусів; 8 – Швидкість сполучення; 8 – Час підходу до зупинки)

Авторська розробка

Таблиця 4 – Результати розрахунків складових конкурентоспроможності для маршруту №126 та його основних конкурентів (з урахуванням вагових коефіцієнтів)

Показник	Номер маршруту					
	№107	№126	№88	№38	№76	№136
$k^{I_{поч}}$	0,0064	0,0071	0,0062	0,0058	0,0064	0,0064
$k^{I_{зак}}$	0,0109	0,0118	0,0109	0,0114	0,0118	0,0112
$k^{T_{зм}}$	0,0288	0,0320	0,0284	0,0297	0,0313	0,0294
$k^I$	0,1889	0,1677	0,1181	0,2362	0,0590	0,1889
$k^{q_n}$	0,1203	0,1203	0,1203	0,1203	0,1433	0,1433
$k^{TS}$	0,0194	0,0194	0,0194	0,0194	0,0194	0,0194
$k^A$	0,1433	0,1390	0,0731	0,0659	0,0387	0,1089
$k^{V_c}$	0,3466	0,2998	0,3271	0,3232	0,2998	0,3505
$k^{I_{нідх}}$	0,0427	0,0501	0,0527	0,0422	0,0474	0,0480
$K^{КОМПЛ}$	0,9073	0,8471	0,7563	0,8541	0,6571	0,9059

Авторська розробка

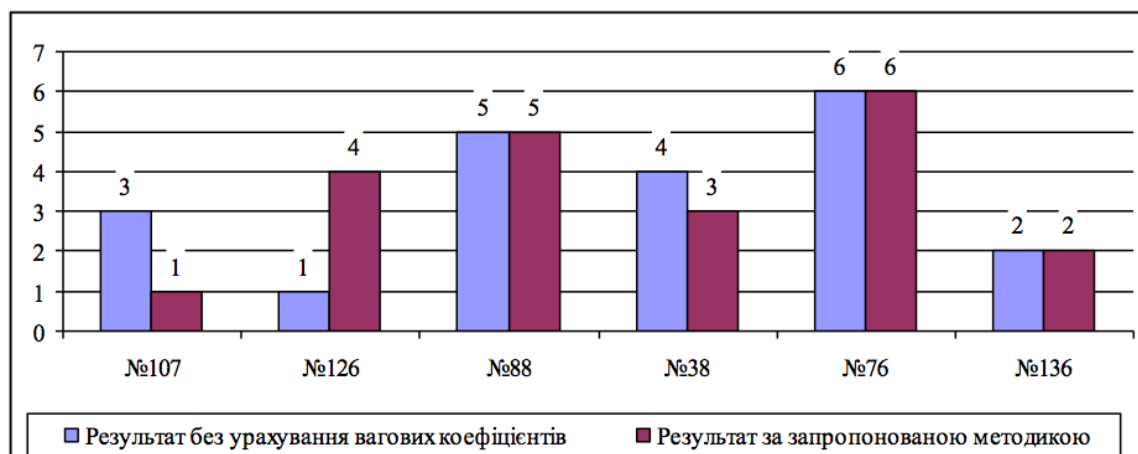


Рис. 2. Комплексна оцінка конкурентоспроможності маршруту №126 та його основних конкурентів з урахуванням вагових коефіцієнтів

Авторська розробка

Виходячи з результатів оцінювання конкурентоспроможності з урахуванням вагових коефіцієнтів перевізнику необхідно розробити комплекс технологічних та організаційних заходів щодо покращення якості послуг з перевезення пасажирів. Наприклад, для підвищення швидкості сполучення необхідно організувати на маршруті комбінований режим руху автобусів із використанням швидкісного (експресного) сполучення [8].

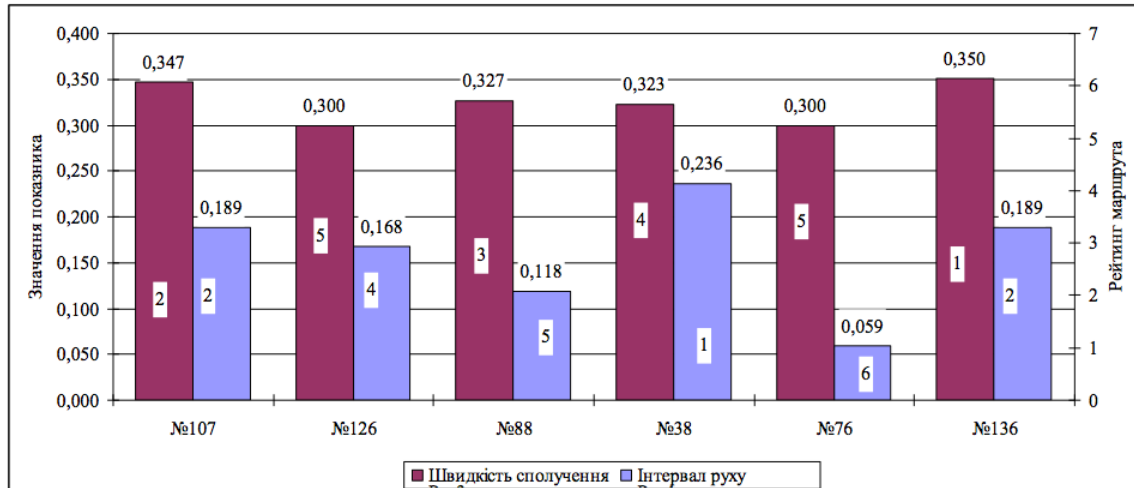


Рис. 3. Порівняння показників «Швидкість сполучення» та «Інтервал руху» для маршруту №126 та його основних конкурентів  
Авторська розробка

Таким чином, враховуючи результати виконаних досліджень доведено, що визначення конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів на основі лише доступної інформації можливо и повинне використовуватись як основний метод оцінки якості роботи перевізників.

**Висновки.** В роботі обґрунтована актуальність удосконалення методик оцінки конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів. На основі порівняльного аналізу виявлені недоліки існуючих методик, які полягають у необхідності збирання та обробки великого обсягу інформації, що суттєво звужує область їх використання широким загалом дослідників. Запропонована методика оцінки конкурентоспроможності послуг з перевезення пасажирів, яка на відміну від існуючих базується на кількісному аналізі загальнодоступних технологічних, техніко-експлуатаційних та економічних показників перевізного процесу. Обґрунтована необхідність визначення вагових коефіцієнтів для кожного показника, за яким проводиться оцінка. Наведено порядок розрахунків комплексного показника конкурентоспроможності на прикладі міських маршрутів м. Дніпро.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Нагорный Е.В. Коммерческая работа на автомобильном транспорте / Е.В. Нагорный, Н.Ю. Шраменко: учебник. Харьков.: ХНАДУ, 2010. – 324 с.
2. Транспортное планирование: практические рекомендации по созданию транспортных моделей городов в программном комплексе PTV Vision® VISUM: монография / М.Р. Якимов, Ю.А. Попов. – М.: Логос, 2014. – 200 с.

3. Хафизова А.В. Обеспечение конкурентоспособности услуг по перевозке пассажиров автобусами в городском сообщении: дис. кандидата эконом. наук: 08.00.05 / Хафизова Анастасия Викторовна. – Уфа: УГАЭиС, 2010. – 144 с.
4. Тарасова Т.А. Методика оценки конкурентоспособности оказываемых услуг транспортными организациями / Т.А. Тарасова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №6. – С. 454-459.
5. Шарыпов Б.Н. Разработка методики оценки конкурентоспособности автобусов для городских пассажирских перевозок: дис. канд. техн. наук: 05.22.10 / Шарыпов Борис Николаевич. – Вологда: ВПИ, 1998. – 144 с.
6. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики / В.С. Лукинский // СПб.: Питер. 2008. – 448 с.
7. Неруш Ю.М. Логистика в схемах и таблицах: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 192 с.
8. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками.: Учебник для студентов учреждений сред. проф. образования / И.В. Спирин. - М.: Изд. центр «Академия», 2003. – 400 с.

УДК 329.78:352

**ГОЛОВНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.83.53

**Разумова Г.В., к.е.н.,  
Сорсорян Е.З.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

Визначено, що свідомі та обізнані молодь є основою соціально-економічного розвитку територіальних громад та країни в цілому. Встановлено, що в сучасному суспільстві значно розширилися можливості для власного самовизначення й індивідуального розвитку, проте молоде покоління продовжує бути однією з найбільш вразливих та незахищених верств населення. В Україні на сьогоднішній день переважає централізований підхід до формування молодіжної політики. Мета дослідження – визначення основних напрямків формування молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації. Проаналізовано основні фактори, що впливають на формування освітнього і трудового потенціалу молоді. Представлено модель реалізації молодіжної політики та результати реалізації молодіжної політики в місті Дніпро в умовах децентралізації. На основі проведеного порівняльного аналізу закордонного та вітчизняного досвіду реалізації молодіжної політики на місцевому та загальнодержавному рівні, виявлено недоліки молодіжної політики в Україні та запропоновано заходи щодо їх усунення.

**Ключові слова:** молодіжна політика, молодь, децентралізація, місцеве самоврядування, об'єднанні територіальні громади.

UDC 329.78:352

**THE MAIN ASPECTS OF THE STATE YOUTH POLICY  
REALIZATION IN UKRAINE WITHIN THE FRAMEWORK OF  
DECENTRALIZATION****Razumova H., PhD in Economics,  
Sorsorian E.***Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture*

During the research it has been found that conscious and well-informed young people are the basis of socio-economic development of territorial communities and the country in general. It has been proved that today's society opportunities for self-determination and individual development have considerably expanded, but the younger generation continues to be one of the most vulnerable and unprotected segments of the population. Today, the centralized approach to the youth policy development prevails in Ukraine. The purpose of the study is to determine the main directions of youth policy formation in Ukraine in the conditions of decentralization. The main factors influencing formation of educational and labor potential of youth were analyzed. The model of youth policy and results of realization of youth policy within the framework of decentralization in Dnipro city have been presented. The shortcomings of youth policy in Ukraine were



revealed and measures to address them have been taken on the basis of comparative analysis of foreign and domestic experience of realization of youth police at the local and national level.

**Keywords:** youth policy, youth, decentralization, local self-government, united territorial communities.

**Актуальність проблеми.** Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади є невід'ємною складовою стратегічних перетворень в Україні. Децентралізація влади вже помітно змінює нашу країну та пострадянську систему управління. Делегування повноважень та потужного фінансового ресурсу на місця дозволили підвищити спроможність територіальних громад. Водночас їх сьогоденній і майбутній розвиток ґрунтується саме на свідомому та обізнаному молодому поколінні українців. Саме молодь є основою не тільки сильної громади, але й міцної держави.

Усвідомлення цього обумовлює актуальність дослідження та вимагає розробки відповідних напрямів молодіжної політики в державі, що сприятимуть поступовому входженню у самостійне життя та становленню молодого покоління.

Сучасна молодь, з одного боку, відчуває себе особливою групою суспільства, з другого – усе більше страждає від невирішеності своїх специфічних проблем. Досить важливим фактором, який деформує свідомість молоді, є відсутність довіри до неї з боку суспільства. Молодь дуже рідко залучається до вирішення та реалізації програм розвитку суспільства. Це визначає суперечності, котрі існують на рівні молодь–суспільство.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** У сучасній літературі існує багато визначень молоді. Найбільш поширеним є визначення молоді як соціально-диференційованої, соціально-демографічної групи, котрій притаманні специфічні психологічні, фізіологічні та культурні властивості. Ці властивості визначаються не лише віковими особливостями, але й тим, що соціально-економічне, соціально-політичне становище молоді, її духовний світ, система ціннісних орієнтацій перебувають на стадії становлення. [2, с.157]

Формуванню державної молодіжної політики присвячено дослідження таких українських учених, як М. Перепелиця, М. Головенько, М. Головатий, Є. Бородін, Н.Колесніченко та інших.



Українські вчені-дослідники О. Вишняк, М. Чурилов, С. Makeєв дають визначення молоді як соціальної спільноти, що посідає певне місце в соціальній структурі суспільства й набуває соціального статусу в різноманітних соціальних структурах (соціально-класові, професійно-трудова, соціально-політичні тощо), має спільні проблеми, соціальні потреби та інтереси, особливості життєдіяльності тощо [1, с. 89].

Незважаючи на те, що в сучасному суспільстві значно розширилися можливості для власного самовизначення й індивідуального розвитку, молодь продовжує бути однією з найбільш вразливих, незахищених верств населення. Сучасні тенденції міграційного руху молодого населення України з орієнтацією на високорозвинені міста та іноземні країни ставлять перед громадами першочергові завдання – створення умов для індивідуального розвитку особистості, стимулювання соціальної активності та зайнятості молодих осіб.

Саме тому, попри проведені дослідження, державна молодіжна політика потребує подальшого розвитку механізму її реалізації, спрямованому на підвищення зацікавленості молоді у розбудові країни. В умовах децентралізації така політика повинна бути орієнтована на формування комфортного середовища для життя та розвитку молоді в громадах, що, в свою чергу, реалізується через посилення фінансового та кадрового забезпечення, залучення молоді до процесу формування та реалізації молодіжної політики.

**Мета роботи** – визначення основних напрямків формування молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Розвиток потенціалу молодого покоління полягає в оптимізації кількісних показників (з урахуванням демографічних тенденцій) і підвищенні якісних параметрів (з урахуванням розвитку сучасної економіки і перспективних орієнтирів реформування) молодого покоління. Рациональне використання молодіжного потенціалу здійснюється в процесі суспільного відтворення, а його результативність визначається напрямками і способами реалізації потенціалу молодого покоління – виробничі цілі, рекреація, діяльність у культурній, соціальній чи політичній сферах суспільного життя. Формування, розвиток і реалізація соціального потенціалу молодого покоління здійснюються під впливом трьох взаємозалежних факторів:

1. Фактори першого рівня – спектр зовнішніх об'єктивних впливів середовища на соціальний потенціал молоді. До факторів середовища відносяться: економіко-географічне положення і природно-кліматичні умови місця проживання молоді, його природно-ресурсний і демографічний потенціал, структура і спеціалізація господарства, фінансова забезпеченість, рівень соціально-економічного розвитку регіону.

2. Фактори другого рівня – коло внутрішніх «факторів особистості», які індивід черпає ззовні (сім'я, друзі, знайомі, система освіти), самотійно перетворюючи у власні, особистісні складові, якими є: моральність, духовність, освіченість, інтелігентність, творчість, трудова активність, ціннісні орієнтації, мотиви поведінки, інтереси, потреби.

3. Фактори третього рівня – «інституціональні фактори», пов'язані з необхідністю забезпечення відносної стійкості соціальних зв'язків і відносин у суспільстві, втіленої в діяльності основних соціальних інститутів, в першу чергу інститутів соціалізації: сім'ї, держави, освіти, релігії, армії, права, ЗМІ. У результаті діяльності таких інститутів молода людина засвоює норми і цінності суспільства, а також модифікує в відповідність з власними цілями [5].

Важливим аспектом розвитку та становлення молоді є освітній потенціал. Освітній потенціал визначається рівнем і якістю отриманої освіти; його загальної, професійної чи іншої спеціальної спрямованістю; різноаспектними кількісними та якісними параметрами професійно-кваліфікаційної структури освіти та зайнятості. Освітній потенціал молоді перебуває в тісному взаємозв'язку з трудовим потенціалом. Формування освітнього і трудового потенціалу в життєдіяльності молодого покоління відіграє найважливішу роль, оскільки освіта і трудова діяльність виступають основою самореалізації молодих індивідів, а ефективність даного процесу визначається факторами, що представлені на рис. 1.

Особлива роль при формуванні трудового потенціалу молодого покоління відводиться системі професійної освіти, яка зобов'язана гарантувати:

- якісну професійну підготовку;
- набуття практичних навичок за обраними спеціальностями;
- територіальну доступність установ професійної підготовки;

- взаємодія з родичами учнів та іншими організаціями, контролюючими поведінку молоді;
- організацію отримання учнями додаткових професійних навичок і знань;
- індивідуальний підхід до учнів з виявлення їх трудового потенціалу;
- формування трудової мотивації та громадянської позиції вихованців;
- взаємодія з потенційними роботодавцями;
- створення мережі навчально-виробничих комбінатів для проходження первісного трудового навчання і практики учнів [5].

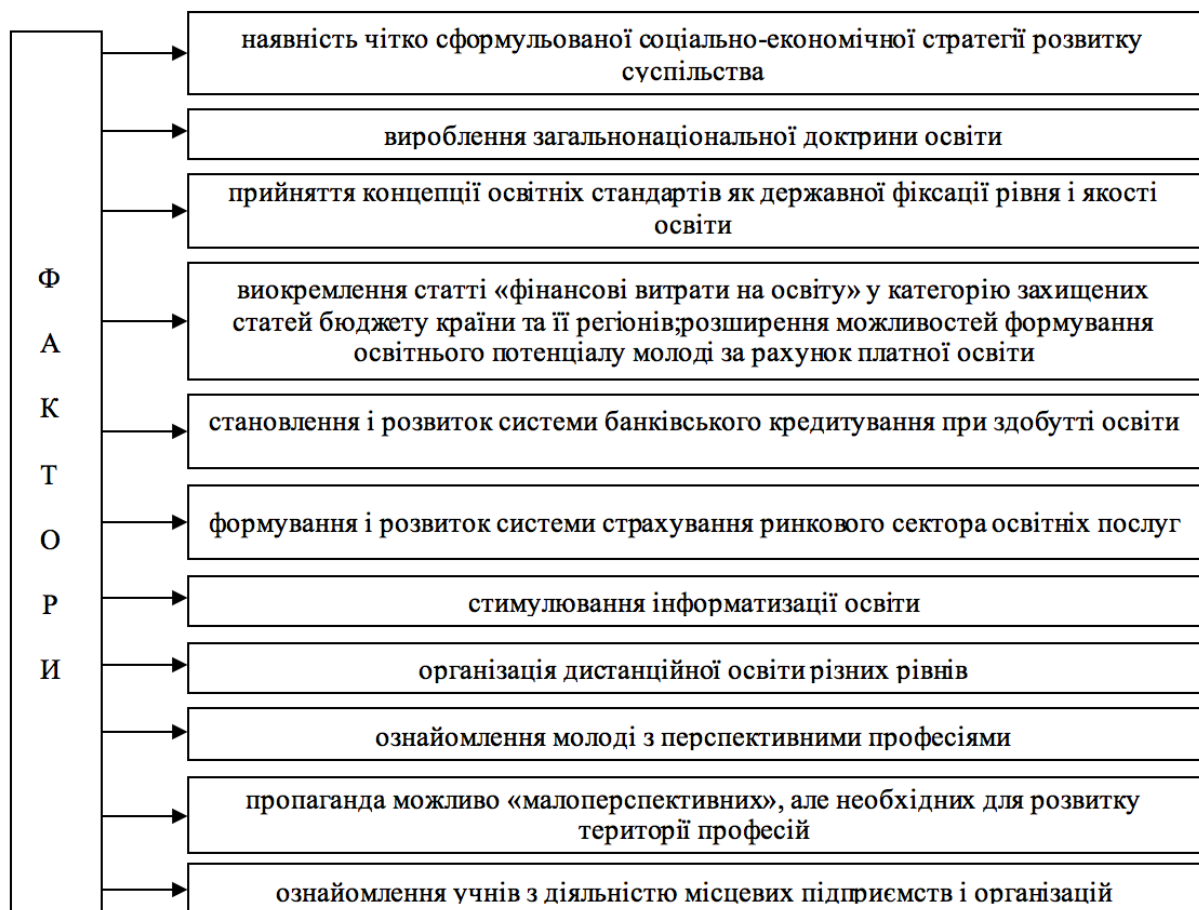


Рис.1. Основні фактори, що впливають на формування освітнього і трудового потенціалу молоді  
Складено авторами за: [5]

Успішність державної молодіжної політики потребує врахування сталих традицій роботи з молоддю різних країн світу. Вдосконалення форм об'єднання молоді заради реалізації загальних намірів, відповідно до ключового документа Ради Європи – «Порядку денного 2020», на сьогодні є одним із найперспективніших завдань. Європейський формат

проведення подібних заходів представлений комплексною системою органічного поєднання таких форм роботи за методом неформальної освіти, як семінари, тренінги, навчальні сесії. Це важливо ще й тому, що підтримка прагнення України до вступу в Європейський Союз серед молоді досить висока [7].

Основоположним документом реалізації молодіжної політики в Україні є Державна цільова соціальна програма «Молодь України» на 2016-2020 роки.

Державна молодіжна політика України й країн Європи при всьому національному різноманітті має загальні риси, обумовлені специфікою молоді як об'єкта політики. Так, молодіжна політика здебільшого реалізується у трьох напрямках: вирішення актуальних проблем молоді у соціально-економічній, культурно-освітній сфері та підтримка молодіжного руху й забезпечення участі молодих людей у житті суспільства.

У демократичних країнах панівною є точка зору, що процес управління має бути максимально наближеним до тих, на кого безпосередньо впливають управлінські рішення. Це стало рушійним поштовхом до вибору західними країнами політики децентралізації. Керівні органи у молодіжній сфері зарубіжних країн мають риси централізації й децентралізації. Законодавча база і загальні напрямки молодіжної політики розробляються на рівні центрального уряду, який делегує можливості її здійснення регіональним і муніципальним адміністраціям. Процеси децентралізації та модифікації органів центральної державної влади зумовлюють зміни в місцевих органах влади та збільшення їх фінансової автономії.

В Україні на сьогоднішній день переважає централізований підхід до формування молодіжної політики, більшість владних повноважень сконцентрована на рівні профільного міністерства. Проте, на нашу думку, доцільно було б більш активно впроваджувати європейський досвід, що засновано на принципі субсидіарності, коли на центральний рівень передаються лише ті питання, які не можуть бути вирішені на місцях.

У процесі дослідження було проаналізовано результати реалізації молодіжної політики в місті Дніпро (рис. 2.)

Так, за 2017 рік були впроваджені наступні освітні програми:

- Молодий педагог – з 01.10.2017 року щомісячно молодим спеціалістам виплачується кошти у розмірі 2000 грн;

- Батьківська рада при міському голові – дорадчий орган, який має відповідну структуру і дає можливість батькам брати безпосередню участь у реформуванні системи освіти нашого міста;

- Педагогічна рада при міському голові – дорадчий орган, який поділяється на комітети за напрямками діяльності;

- Вчитель року – рейтингово-конкурсна програма для вчителів. У 2017 році більше 30 осіб отримали грошові премії.



*Рис. 2. Звіт за рік стосовно відкритих можливостей для молоді в умовах децентралізації.*

*Джерело: [8]*

У рамках Міської цільової програми «Партиципаторне бюджетування» (бюджет участі) у м. Дніпро було реалізовано більш 550 проєктів, 172 яких з них подані представниками молоді, що складає 31%:

- на базі комунального позашкільного навчального закладу «Міський палац дітей та юнацтва» Дніпровської міської ради було відкрито Молодіжний коворкінг-центр «Дніпро»;

- за ініціативи студентської молоді, на базі кімнати відпочинку в гуртожитку № 2 Дніпровського національного університету ім. О. Гончара було створено молодіжний центр «Кузня української інтелігенції»;

- молодіжний центр отримав нагороду «Кращі практики молодіжної роботи в Україні – 2017» у сфері організації змістовного дозвілля молоді,

а також є лауреатом обласного конкурсу «Студент року Дніпропетровщини -2017» у номінації «Унікальна номінація року»;

- на базі Національного гірничого університету працює молодіжний коворкінг-НУВ.

- комунальне підприємство «Молодіжний центр Дніпропетровщини» Дніпропетровської обласної ради – молодіжний простір у місті;

- за ініціативи Громадської організації «Дніпровська асоціація екстремальних видів спорту» було відкрито молодіжний мультиспортивний центр-ролердром «ТРОЛЛейбус».

Крім того, у місті проводить роботу інклюзивний молодіжний центр «Даруємо радість» (створений на базі благодійного фонду), в програмах якого постійно бере участь понад 100 молодих людей із вразливих верств населення та з особливими потребами.

З метою розвитку театрального мистецтва, формування та задоволення потреб населення в театральному мистецтві у м. Дніпрі з 2003 року діє КЗК «Дніпровський драматичний молодіжний театр «Вірино!»». За 2017 рік вистави театру відвідало понад 96 000 осіб.

На базі бібліотеки-філії № 34 створено сучасну молодіжну бібліотеку, де є постійний доступ до безпроводного Інтернету та робочі місця із сучасними ПК, для проведення різноманітних заходів.

Все це свідчить про ефективну роботу органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації та успішний розвиток молодіжної політики в Україні. Програма спрямована на посилення місцевого самоврядування та створення кращих умов для розвитку об'єднаних територіальних громад, підвищення рівня залученості громадян до прийняття рішень та забезпечення підзвітності та прозорості в громадському управлінні.

Організаційний механізм і ефективність державної молодіжної політики залежить від конструктивної взаємодії органів влади з молодіжними об'єднаннями, громадськими інституціями, організаціями політичних партій, сферою бізнесу, окремими громадянами. Основою формування молодіжної політики, на нашу думку, повинен бути принцип соціального партнерства і консенсусу, створення широкого співробітництва між різними суб'єктами та секторами, що слугує потребам соціального й економічного розвитку громади, адміністративно-територіальних утворень держави тощо.

На нашу думку досвід партнерських взаємовідносин у молодіжній сфері є актуальним для України. Загальносвітовими тенденціями є визнання молоді, з одного боку, як особливої групи населення зі своїми конкретними потребами, а з іншого – як повноправного партнера. Тому, важливе значення уряди зарубіжних країн приділяють особистій участі молодих людей у розробці та реалізації молодіжної політики. Ефективними методами такої політики є: зміна ставлення органів влади до молодіжної проблематики; широке громадське й експертне обговорення концепцій політики; соціальний взаємозв'язок та діалог із молодими людьми, їх організаціями через консультації та вплив; інформування молоді; використання волонтерських послуг; підтримка молодіжних ініціатив тощо [10].

Для забезпечення комплексності та ефективності молодіжної політики необхідне впровадження практики складення довгострокових стратегій розвитку, середньострокових та короткострокових програм. Важливим є питання переходу від національних програм до цільових проектів, у яких акцент робиться на зусиллях місцевих органів влади та об'єднаних територіальних громад.

Суттєвим аспектом впровадження молодіжної політики є її ресурсне забезпечення. Незважаючи на різну економічну ситуацію, міжнародний досвід засвідчує тенденцію делегування фінансових питань із центрального на регіональний та місцевий рівні. Окрім того, усе більшого значення набувають позабюджетні і додаткові джерела фінансування. Велике значення має використання ресурсів та досвіду роботи з молоддю міжнародних організацій, таких як: Рада Європи, Європейський Союз, Організація Об'єднаних Націй, Всесвітня організація охорони здоров'я, Європейська асоціація молодіжної інформації і консультування тощо.

У результаті дослідження виявлено певні відмінності головних аспектів реалізації молодіжної політики в Україні та країнах ЄС. Перша відмінність полягає у визначенні ролі держави й молоді в процесі формування та реалізації молодіжної політики. У багатьох країнах Європи діяльність органів влади є допоміжною до молодіжної ініціативи, держава належним чином сприяє та надає всі необхідні ресурси для підтримки процесу самоорганізації молоді. В Україні роль держави та її структур на всіх рівнях управління є домінуючою. Впровадження ефективної молодіжної політики в умовах децентралізації можливе лише

за умови посилення партнерства – об'єднання зусиль і координації діяльності органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та молодіжного представництва.

Друга відмінність є продовженням викладеного і стосується визначення суб'єктів молодіжної політики. Головним суб'єктом молодіжної політики в Україні є держава, в особі уповноважених представників. Діяльність інших суб'єктів молодіжної політики, зокрема представників молоді, виражена досить слабо.

Третя відмінність полягає у визначенні об'єкта молодіжної політики, зокрема вікових меж молоді. В Україні молодь визначена як особи віком від 14 до 35 років, у країнах ЄС вік молоді встановлено від 15 до 24 років, що значно звужує цільову групу і сприяє більшій адресності й підвищенню ефективності молодіжної політики.

Четверта відмінність полягає у тому, що центральною постаттю політики, здійснюваної в Україні, є громадські молодіжні організації; в країнах Заходу ця політика базується на системі, головним елементом якої є людина, а вже потім – організація, асоціація.

П'ята відмінність полягає у наявності різних принципів державного управління молодіжною сферою:

– принцип децентралізації й субсидіарності в країнах ЄС передбачає передачу повноважень щодо здійснення молодіжної політики на регіональний та місцевий рівні, що підкріплюється забезпеченням відповідності між повноваженнями і ресурсами органів місцевої та регіональної влади стосовно їх спроможності надавати високоякісні послуги та адекватно реагувати на законні вимоги і сподівання громадян. В Україні переважає централізоване керування низовими ланками структур молодіжної політики згори вниз;

– принцип делегування передбачає широке створення урядами в країнах ЄС децентралізованих структур для молоді, передачу від держави до інститутів громадянського суспільства обов'язків з надання соціальних послуг молоді. В Україні існує тільки практика делегування обов'язків щодо надання послуг молоді молодіжним громадським організаціям шляхом фінансування їх соціальних проектів та програм щодо сприяння соціальному становленню й розвитку молодих людей;

– принципи відкритості, соціального партнерства визначає, що формування та реалізація молодіжної політики відбувається на основі



консенсусу, соціального діалогу державних органів із молоддю, представниками різних секторів – громадського й приватного. Це забезпечується шляхом широкого громадського й експертного обговорення концепцій молодіжної політики в країнах ЄС, підвищення інтересу та залучення громадян до вирішення молодіжних питань на місцевому і регіональному рівнях, а також участі громадськості в діяльності соціальних служб. В Україні така практика практично відсутня.

Шоста відмінність стосується результативності молодіжної політики. Націленість молодіжної політики й програм у країнах ЄС на досягнення окремих конкретних результатів, поряд із достатнім фінансуванням, забезпечує високий рівень результативності молодіжної політики. Основи молодіжної політики в Україні здебільшого є декларативними, а визначення цілей, завдань, пріоритетів – формальними.

**Висновки.** Підсумовуючи зазначене, доречно зазначити, що незважаючи на деяку подібність головних аспектів молодіжної політики в Україні та країнах ЄС, відмінності залишаються суттєвими і відповідно проектується на розуміння суті державної молодіжної політики. Головною метою молодіжної політики в Україні повинно бути піклування держави про створення умов і гарантій для самовизначення, розвитку, реалізації потенціалу молоді, сприяння посиленню активності молоді, її участі у організації суспільного життя та забезпечення реалізації її прав.

Загальне порівняння основних відмінностей показало, що недоліки молодіжної політики в Україні пов'язані, на нашу думку, з неналежними механізмами державного управління в цій сфері. Все це ставить перед урядом держави низку завдань стосовно адаптації зарубіжного досвіду управління молодіжною сферою до українських реалій та засвідчує необхідність делегування повноважень щодо здійснення молодіжної політики на регіональний та місцевий рівні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Колесніченко Н. М. Становище молоді як одна з гуманітарних проблем нашого часу // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 23., Вип. 10. Політичні науки. – Миколаїв: МДГУ ім. П. Могили, 2002. – С. 88-90.

2. Головатий М.Ф. Соціологія молоді: курс лекцій. – К., МАУП, 2006. – 304 с.
3. Павлишин М.І. Майбутнє України – в руках молоді // Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку. Матеріали доповідей V Міжнародного конгресу українських економістів. – Львів: ІРД НАН України. – С. 116-120.
4. Формування та реалізація державної молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації // Щорічна доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.dsmsu.gov.ua/media/2017/11/16/9/Derjavna\\_dopovid\\_za\\_pidsymkami\\_2016\\_roku.pdf](http://www.dsmsu.gov.ua/media/2017/11/16/9/Derjavna_dopovid_za_pidsymkami_2016_roku.pdf).
5. Соціологія молоді: учебник для акад. бакалавр. / под ред. Р.В. Ленькова. – М.: Юрайт, 2015. – 416 с.
6. Модель реалізації молодіжної політики в умовах децентралізації. [Електронний ресурс] //Міністерство молоді та спорту України – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/7896>.
7. Головенько В. А. Український молодіжний рух в алгоритмі суспільних процесів // Інформаційні матеріали для слухачів курсів підвищення кваліфікації працівників галузі Мінсім'ядітимолоді: у 4 кн. – К.: Державний ін-т проблем сім'ї та молоді, 2004. – 136 с.
8. Результати молодіжної політики в умовах децентралізації в місті Дніпро [Електронний ресурс] //Управління молоді,позашкільної освіти та національно-патріотичного виховання департаменту гуманітарної політики Дніпровської міської ради – Режим доступу: <https://www.facebook.com/molod.npv.dnpr/posts/2051561215117279>.
9. Сторожук Р. Зарубіжний досвід реалізації молодіжної політики [Електронний ресурс] // Державне будівництво: Електронне наукове фахове видання. – 2006. – № 1. – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2006-1/index.html](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2006-1/index.html).
10. Міжнародна молодіжна політика [Електронний ресурс] // Міністерство молоді та спорту України. – Режим доступу: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/5596>.

УДК 338.22/2.242.4(477).338.22+061.2

**ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ  
РОЗВИТКУ ТРЬОХСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.95.54

**Слюсаренко В.Є., к.е.н.***Ужгородський національний університет*

Тристоронні відносини стрімко розвиваються та є тим чинником, який веде до становлення ефективного суспільства, досягнення цілей розвитку держави у реалізації трансформаційних процесів, успішної модернізації економіки і соціальної сфери. Відносини, побудовані на принципах партнерства, передбачають побудову ефективних механізмів взаємодії суспільства, бізнесу і держави, спрямованих на реалізацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних верств суспільства, бізнесу при виробленні та проведенні соціально-економічної політики державою. В Україні вже створений ряд інституційних основ трипартизму, проте як і раніше актуальні проблеми становлення сторін партнерських відносин, розвитку їх представницьких органів і наділення представників найманих працівників реальними повноваженнями, забезпеченими механізмами реалізації. Слід розробити більш дієвий механізм участі партнерів у розробці та реалізації державної економічної та соціальної політики. В статті розглянуто питання функціонування механізму тристороннього партнерства в розумінні партнерських відносин держави-бізнесу-третього сектору та його впливу на реалізацію регіональної політики. Охарактеризовано зацікавлені сторони (представників влади, представників бізнесу, представників громади) тристоронніх відносин України. На сьогодні про розвиток інституційного забезпечення трипартизму в Україні свідчать створені та діючі платформи електронного урядування, зокрема «Відкрите місто». Також в Україні під керівництвом Асоціації відкритих міст створено Єдину систему місцевих петицій в рамках програми «Електронне урядування задля підзвітності влади та участі громади». Відображено концептуальну модель інституційного забезпечення тристороннього партнерства. Значна увага приділена питанням державної і тарифної політики.

**Ключі слова:** трьохстороннє партнерство, регіональна політика, інституційне забезпечення, трипартизм, територіальні ради, електронне урядування.

UDC 338.22/2.242.4(477).338.22+061.2

**INSTITUTIONAL PROVISION OF MECHANISM FUNCTIONING FOR  
THE IMPLEMENTATION OF REGIONAL POLICY FOR THE  
DEVELOPMENT OF THREE-SECONDARY PARTNERSHIP****Slyusarenko V., PhD in Economics***Uzhhorod National University*

Tripartite relations are rapidly developing. They are a factor that leads to the formation of a productive society, the achievement of the goals of the state's development in the

implementation of transformation processes, the successful modernization of the economy and the social sphere. Relations that are built on the principles of partnership, provide the creation of the active mechanisms of interaction of the society, the business and the state, which are aimed at the implementation of all parties efforts, ensuring the consideration of interests of different social strata of society, business during the development and implementation of socio-economic policies by the state. In Ukraine, a number of institutional foundations of tripartism have already been created, but still, the actual problems of the partnership's formation, the development of their representative bodies, and the provision of employees representatives with real powers, mechanisms provided for implementation. A more effective mechanism for the participation of partners in the development and implementation of state economic and social policies should be developed. The article discusses the functioning of the tripartite partnership mechanism in the understanding of the state-business-third sector partner relations and its influence on the implementation of regional policy. Interest groups (representatives of the authorities, representatives of business, representatives of the community) of the tripartite relations of Ukraine are characterized. Today, the development of institutional support for tripartism in Ukraine is evidenced by the established and functioning platforms of e-governance, the "Open City" by itself. In Ukraine, under the leadership of the Open Cities Association, a unified system of local petitions was established within the "Electronic Governance for the Accountability of Government and Community Participation" program. The conceptual model of institutional support of tripartite partnership is shown. The primary attention is paid to the issues of state and tariff rate policy.

**Keywords:** trilateral partnership, regional policy, institutional support, tripartism, territorial councils, e-government.

**Актуальність теми.** Актуальність вивчення інституціонування механізму регіональної політики розвитку трьохстороннього партнерства полягає в тому, що ці відносини стрімко розвиваються та є тим чинником, який призводить до становлення ефективного суспільства, досягнення цілей розвитку держави у реалізації трансформаційних процесів, успішної модернізації економіки і соціальної сфери. Також в умовах тотальної децентралізації та субсидіарності міжсекторна взаємодія на території її здійснення є тим ефективним механізмом синергія якого дає ефективний розвиток регіону, а відтак і держави в цілому. Тому автором розглянуто найбільш дієві їх форми – соціальне та державно приватне партнерства.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Тристоронні відносини не залишились без уваги українських вчених та відображені у працях Н.Г. Діденко, М. Гарвіна, К. І. Козлова, В.І. Геєця, Є. М. Лібанової, Б.Д. Гаврилишина, Г. А. Трунової, А. А. Шуліка. Разом з цим проблема ефективного механізму міжсекторної взаємодії саме на регіональному

рівні залишається такою, що потребує її детального вивчення та узагальнення, за для виведення індикаторів впливу синергії на розвиток території на якій воно здійснюється.

**Метою роботи** є дослідження функціонування механізмів реалізації регіональної політики розвитку трьохстороннього партнерства.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Партнерство між владою, роботодавцями і робітниками є запорукою соціально – економічної стабільності країни. Для його ефективного функціонування необхідна сформованість сторін партнерських відносин. Державу у цьому процесі представляє Кабінет Міністрів України, що є повноцінною інституцією в системі соціально-трудова відносин. Щодо інших сторін соціального партнерства, то вони ще знаходяться у стадії формування та трансформації як Об'єднання організацій роботодавців (Федерація роботодавців України, Конфедерація роботодавців України та ін.) так і Спільний представницький орган профспілок (Федерація профспілок України, та ін.) [4].

Тристороннє партнерство в розумінні партнерських відносин держави-бізнесу-третього сектору набуває все більшої актуальності та потребує залучення в повному обсязі громадськості та бізнес структур (у вигляді експертного середовища). Тому тристороннє партнерство з суто соціально-політичного переростає у партнерстводержави-бізнесу-третього сектору на всіх рівнях державності та громадського суспільства. Лише така співпраця через налагодження конструктивного діалогу може забезпечити ефективне реформування економіки, а відтак зробити Україну ефективною [12].

Протягом 2006-2007 років в Україні створено Національну тристоронню соціально-економічну раду. Основними її завданнями визначено - сприяння узгодженню позицій сторін соціального діалогу щодо шляхів соціально-економічних і трудових відносин, а також розроблення та внесення Президентові України пропозицій з питань формування та реалізації державної соціально-економічної політики за участю бізнесу, громадськості та профспілок.

На сьогодні регіональні тристоронні територіальні ради сформовані в більшості областей України, про що свідчить аналіз Переліку територіальних рад, їх керівний та персональний склад, сформований представниками Національної тристоронньої соціально-економічної ради (див. табл. 1).

Таблиця 1 - Характеристика сформованості тристоронніх територіальних рад областей України

Регіон	Зацікавлені сторони		
	Представники влади	Представники бізнесу	Представники громади
Вінницька область	+	-	-
Волинська область	+	+	+
Дніпропетровська область	+	+	+
Донецька область	-	-	+
Житомирська область	+	+	+
Закарпатська область	+	+	+
Запорізька область	+	+	+
Івано-Франківська область	+	+	+
Київська область	-	+	-
Кіровоградська область	+	+	+
Луганська область	-	-	-
Львівська область	-	+	+
Миколаївська область	+	+	+
Одеська область	+	+	+
Полтавська область	+	+	+
Рівненська область	-	-	-
Сумська область	+	+	+
Тернопільська область	-	-	-
Харківська область	+	+	+
Херсонська область	+	+	+
Хмельницька область	+	+	+
Черкаська область	+	+	+
Чернівецька область	+	+	+
Чернігівська область	+	+	+

Складено автором на основі: [6]

На сьогодні про розвиток інституційного забезпечення трипартизму в Україні свідчать створені та діючі платформи електронного урядування, зокрема «Відкрите місто» [7], яке створено для взаємодії органів влади, громадських об'єднань та бізнесу, комунальних підприємств, громадських об'єднань, благодійних фондів та бізнесу в процесі вирішення актуальних проблем громади та отримання необхідної інформації. Станом на 16.02.2018 у платформі зареєстровано 10036 учасників, 778 організацій, вирішено 13805 проблем.

Також в Україні під керівництвом Асоціації відкритих міст створено Єдину систему місцевих петицій [7] в рамках програми «Електронне урядування задля підзвітності влади та участі громади» (EGAP), що

фінансується Швейцарською Конфедерацією та виконується Фондом Східна Європа, Фондом InnoVABridge у партнерстві з Державним агентством з питань електронного врядування. Цільовими регіонами програми є Вінницька, Волинська, Дніпропетровська та Одеська області. Програма, що реалізовуватиметься у 2015-2019 рр., спрямована на використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що допомагатимуть вдосконалювати якість врядування, покращать взаємодію влади та громадян та сприятимуть розвитку соціальних інновацій в Україні.

У 2016 році 23 серпня Уряд України вперше уклав тристоронню Генеральну угоду із профспілками та роботодавцями (Генеральну угоду про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2016-2017 роки), що покликана розпочати нову історію взаємодії щодо соціально-економічної політики держави, розвитку національної економіки та створення належних умов для праці громадян. Тристоронню угоду між профспілками, роботодавцями і Урядом можна назвати новою формою тристороннього партнерства в Україні, яка покликана розпочати нову історію взаємостосунків щодо форм соціально-економічної політики держави, щодо розвитку національної економіки, створення належних умов для праці [3].

Значна увага приділена питанням державної і тарифної політики. Згідно з Угодою сторони проводитимуть консультації щодо:

- мінімізації негативного впливу підвищення цін/тарифів на рівень життя населення та ефективність функціонування галузей;
- встановлення цін/тарифів на продукцію (послуги) суб'єктів природних монополій, підприємств житлово-комунального господарства та послуги зв'язку на економічно обґрунтованому рівні;
- здійснення заходів щодо адресної підтримки окремих категорій громадян;
- вдосконалення існуючих механізмів регулювання цін на продукцію та послуги природних монополій на внутрішньому ринку, а також визначення механізмів здійснення спільного контролю сторін за їх встановленням тощо [3].

Відповідно до статті 17 Закону України «Про соціальний діалог в Україні» [9], для ведення соціального діалогу на територіальному рівні (областях, місті Києві) з рівного числа представників сторін можуть

утворюватися територіальні тристоронні соціально-економічні ради. Так ради в першу чергу створюються з метою вирішення соціальних проблем регіону, таких як потреби малозабезпечених сімей, та економічних проблем, таких як виплата заробітної плати, дотримання умов та охорони праці. На сьогодні в Україні практично у всіх регіонах створено такі територіальні ради, які можна назвати формою тристороннього партнерства, де визначено представників органів державної влади, сторону роботодавця, тобто представника бізнесу, та сторону профспілки, тобто громадський орган [6].

Загалом в Україні існують усі можливості для розвитку інституцій партнерства. На рис. 2. відображено інституційне забезпечення тристороннього партнерства (концептуальна модель).

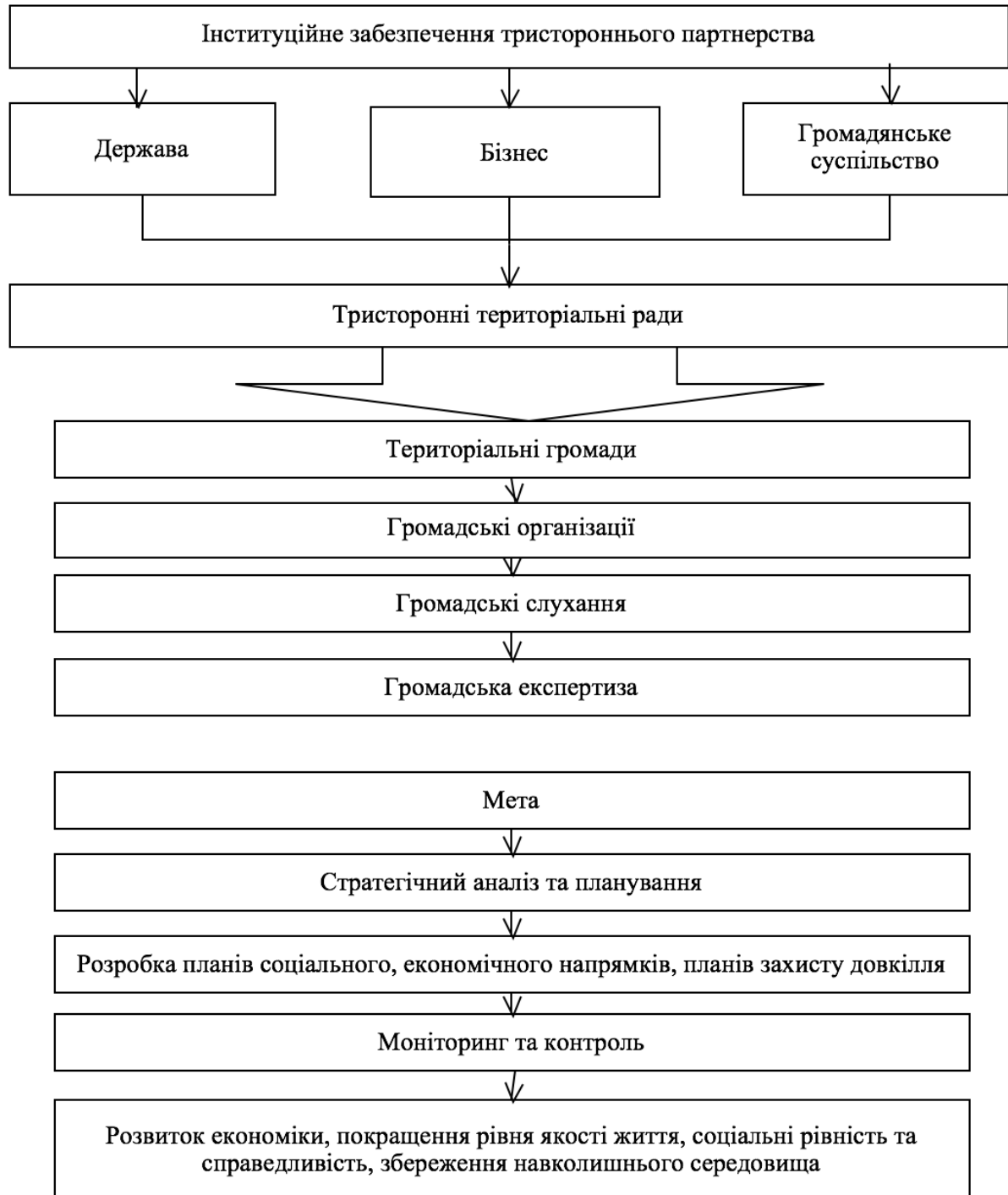
Інституційне забезпечення полягає у створенні ефективних структур, які будуть представляти органи державної влади, представники малого, середнього та великого бізнесу, громадські діячі та представники громади. Це дозволить сформувати тристоронні територіальні ради, які на основі визначених пріоритетів будуть встановлювати кінцеву мету розвитку регіону. Досягненню мети будуть сприяти громадські слухання та громадська експертиза.

На сьогодні одним з провідних інститутів трипартизму в Україні є Об'єднання організацій роботодавців України (ООРУ), яке відстоює інтереси і права роботодавців у відносинах з органами державної влади, органами місцевого самоврядування та професійними спілками. ООРУ виступає стороною від роботодавців у колективних переговорах на національному рівні, в укладанні та виконанні Генеральної угоди; сприяє вирішенню індивідуальних трудових спорів; долучається до регулювання соціально-трудова, економічних відносин, державних програм зайнятості, охорони праці, проведення податкової, цінової політики. Сфера його діяльності – сприяння створенню та збереженню робочих місць, вдосконалення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів тощо. ООРУ створено у 2009 році, до його складу входить 24 територіальних, 12 галузевих та 3 всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців, в Раді ООРУ – 43 члени [5].

У своїй діяльності ООРУ керується принципами рівності, незалежності, політичної нейтральності, добровільного членства, делегування повноважень та дотримання Статуту. У 1996 році в Україні також створено громадську організацію Асоціацію роботодавців торгівлі та комерційної сфери [1], до повноважень якої входить лобювання



інтересів членів Асоціації у Верховній Раді, Кабінеті міністрів, Адміністрації Президента України, інших структурах влади; захист прав і відстоювання інтересів представників малого і середнього бізнесу, зокрема працівників роздрібно - оптової торгівлі; репрезентація сторони роботодавців у соціально - трудових відносинах; прийняття участі в розробці нормативно - правових, економіко - регуляторних законодавчих актів; організація науково - навчальних семінарів.



*Рис. 2. Інституційне забезпечення тристороннього партнерства (концептуальна модель)  
Власна розробка автора*

Одним з інститутів, що може забезпечувати представництво з боку бізнесу є Спілка орендарів і підприємців України (СОПУ)[13]– всеукраїнська громадська організація яка об'єднує роботодавців, власників та підприємців, які функціонують у сфері ринкової економіки та підприємництва (у тому числі – орендних відносин) та нараховує на сьогодні 42 членські організації у всіх регіонах України. Відповідно до Статуту СОПУ основними завданнями її діяльності виступають:

- захист інтересів та конституційних прав кожного члена Спілки у встановленому чинним законодавством порядку в органах державної влади, у відносинах з громадськими організаціями, установами тощо;
- сприяння членам Спілки у посиленні їх впливу як роботодавців на регуляторну політику держави, проведенню політики зайнятості, заробітної плати, соціального страхування, охорони праці тощо;
- сприяння встановленню ділових контактів між членами Спілки та іноземними партнерами;
- співпраця з органами державної влади, що визначають податкову політику та шляхи її практичної реалізації; сприяння розробці та лобіюванню законопроектів, спрямованих на розвиток підприємництва, в тому числі орендних відносин;
- сприяння членам Спілки у пошуку партнерів для створення спільних цільових виробництв;
- сприяння роботі об'єднань роботодавців;
- сприяння розвитку вітчизняного виробництва;
- сприяння створенню передумов для розвитку підприємницької діяльності;
- сприяння неухильному розвитку соціального партнерства, використання підприємницького потенціалу на розвиток і укріплення економічного стану України.

Прикладом тристороннього партнерства в Україні також є створення міжвідомчої робочої групи зі створення Національної рамки кваліфікацій, до якої входять представники органів влади та громадські організації [8]. Метою групи виступає створення в Україні конкурентної, ефективної, ринково – орієнтованої, партнерської системи підготовки кадрів, освіти та навчання на протязі всього життя.

Проте на сьогодні згідно зі звітом про виконання заходів з впровадження НРК більшість заходів не виконані через ряд причин:

- виконання заходів малий проміжок часу (півроку) та початковий етап реалізації заходів Плану;
- відсутність досвіду у виконавців;
- відсутність протягом I півріччя 2017 року єдиного координаційного органу із впровадження в країні
- не всі ключові заінтересовані сторони розробили внутрішньовідомчі плани дій
- незначний рівень фінансової підтримки з боку міжнародних партнерів та донорів, який повністю компенсується консультативно-експертною та інформаційною допомогою ЄФО
- перевантаження працівників ЦОВВ та інших заінтересованих сторін, відповідальних за виконання заходів і завдань Плану [10].

Не зважаючи на всі зазначені інституції, інститут соціального діалогу в Україні так і не став провідним майданчиком для досягнення компромісів та об'єднання зусиль сторін соціального діалогу для реалізації запропонованих реформ з метою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни. Причинами цьому слугують відсутність плану дій, недостатнє розуміння методології формування стратегії розвитку регіонів зацікавленими сторонами, відсутність соціальної відповідальності з боку представників бізнесу, відсутність можливості забезпечення регуляторної, інвестиційної, податкової, соціальної політики регіональними органами місцевої влади та громадою.

Відповідно до Стратегії модернізації соціального діалогу в Україні повинен стати ключовим інститутом реалізації національної стратегії сталого розвитку та реалізації положень Угоди про Асоціацію Україна – ЄС на засадах взаємодії сторін соціальних партнерів та представників третього сектору у форматі «соціальний діалог+» для збалансування економічних, соціальних та екологічних інтересів українського суспільства шляхом реалізації довго-, середньо- та короткострокових цілей розвитку соціального діалогу [2].

Основними формами трипартизму, які сьогодні реалізуються в Україні є обмін інформацією, консультації, колективні переговори, змістом яких є вироблення та узгодження позицій сторін. Найбільш

результативною формою тристороннього партнерства, яка впливає на рівень і якість життя громадян, є укладення колективних договорів і угод, перш за все на національному рівні.

У той же час на сьогодні національна система тристороннього партнерства не виконує поставлені перед нею завдання на належному рівні.

Основними факторами такої ситуації є:

- низька інституалізація існуючих органів партнерства;
- відсутність механізму імплементації рішень;
- декларативність, формальність і невиконання поставлених цілей та визначених заходів соціально-економічного розвитку;
- об'єктивна неспроможність як бізнесу та громадськості до ефективної взаємодії з органами центральної та місцевої влади;
- слабе залучення організацій громадянського суспільства до процесу тристороннього партнерства [11].

**Висновки.** Отже, можемо зробити висновок, що на сьогодні в Україні закладено фундамент партнерства на основі створення системи інституцій, які являють собою сукупність представників з усіх зацікавлених сторін: бізнесу, органів державної влади та громади. Не зважаючи на це, рівень інституціонального забезпечення являється на низькому рівні, оскільки не забезпечує ефективність взаємодії та розвиток партнерства, про що насамперед свідчать низькі показники соціально-економічного розвитку регіонів. Сьогодні можна говорити про недосконалу законодавчу базу, некомпетентність органів влади та представників бізнесу у забезпеченні інституціонального розвитку партнерства, слабе залучення громадськості, що можна пояснити високим рівнем недовіри до влади та схильність кожної зі сторін захищати перш за все власні інтереси, що гальмує розвиток партнерства та загрожує поглибленню соціально-економічних та екологічних проблем.

Тому ми вважаємо за доцільне забезпечити:

1. Підвищення статусу тристороннього партнерства, в тому числі, закріплення його статусу на рівні Конституції;
2. «Обережне розширення» сторін партнерства шляхом включення «організацій третього сектора» в якості радників з питань сталого

розвитку, а надання їм статусу органу пропозиції якого виважена думка в суспільстві;

3. Забезпечення ефективного контролю за виконанням рішень (в тому числі через незалежний моніторинг громадськими організаціями);

4. Удосконалення механізмів інформування чиновників і громадськості про партнерство і про сталий розвиток (включаючи проведення інформаційної кампанії серед чиновників профільних органів виконавчої влади);

5. Розширення тематики партнерства на питання екологічної політики та залучення до процесу переговорів профільних виконавчих органів влади;

6. Модернізація механізмів обговорення та лобіювання рішень сторін трипартизму;

7. Сприяння деолігархізації процесу прийняття рішень і їх виконанню.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Асоціація роботодавців торгівлі та комерційної сфери. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/10358/>
2. Дорожня карта: «Стратегія модернізації соціального діалогу». –2017. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://robotodavets.in.ua/2017/11/09/dorozhnya-karta-strategiya-modernizatsiyi-sotsialnogo-dialogu.html>
3. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. Уряд вперше за історію української незалежності уклав тристоронню Генеральну угоду із профспілками та роботодавцями опубліковано 23 серпня 2016 року. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249256515>
4. Колосок А. М. Інституційне забезпечення соціального партнерства / А.М. Колосок // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал / Національна академія управління. – Київ. – 2009. – № 10 (100). – С. 74-79.
5. Об'єднання організацій роботодавців України (ООРУ). Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ooru.org.ua/1.pro-obdnannya.htm>
6. Офіційний сайт Національної тристоронньої соціально-економічної ради. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ntser.gov.ua/content-org>
7. Офіційний сайт Проекту Асоціації відкритих міст «Відкрите місто». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.opencity.in.ua>

8. Про затвердження плану заходів із впровадження Національної рамки кваліфікацій на 2016-2020 роки № 1077-2016-р від 14.12.2016. Закон України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1077-2016-p>
9. Про соціальний діалог в Україні, Закон України № 2862-17 від 23.12.2010. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>
10. Про стан виконання плану заходів із запровадження НРК на 2016-2020 роки. Київ. – 2017. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nrk/Mizhvidomcha-robocha-hrupa-iz-stvorennuya-ta-vprovadzhenny-Nacionalnoyi-ramky-kvalifikacij/na-mrg.pdf>
11. Проблеми партнерства бізнесу, влади та суспільства в системі регіонального розвитку / О. Мартякова, Т. Василенко // Схід. – 2011. – № 1 (108). – С. 97-100.
12. Слюсаренко В.Є «Розвиток понятійно-категоріального апарату інституту тристороннього партнерства держави-бізнесу-«третього сектору» та його вплив на розвиток ефективного суспільства» /В.Є. Слюсаренко// Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія. Економіка. – Мукачево, 2016. - Випуск 1(5)2016 – С.64-70.
13. Спілка орендарів і підприємців України (СОПУ). Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://sopu.org/abou\\_page/](http://sopu.org/abou_page/)

УДК 311.21:338.435(477)

## ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.107.55

**Фатюха Н.Г., к.е.н.,  
Здорова К.О.***Запорізький національний технічний університет*

У статті представлені результати дослідження проблеми бідності в Україні. Встановлено, що однією з найгостріших соціально-економічних проблем є низький рівень життя населення внаслідок процесів нестабільної економіки в країні. Виявлено, що сукупні доходи та сукупні витрати домогосподарств збільшуються, але це не веде за собою підвищення рівня життя, зі збільшенням заробітних плат збільшуються і ціни, а отже купівельна спроможність та економічна незалежність домогосподарств не може підвищуватися. Висвітлено порівняльний аналіз доходів та витрат домогосподарств, життєвого рівня населення в Україні. Визначено причини бідності в Україні та її вплив на макроекономічні процеси. Проаналізовано динаміку зміни мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні. Проведено аналіз сукупних доходів та сукупних витрат домогосподарств статистичним методом та методом кореляційно-регресійного аналізу. Кореляційно-регресійний аналіз надав потужний та гнучкий інструмент для вивчення взаємозв'язків між ресурсами та витратами. Установлено, що основна мета використання цього методу – краще зрозуміти теперішній стан економічного життя домогосподарств, відповідно ціль навчитися прогнозувати події та впливати на їх наслідки – була досягнута. В результаті цього, були розроблені напрямки вирішення проблеми бідності в Україні шляхом реформування майже всіх сфер діяльності людства. Реалізація цих заходів створить умови для підвищення рівня життя населення, зменшення рівня безробіття, покращення демографічних показників країни та економічного зростання України в цілому.

**Ключові слова:** бідність, сукупні витрати, сукупні ресурси, прожитковий мінімум, рівень життя.

UDC 311.21:338.435(477)

## SOLVING THE PROBLEM OF POVERTY IN UKRAINE

**Fatiukha N., PhD in Economics  
Zdorova K.***Zaporizhzhya National Technical University*

The article presents the results of the study of the problem of poverty in Ukraine. It is established that one of the most acute socio-economic problems is the low standard of living of the population as a result of the processes of unstable economy in the country. It has been found that household's incomes and expenses are increasing, but living standards don't become better, wage and prices increases and thus the purchasing power of households may remain unchanged or decline. The analyse of the living standard of the population in Ukraine are explained. The causes of poverty in Ukraine and its impact

on macroeconomic processes are determined. The dynamics of changes in the minimum wage and living wage in Ukraine are analyzed. The analysis of income and expenses of households was carried out by statistical method and correlation-regression analysis method. Correlation-regression analysis provided a powerful and flexible tool for exploring the interrelationships between resources and expenses. It is established that the main purpose of using this method is to better understand the current state of economic life of households, accordingly the goal to learn to predict events and influence their consequences - has been achieved. We have developed directions for solving the problem of poverty in Ukraine by reforming almost all spheres of human activity. The implementation of these measures will create conditions for raising the standard of living of the population, reducing unemployment, improving the demographic indicators of the country and economic growth of Ukraine as a whole.

**Keywords:** poverty, expenses, living wage, minimum wage, level of life.

**Актуальність дослідження** зумовлена стрімким зниження рівня життя переважної частини населення України, що є причиною дестабілізації політичної та соціально - економічної ситуації в країні; нерівностями, які посилюють відчуття знедоленості, що супроводжує людей протягом усього їхнього життя і передається з покоління в покоління. Саме за цих причин час від часу загострюються суперечності між різними верствами населення, а це, в свою чергу, є причиною дестабілізації політичної та соціально- економічної ситуації в країні.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання підвищення рівня добробуту населення України дедалі набуває більш принципового значення. Теоретичні положення щодо рівня та якості життя населення висвітлено у працях таких учених, як І. Гукалова, Д. Карамішев, М. Кизим, Е. Лібанова, Л. Ноздріна, І. Проніна, Л. Сисак, О. Стожок, О. Тридід, Ф. Узунов та ін. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів життєвого рівня населення в перехідний період в Україні здійснили А.В. Базилюк, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.С. Власюк, В.М. Геєць, О.М. Гладун, Т.М. Кір'ян, В.С. Крисаченко, М.Т. Степико, С.І. Пирожков, А.П. Ревенко, Л.М. Черенько, В.С. Шишкін та інші. Не достатньо висвітленою у працях науковців залишаються проблема дослідження показників економічного стану населення та ефективних шляхів вирішення проблеми бідності в Україні.

**Метою роботи** є аналіз стану, причин та ризиків бідності в Україні, аналіз показників економічного стану населення і обґрунтування шляхів вирішення даної проблеми.



**Викладення основного матеріалу дослідження.** Бідність – це такий стан індивіда, за якого той потерпає від недостатності власних накопичених благ, поточних доходів і доступних кредитних ресурсів, достатніх для задоволення його фізіологічних потреб – може вразити практично будь-яку особу, проте ймовірність цього залежить від способу життя, а також уміння використати наявний суспільний статус, освіту, професійні навички тощо за тих чи інших життєвих обставин; середній клас – сукупність досить успішних особистостей, які володіють значною кількістю ресурсів, навичками та вміннями, що використовуються ними для задоволення не лише власних потреб, а й для розбудови громадянського суспільства й поліпшення соціально-економічної ситуації в країні [4, с.24].

Основними причинами того, що значна частина населення України вважає себе бідними, безперечно, є загальний низький рівень життя населення України і масштабна бідність, визначена за об'єктивними критеріями. Але значні (майже двократні) розбіжності рівнів бідності, визначених за об'єктивними і суб'єктивними критеріями, потребують пояснення [3].

Джерелами формування грошових доходів домогосподарств виступають доходи, які представляють собою частину національного доходу країни, адже домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу даному суб'єкту приймати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу і претендувати на певну його частку [6]. Це обумовлено правом власності на той чи інший ресурс, від так, відносини власності багато в чому визначають пропорції розподілу та частку доходу на яку може претендувати кожен учасник. Структура сукупних ресурсів домогосподарств наведена у таблиці 1.

*Таблиця 1 - Структура сукупних доходів домогосподарств*

	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	6238,8
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	100	100	100	100	100	100	100
Грошові доходи, в тому числі:	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	46,7

Продовження таблиці 1

	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5	5,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4	2,9
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2	23,1
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8	4,1

За даними [8].

Прибуток, який отримує таке домогосподарство, є нічим іншим як поєднанням заробітної плати, відсотків за користування грошовими коштами, платнею за використання майна домогосподарства тощо. Особливістю такої форми доходу домогосподарства є складність розмежування доходів від кожного конкретного ресурсу, крім того, дохід від здійснення підприємницької діяльності є реалізації ще одного фактору виробництва – підприємницькій здатності. Проте, у сучасних умовах дії ринкового механізму певним чином корегуються державним втручанням.

У 2011 році сукупні доходи домогосподарств склали 3853,9 гривень, що на 1,1% більше, ніж у 2010 р. У 2012 році доходи склали 4144,5 гривень, що на 7,5% більше, ніж у попередньому та на 19% більше, ніж у 2010 р. Станом на 2013 рік сукупні доходи становили 4470,5 гривень, що перевищувало показник попереднього року на 7,9% та на 28,4% - показник 2010 року. У 2014 році доходи домогосподарств

склали 4563,3 гривень, що на 2,1%, ніж у попередньому та на 31% більше, ніж у 2010 році. Станом на 2015 рік сукупні доходи становили 5231,7 гривень, що на 14,6% більше, ніж у попередньому та на 50,3% більше, ніж у 2010 році. У 2016 році доходи домогосподарств становили 6238,8 гривень, що перевищувало показник попереднього року на 19,2% та на 79,2% - показник 2010 року.

Отже, можна зробити висновок, сукупні доходи домогосподарств збільшувались із року в рік. З 2010 року до 2016 зберігалася тенденція росту.

Сукупні витрати – складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат. Сукупні витрати включають фактично сплачені грошові витрати домогосподарства, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових субсидій [7]. Оцінка натуральних надходжень здійснюється за середніми цінами купівлі відповідних товарів. Сукупні витрати домогосподарств подано у вигляді таблиці у таблиці 2.

Таблиця 2 - Структура сукупних витрат домогосподарств України

	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4
Структура сукупних витрат домогосподарств	100	100	100	100	100	100	100
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9
Непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8
<i>Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2	14,7

За даними [8].

Якщо споживання розглядати як процес придбання та використання придбаних товарів та послуг з метою забезпечення належних умов функціонування членів домогосподарства, то витрати на споживання доцільно представити як суму грошових платежів, що їх здійснює домогосподарство за отримані товари та послуги з метою забезпечення належних умов функціонування членів домогосподарства.

У 2011 році сукупні витрати домогосподарств склали 3458,0 гривень, що на 12,3% більше, ніж у 2010 р. У 2012 році витрати склали 3592,1 гривень, що на 3,9% більше, ніж у попередньому та на 16,9% більше, ніж у 2010 р. Станом на 2013 рік сукупні витрати становили 3820,3 гривень, що перевищувало показник попереднього року на 6,4 % та на 24,3% - показник 2010 року. У 2014 році витрати домогосподарств склали 4048,9 гривень, що на 6 %, ніж у попередньому та на 31,7% більше, ніж у 2010 році. Станом на 2015 рік сукупні витрати становили 4952,0 гривень, що на 22,3 % більше, ніж у попередньому та на 61,1 % більше, ніж у 2010 році. У 2016 році витрати домогосподарств становили 5720,4 гривень, що перевищувало показник попереднього року на 15,5 % та на 86,1 % - показник 2010 року.

Проаналізувавши структуру сукупних витрат домогосподарств, можна дійти висновку, що найбільша частка належить витратам на споживання, проте необхідно відзначити загальну тенденцію до її зростання й відповідного зменшення питомої ваги неспоживчих сукупних витрат, яку показано.

Починаючи з 2011 року при розрахунках середньодушових показників, а також показників диференціації населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту розпочато використання шкали еквівалентності [5]. Для забезпечення зіставності показників динамічних рядів було здійснено перерахунок даних за 2010 р. з урахуванням шкали еквівалентності. Диференціація населення за рівнем життя подана у таблиці 3.

Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму за даними Таблиці 3 у 2016 році, порівняно з 2010 значно зменшилася. Але якщо розглядати фактичний прожитковий мінімум, то станом на 2016 рік 51,1% населення України опинилися нижче його ланки.

Таблиця 3 - Диференціація життєвого рівня населення

	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>2</sup>	2015 <sup>2</sup>	2016 <sup>2</sup>
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму:							
млн. осіб	3,6	3,2	3,8	3,5	3,2	2,5	1,5
у відсотках до загальної чисельності населення	8,6	7,8	9,0	8,3	8,6	6,4	3,8
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму:							
млн. осіб	...	...	...	...	6,3	20,2	19,8
у відсотках до загальної чисельності населення	...	...	...	...	16,7	51,9	51,1
середньорічний розмір законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн)							
	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0	1227,3	1388,1
середньорічний розмір фактичного прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн)							
	...	...	...	...	1357,6	2257,0	2646,4
Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів							
	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Квінтільний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів							
	3,5	3,4	3,2	3,3	3,1	3,2	3,0

За даними [8].

Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму характеризує рівень бідності у країні. Отже, у 2014 році рівень бідності в Україні становив 16,7%. У 2015 – 51,9%, що на 35,2% більше, ніж у попередньому. Та у 2016 році рівень бідності становив 51,1 %. Із цього випливає висновок, що більше половини населення країни мають доходи нижчі прожиткового мінімуму.

У таблиці 4 наведено співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. У даній таблиці спостерігається така ситуація: у 2004 році прожитковий мінімум у 1,5 рази перевищував мінімальну заробітну плату, у 2007 році їх показники практично зрівнялися.

Протягом 2008 – 2013 рр. мінімальна заробітна плата не суттєво перевищує прожитковий мінімум, що свідчить про те, що ситуація в країні, хоча й не суттєво, але покращується.

Таблиця 4 - Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму

Рік	Мінімальна заробітна плата одного працівника		Прожитковий мінімум, грн	Співвідношення прожиткового мінімуму, %
	грн.	темп зростання до відповідного періоду попереднього року, %		
2004	237	128,1	362	90,45
2005	310	130,8	423	73,28
2006	375	120,96	465	80,64
2007	460	122,66	492	93,49
2008	605	131,52	592	102,19
2009	744	122,97	695	107,05
2010	922	123,92	839	109,89
2011	1004	108,89	934	107,49
2012	1118	111,35	1095	102,1
2013	1147	102,59	1108	103,51
2014	1218	108,94	1176	103,57
2015	1378	113,14	1227	104,34
2016	1600	116,11	1388	113,12
2017	3200	200,00	1700	122,48

Побудовано за даними [8].

А у 2017 році мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум майже у 2 рази, та в 2018 році відбулося подальше її підвищення до 3723 гривні.

Проте, визначення мінімальної заробітної плати, це не тільки визначення мінімального рівня споживання, необхідного для робітника, але й визначення для нього мінімального рівня продуктивності праці. Тому мінімальна заробітна плата і для робітників і для роботодавців є вагомим відправним моментом у формуванні ціни робочої сили на ринку праці.

Відсутність у країні обґрунтованої величини мінімальної заробітної плати позбавляє обидві сторони трудових відносин вагомого орієнтиру в їхніх взаємовідносинах та можливості правильно організувати виробничу і трудову діяльність на підприємствах, без якої неможливий перехід до політики розвинутого зростання заробітної плати.

Доходи та витрати домогосподарств – це важливі показники у дослідженні економічного стану населення. Отже, дослідимо залежність витрат домогосподарств від їх сукупних доходів методом кореляційно-регресійного аналізу за даними таблиці 5. Для рівняння парної регресії параметри  $a$ , і  $b$  розраховані за допомогою методу найменших квадратів. Одержали рівняння:  $y = -454 + 0,99x$ , ( $a = -454, b = 0,99$ ), з якого можемо зробити висновки, що зі збільшенням доходів домогосподарств на 1 грн. витрати збільшуються на 0,99 грн.

Коефіцієнт еластичності дорівнює 1,1. Отже, зі збільшенням доходу домогосподарств на 1% витрати збільшаться на 1,1%.

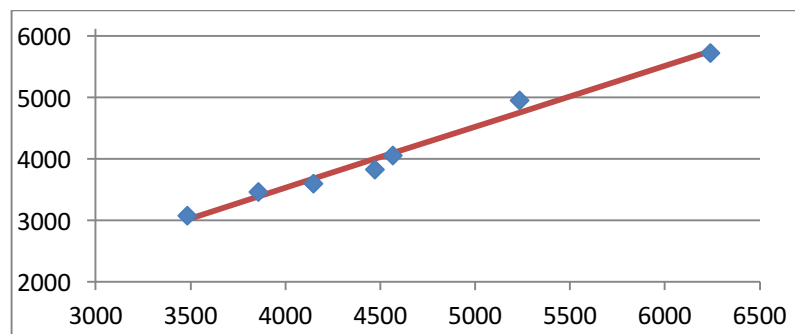
*Таблиця 5 - Середні доходи та витрати домогосподарств України*

Рік	Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн., x	Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн., y
2010	3481	3073,3
2011	3853,9	3458
2012	4144,5	3592,1
2013	4470,5	3820,3
2014	4563,3	4048,9
2015	5231,7	4952
2016	6238,8	5720,4

*Авторська розробка.*

Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,991. Це вказує на те, що зв'язок між ознаками достатньо сильний. Коефіцієнт детермінації приймає значення 0,982 і вказує на те, що рівнянням регресії пояснюється 98,2% дисперсії результативної ознаки, а на частку інших факторів припадає лише 1,8%. Якість рівняння регресії в цілому оцінена за допомогою критерію Фішера, яке склало  $F=569,7$ , а табличне значення дорівнює 5,99. Фактичне значення критерію значно більше, ніж табличне, отже, визнається статистична значимість рівняння в цілому.

Середня помилка апроксимації дорівнює 2,38%, що говорить про високу якість рівняння регресії, тобто свідчить про правильний підбір моделі до вихідних даних. Прогнозоване значення витрат домогосподарств при доходах рівних 5000 грн. складає 4524 грн. Помилка прогнозу дорівнює 98,8%. Довірчий інтервал знаходиться в межах:  $4303,5 \leq y \leq 4744,5$ . Отже, розмір доходів прямо впливає на розмір витрат домогосподарств. Зобразимо на рис.1 вихідні дані й лінію регресії:



*Рис.1 Лінія регресії*

*Авторська розробка.*

Збільшення сукупних доходів домогосподарств веде за собою зростання витрат домогосподарств. Але це не означає, що підвищується рівень життя. Зі збільшенням заробітних плат збільшуються й ціни, а отже купівельна спроможність та економічна незалежність домогосподарств не може підвищуватися за таких умов.

Бідність – це комплексна проблема, а її подолання є довготривалим процесом. Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення [2, с.64].

Розв'язання проблеми передбачається за такими напрямками [7]:

- відновлення виробництва та стимулювання економічного зростання;
- сприяння зайнятості населення та розвитку ринку праці;
- удосконалення механізму оплати праці та соціального діалогу як основних чинників створення умов для гідної праці;
- розвиток системи соціального страхування;
- удосконалення пенсійної системи;
- реформування системи соціального захисту;
- соціальна підтримка сімей, дітей та молоді;
- поліпшення медичного обслуговування населення.

Від тактики виживання необхідно переходити до стратегії розвитку, від боротьби з бідністю – до зростання середнього класу. Головний спосіб боротьби з бідністю – це підвищення рівня життя, це надання громадянам можливості гідно працювати, підвищувати свій рівень добробуту.

**Висновки.** Отже, проведені дослідження дає підстави зробити висновки. Дослідивши сукупні доходи домогосподарств, можна зробити висновок, що спостерігається загальна тенденція зростання.

Проаналізувавши структуру сукупних витрат домогосподарств, можна дійти висновку, що найбільша частка належить витратам на споживання, проте необхідно відзначити загальну тенденцію до її зростання й відповідного зменшення питомої ваги неспоживчих сукупних витрат.

У 2004 році прожитковий мінімум у 1,5 раза перевищував мінімальну заробітну плату, у 2007 році їх показники практично зрівнялися. Протягом 2008 – 2013 рр. мінімальна заробітна плата не суттєво перевищує прожитковий мінімум, що свідчить про те, що ситуація в країні, хоча й не суттєво, але покращується. А у 2017 році



мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум майже у 2 рази, та в 2018 році відбулося подальше її підвищення до 3723 гривні.

Розмір доходів прямо впливає на розмір витрат домогосподарств. Збільшення сукупних доходів домогосподарств веде за собою зростання витрат домогосподарств. Але це не означає, що підвищується рівень життя. Зі збільшенням заробітних плат збільшуються й ціни. За таких постійних умов неможливо досягти покращення економічного положення домогосподарств України.

Розв'язання проблеми передбачається за такими напрямками: відновлення виробництва та стимулювання економічного зростання; сприяння зайнятості населення та розвитку ринку праці; удосконалення механізму оплати праці та соціального діалогу як основних чинників створення умов для гідної праці; розвиток системи соціального страхування; удосконалення пенсійної системи; реформування системи соціального захисту; соціальна підтримка сімей, дітей та молоді; поліпшення медичного обслуговування населення.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України „Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати” // Відомості Верховної Ради України. – 2010. - №4. – с.19.
2. Бідність, податки та економічне зростання / Архангельський Ю. //Економіка України. – 2006. – №5 –с.63-71
3. Боротьба із бідністю: Нові кроки уряду / Андрусенко М. //Вісн.Пенс. Фонду України – 2007. – №3 –с.11
4. Мельниченко О. А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання : [монографія] / О. А. Мельниченко. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ „Магістр”, 2008. – 232 с.
5. Проблема бідності України / Блінов А., Сидорова А. // Економіст. – 2016. –№6 – С. 62-67
6. Ситуація з бідністю в Україні та регіонах погіршуються // Режим доступу: [http://www.socialpolicy.in.ua/ua/index.html?\\_m=pulications&\\_t=rec&id=12175](http://www.socialpolicy.in.ua/ua/index.html?_m=pulications&_t=rec&id=12175).
7. Феномен бідності ташляхи її подолання в Україні /ЛозинськаО.Б. //Зовн. Торг.: право таекономіка. – 2016. – № 1 –с.12-15
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.71:330.43

### ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗА ПРИБУТКОМ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА ОСНОВІ SFA-МОДЕЛЕЙ

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.118.56

Кишакевич Б.Ю., д.е.н.,  
Мажаров Д.В.

*Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка*

У статті проведено аналіз ефективності за прибутком українських банків з допомогою побудованої моделі стохастичної границі ефективності на основі посередницького підходу. При побудові транслогарифмічної функції границі ефективності було використано концепцію альтернативної ефективності за прибутком. У якості вхідних змінних нами було використано вартість основних фондів, вартість праці, вартість позичкового капіталу, в якості вихідних змінних: видані кредити, інші активи та сукупні витрати. Аналіз ефективності за прибутком українських банків у 2015 та 2016 роках вказав на низку серйозних проблем у вітчизняному банківському секторі. Перш за все, середнє значення ефективності по системі загалом є досить низьким і становило лише 0,31. Особливе занепокоєння викликає фактично нульова ефективність державних банків. Українські банки з приватним капіталом на відміну від великих українських державних банків та дочок іноземних банківських груп показали за аналізований період дещо вищий рівень ефективності за прибутком.

**Ключові слова:** ефективність за прибутком, ефективність банку, транслогарифмічна функція, державні банки, Stochastic Frontier Approach, технічна ефективність.

UDC 336.71:330.43

### EVALUATION OF PROFIT EFFICIENCY OF UKRAINIAN BANKS ON THE BASE OF SFA MODELS

Kyshakevych B., Dr.of Econ.Sc.  
Mazharov D.

*Drohobych State Pedagogical University named after Ivan Franko*

The article analyzes the profit efficiency of the Ukrainian banks by means of a constructed model of stochastic efficiency frontier on the basis of intermediary approach. For constructing of the trans-logarithmic function for the efficiency frontier, the concept of alternative profit efficiency was applied. We used the value of fixed assets, labor costs, the cost of loan capital as input variables, whereas output variables were: issued loans, other assets and total costs. The analysis of the profit efficiency of the Ukrainian banks in 2015 and 2016 pointed out to a number of serious problems in the domestic banking sector. Primarily, the system's average efficiency in general was

quite low and constituted only 0.31. Of particular concern is actually the zero efficiency of the Ukrainian state-owned banks. In contrast to the latter and subsidiaries of foreign banking groups the Ukrainian banks with private capital have showed a slightly higher level of profitability over the analyzed period.

**Keywords:** profit efficiency, bank efficiency, translographic function, state banks, Stochastic Frontier Approach, technical efficiency.

**Актуальність проблеми.** Висока питома вага проблемної заборгованості, особливо в домінуючих на ринку держбанках, залишається основною проблемою для відновлення банківського сектору України. Рекордна за весь період спостережень частка проблемних кредитів в українській банківській системі, яка була зафіксована у 2017 році, змушує банки формувати величезні за розмірами резерви, що по-перше: спричиняє суттєве обмеження активних операцій банків і, по-друге: робить значну частину банків збитковими.

Націоналізація Приватбанку суттєво змінила кон'юктуру ринку банківських послуг. Практика показує, що державні банки як правило мають нижчу ефективність у порівнянні із банками із приватним капіталом через відсутність мотивації вести бізнес ефективно. Це прояснюється ти, що по-перше: держбанки завжди мають доступ до дешевого капіталу, по-друге: 100% гарантування депозитів у державних банках фактично робить їх монополістами на ринку, оскільки на відміну від них, приватні банки не мають такої конкурентної переваги, і, як результат, якість банківського портфеля для державних банків уже перестає бути пріоритетом, по-третє: завдання досягнути певного рівня прибутковості у державних банках ніхто не ставить, тому багато активних операцій є не раціональними, по-четверте: система корпоративного та ризик-менеджменту в державних банках є менш ефективними та гнучкими. Окрім низки преференцій з обслуговування державних підприємств та соціальних верств населення, державні банки також переобтяжені багатомільярдними непрацюючими кредитами. Через що потребують постійних грошових вливань з боку держави, а отже за рахунок податків українців. Лише за останні 4 роки до капіталу державних банків було спрямовано суму, еквівалентну \$9 млрд. [1].

Таким чином, проблема розроблення сучасних підходів до оцінювання ефективності українських банків, які переживають сьогодні надзвичайно складні часи боротьби за виживання, є як ніколи актуальною.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Проблемам оцінювання ефективності банківської діяльності на основі Stochastic

Frontier Approach (SFA) присвячено чимало наукових досліджень як вітчизняних, так і закордонних науковців, серед яких слід виділити роботи Шпека Р. [1], А. Берегера, Л. Местера [2], В. Гріна, Г. Фріда, К. Ловела, П. Шмідта [3], Л. Лаевен [4], Б. Кишакевича [7,8] тощо. Проте врахування особливостей функціонування української банківської системи вимагає розроблення нових підходів та економетричних моделей побудови стохастичних границь ефективності для оцінювання діяльності банків на основі статистичних даних українських банків.

**Мета статті** – побудова моделі оцінювання ефективності за прибутком українських банків на основі методу стохастичних границь.

**Виклад основного матеріалу.** Традиційно найпоширенішим та історично найпершим підходом до оцінювання ефективності банківської діяльності був бухгалтерський метод. Проте, враховуючи обмеженість такого підходу та появу нових теоретичних та методологічних розробок в управлінні банківською діяльністю, останнім часом все більшої популярності набувають альтернативні підходи: непараметричні (Data Envelopment Analysis (DEA)) та параметричні (Stochastic Frontier Approach (SFA)) [8, 202].

Найбільш поширеними концепціями оцінювання ефективності фінансових інститутів на основі використання SFA підходу є ефективність за витратами, стандартна ефективність за прибутком та альтернативна ефективність за прибутком. Ефективність за витратами визначає на скільки близькими є витрати банку до мінімальних витрат, які забезпечують такий ж рівень виробництва при існуючих початкових умовах. Ефективністю за прибутком вимірюється рівень близькості банку до свого максимуму прибутку при певних вхідних та вихідних цінах. Функція прибутку на відміну від функції витрат дозволяє розглянути доходи, отримані на основі зміни вхідних та вихідних параметрів.

Альтернативна ефективність за прибутком оцінює міру близькості банку до свого максимального прибутку, який може бути досягнутий при деякому своєму швидше фактичному випусковому рівні, а випускових цінах. Згідно із Бергером та Местером (див. [2]) концепція ефективності за прибутком є більш реалістичною у порівнянні від концепції ефективності за витратами, оскільки вона точніше враховує економічну сутність входів та виходів у банківській діяльності.

Різниця між двома концепціями оцінювання ефективності полягає у тому, що концепція стандартної ефективності припускає, що банки не визначають ціни на обидвох ринках: вхідних та вихідних ресурсів.

Концепція ж альтернативної ефективності передбачає, що банки не можуть встановлювати ціни лише на ринку вхідних ресурсів, проте можуть встановлювати вихідні ціни.

Вибираючи більш підходящу для України концепцію ефективності за прибутком, слід відзначити, що ринок вхідних ресурсів (наприклад відсотки за депозитами, облікова ставка НБУ, ставки на міжбанківському ринку тощо) на сьогодні фактично регулюється державою, частка якої в банківському секторі зросла до 56% за чистими активами, і до 62% – за роздрібними депозитами. Через те, припущення, що усі українські банки мають вплив на формування цінової політики на ринку вхідних ресурсів буде некоректним, оскільки лише великі державні банки мають змогу отримати дешеві гроші від держави.

Якщо ж порівнювати ринок вхідних та вихідних ресурсів, то останній є більш конкурентним, оскільки, наприклад, учасниками того ж кредитного ринку крім банків сьогодні є і значна кількість небанківських установ, які здійснюють квазібанківські активні операції, у тому числі і кредитування. Це заставляє класичні банки проводити гнучку політику ціноутворення на цьому ринку, а, отже, можна вважати, що українські банки до деякої міри мають вплив на процес ціноутворення на кредитному ринку. Таким чином, концепцію альтернативної ефективності можна покласти в основу моделі оцінювання ефективності діяльності українських банків. Бергер та Местер отримали модель альтернативної ефективності за прибутком у формі логнормальної функції [2]:

$$\ln(P + \Phi) = f(w, y, z, e) + \ln v_p - \ln u_p \quad (1)$$

де  $P$  – прибуток компанії,  $\Phi$  – константа, що додається до прибутку усіх компаній, з тим, щоб вираз під логарифмом був додатнім,  $f$  – функціональна форма,  $w$  – вектор цін вхідних змінних,  $y$  – вектор вихідних змінних,  $z$  – значення деяких вхідних змінних,  $e$  – набір змінних, що характеризують зовнішнє середовище або стан ринку і які мають вплив на ефективність компанії,  $u_p$  – фактор неефективності, який спричиняє зниження прибутку компанії нижче максимально можливого при існуючих початкових умовах,  $v_p$  – описує випадкову помилку, яка включає похибку обчислення та збіг обставин з допомогою чого банки можуть тимчасово отримати більші або менші прибутки.

Застосування обидвох підходів для одних і тих же банківських даних може призвести до дуже різних результатів, про що свідчать чисельні дослідження науковців на основі емпіричних даних різних банківських систем. Вибір підходящого методу залежить від конкретного об'єкту

дослідження. Можна навести цілу низку можливих причин віддати перевагу підходу на основі SFA над DEA підходом. По-перше, DEA оцінка дає лише верхню границю ефективності, що ускладнює використання цього підходу до порівняння ефективності різних компаній. По-друге, DEA підхід не передбачає врахування статистичного шуму, яким пояснюється неефективність та який враховує усі види похибок. По-третє, оцінки ефективності, отримані на основі DEA не є дуже надійними. Практика показує, що такі DEA оцінки ефективності для малої вибірки є дуже чутливими до різниці між кількістю компаній та сумою вхідних та вихідних змінних, які використовуються у моделі, адже це збільшує шанси кожної компанії розглядатись як ефективна. Крім цього, дуже часто незначні відхилення від реальних даних можуть спричинити серйозні відхилення в оцінці стохастичної границі ефективності (див. [3]).

Основною ж перевагою DEA над SFA на думку науковців є можливість використання DEA навіть у випадках неможливості побудувати стохастичні функції прибутку чи втрат. Ще однією причиною практичної доцільності використання DEA замість SFA полягає ще й у тому, що у цьому випадку відпадає потреба в визначенні вихідних цін, які у випадку банківської діяльності не завжди можна точно обчислити [4, с.6].

Розглянемо задачу побудову стохастичної границі ефективності за прибутком у вигляді транслогарифмічної функції. Для цього використаємо ті ж самі змінні, як і у випадку ефективності за витратами. Іншими словами, ефективність за прибутком оцінюватимемо на основі концепції альтернативної ефективності за прибутком. У науковій літературі, присвяченій даній проблематиці використання альтернативної функції прибутку із тими самими екзогенними змінними уже стало стандартом. Основна ідея даної концепції полягає в визначенні того, на скільки близьким є банк до максимального прибутку, який він може отримати на основі не стільки випускових цін, а швидше фактичних рівнів випуску.

Взявши за основу концепцію альтернативної ефективності за прибутком та застосувавши процедуру нормалізації з допомогою сукупного розміру активів отримаємо у результаті наступну функцію границі ефективності за прибутком:

$$\begin{aligned}
\ln\left(\frac{P+\Phi}{w_3q}\right)_{it} &= \beta_0 + \beta_1 \ln\left(\frac{y_1}{q}\right)_{it} + \beta_2 \ln\left(\frac{y_2}{q}\right)_{it} + \beta_3 \ln\left(\frac{w_1}{w_3}\right)_{it} + \beta_4 \ln\left(\frac{w_2}{w_3}\right)_{it} + \\
&+ \beta_5 \ln\left(\frac{y_1}{q}\right)_{it}^2 + \beta_6 \ln\left(\frac{y_1}{q}\right)_{it} \ln\left(\frac{y_2}{q}\right)_{it} + \beta_7 \ln\left(\frac{y_2}{q}\right)_{it}^2 + \beta_8 \ln\left(\frac{w_1}{w_3}\right)_{it}^2 + \\
&+ \beta_9 \ln\left(\frac{w_1}{w_3}\right)_{it} \ln\left(\frac{w_2}{w_3}\right)_{it} + \beta_{10} \ln\left(\frac{w_2}{w_3}\right)_{it}^2 + \beta_{11} \ln\left(\frac{y_1}{q}\right)_{it} \ln\left(\frac{w_1}{w_3}\right)_{it} + \\
&+ \beta_{12} \ln\left(\frac{y_1}{q}\right)_{it} \ln\left(\frac{w_2}{w_3}\right)_{it} + \beta_{13} \ln\left(\frac{y_2}{q}\right)_{it} \ln\left(\frac{w_1}{w_3}\right)_{it} + \beta_{14} \ln\left(\frac{y_2}{q}\right)_{it} \ln\left(\frac{w_2}{w_3}\right)_{it}
\end{aligned} \tag{2}$$

де  $\Phi$  - деяка константа, яка забезпечує додатне значення підлогарифмічного виразу  $\frac{P+\Phi}{w_3q}$ .

У якості вхідних змінних нами було використано вартість основних фондів, вартість праці, вартість позичкового капіталу, в якості вихідних змінних: видані кредити, інші активи та сукупні витрати. У таблиці 1 подано вхідні та вихідні змінні та методи їх обчислення.

Таблиця 1 - Вхідні та вихідні змінні\*

Змінна	Значення	Обчислення
P	Сукупний дохід	Сукупний дохід банку
$y_1$	Видані кредити	Кредитна заборгованість юридичних та фізичних осіб
$y_2$	Інші активи	Кошти в інших банках, цінні папери, інвестиційна нерухомість
q	Сукупні активи	Сума усіх активів
$w_1$	Вартість основних фондів	Адміністративні та операційні витрати поділені на основні засоби та нематеріальні активи
$w_2$	Ціна робочої сили	Сума зарплати персоналу, нарахування на фонд заробітної плати, інших витрат на персонал поділена на активи банку
$w_3$	Вартість позичкового капіталу	Адміністративні та операційні витрати поділені на позичковий капітал

\* обчислено автором

Для перевірки факту наявності ефекту неефективності за прибутком в українській банківській системі за запропонованою моделлю (2) та для визначення виду функції границі ефективності перевіримо виконання наступних двох гіпотез. Перша нульова гіпотеза

$$H_0 : \gamma = \frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + \sigma_v^2} = 0 \text{ призначена для визначення наявності технічної}$$

неефективності в побудованій моделі. Якщо б  $\gamma = 0$ , тоді банківська система України була б абсолютно ефективною. Альтернативна гіпотеза  $H_1 : \gamma > 0$  вказує на існування технічної неефективності.

Друга нульова гіпотеза  $H_0 : \beta_{ij} = 0$  потрібна для вибору виду функції границі ефективності за прибутком та вказує на переваги використання функції Коба-Дугласа над транслогарифмічною функцією.

У таблиці 2 подано результати узагальненого тесту відношення правдоподібності при 95% рівні довіри, із яких слідує, що нульові гіпотези слід відхилити. Таким чином, по-перше у побудованій моделі присутня технічна неефективність, причому значення параметру

$$\gamma = \frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + \sigma_v^2}$$

за аналізований період становила 0,77, тобто 77% варіації загальної похибки може бути пояснено технічною неефективністю, по-друге, транслогарифмічна функція краще апроксимує стохастичну границю ефективності за прибутком ніж функція Кобба-Дугласа.

Таблиця 2 - Узагальнений тест відношення правдоподібності\*

Нульова гіпотеза	Функція правдоподібності	LR	Критичне значення (5% рівень значимості)	Рішення
$H_0 : \gamma = 0$	-394,9	63,8	3,38	Відхилити $H_0$
$H_1 : \beta_{ij} = 0$	-475,6	110,4	19,35	Відхилити $H_1$

\* обчислено автором

Для 2015 та 2016 років характерними були масові банкрутства українських банків. Так, за період 2014 – 2016 років було визнано неплатоспроможними 90 банків, активи яких до кризи становили близько третини активів усієї банківської системи. Банківська система України у цей період зазнала величезних збитків. У 2015 році чисті збитки банківської системи збільшилися на 26% порівняно з 2014 роком і становили без урахування неплатоспроможних банків майже 67 млрд грн, що у 3,6 рази більше порівняно з 2013 роком. Банківська система у 2016 році відновила історичний максимум за збитками, отримавши негативний результат на рівні 159 млрд грн. В Україні на 1 січня 2017 року сумарний збиток працюючих банків становив 158,482 млрд грн, неплатоспроможних банків – 1,661 млрд грн. За інформацією НБУ, 31 із 93 банків, що функціонували у 2016 році, за підсумками року показали збитки на загальну суму 169,299 млрд грн, тоді як 63 банки отримали прибуток на загальну суму лише 10,817 млрд грн. Найбільший збиток припадав тоді на «ПриватБанк», «Укрсоцбанк», «ВТБ Банк», «Промінвестбанк», «Альфа-Банк», «Ощадбанк», «БМ Банк», «Укрексімбанк», «УкрСиббанк», «Правекс-Банк» [5]. Такі негативні показники прибутковості без сумніву знайшли своє відображення у



надзвичайно низькій ефективності за прибутком українських банків за аналізований період. Цікаво, що ефективність за прибутком суттєво зменшується із збільшенням розміру банку (див. табл. 3). Рекордні збитки Приватбанку у розмірі 165 млрд. грн. у 2016 році знайшли своє відображення у нульовій ефективності за прибутком (табл. 4).

*Таблиця 3 - Ефективність за прибутком українських банків у залежності від розміру активів\**

Група банків	Середнє значення ефективності прибутку
50 млрд. грн.< активи	0,04
25 млрд.грн.<активи <50 млрд. грн.	0,05
10 млрд.грн.<активи <25 млрд. грн.	0,10
5 млрд.грн.<активи <10 млрд. грн.	0,17
1 млрд.грн.<активи <5 млрд. грн.	0,31
0,5 млрд.грн.<активи <1 млрд. грн.	0,42
Активи <0,5 млрд. грн.	0,45

\* обчислено автором

*Таблиця 4 - Ефективність за прибутком українських банків у 2015-2016 рр. \**

Банки	Ефективність за прибутком
ПАТ "АКБ "Траст-капітал"	0,71
ПАТ"Банк Фамільний"	0,61
ПАТ "КБ"Фінансовий партнер"	0,60
ПАТ "Банк альянс"	0,59
АТ "Банк Богуслав"	0,59
ПАТ "Банк авангард"	0,56
АТ "Регіон-банк"	0,55
ПАТ "КБ "Гефест"	0,55
АТ "КІБ"	0,55
ПАТ "Кредит Європа Банк"	0,55
ПАТ "Креді агріль банк"	0,06
АТ "УкрСиббанк"	0,05
ПАТ "Промінвестбанк"	0,05
ПАТ "СБЕРБАНК"	0,04
ПАТ "Укрсоцбанк"	0,04
ПАТ "ІНГ Банк Україна"	0,03
ПАТ "Альфа-банк"	0,03
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	0,03
АТ "Ощадбанк"	0,02
ПАТ КБ "Приватбанк"	0,00
<b>Середнє значення</b>	<b>0,31</b>

\* обчислено автором

Результати показали надзвичайно низьку ефективність за прибутком ключових банків української банківської системи, яка може бути пояснена не лише надзвичайно складною соціально-економічною ситуацією в країні в цей період, різким зростанням проблемних кредитів та рівня девальвації національної валюти (з 2014 по 2016 роки на 210%), активною фазою бойових дій на Сході України, але й підняттям мінімального рівня статутного капіталу для вітчизняних банків. Вже з 2016 р. нижня межа статутного капіталу плавно підніматиметься по 50 млн. грн. в рік і до 2024 складе 500 млн. грн. статутного капіталу, що закрий шлях в банківський бізнес ненадійним і слабким фінансовим установам. За підрахунками експертів Україна через системну банківську кризу втратила за 2014-2016 роки 38% внутрішнього валового продукту.

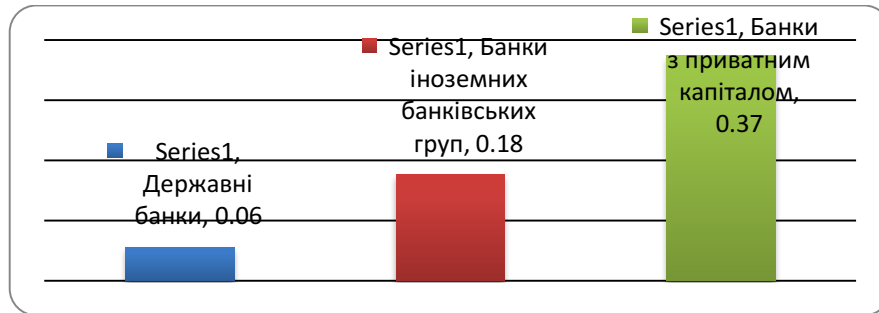
Для отримання оцінок параметрів стохастичної границі (див. табл. 5) методом максимальної правдоподібності було використано програму FRONTIER 41.

*Таблиця 5 - Оцінка параметрів регресії методом максимальної правдоподібності\**

	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t-ratio
beta 0	8,8040	1,9508	4,5130
beta 1	-0,8322	0,5274	-5,5778
beta 2	-0,5063	0,2049	-2,4705
beta 3	-0,4340	0,6779	-3,6403
beta 4	1,1579	0,8717	1,3283
beta 5	-0,0174	0,0252	-4,6923
beta 6	-0,0406	0,0225	-2,8040
beta 7	-0,0318	0,0111	-2,8645
beta 8	0,0670	0,0596	3,1238
beta 9	-0,0342	0,1613	-10,2122
beta 10	0,0015	0,1170	4,0125
beta 11	0,0739	0,0730	4,0120
beta 12	-0,1320	0,0889	-5,4845
beta 13	-0,0045	0,0204	-2,2215
beta 14	0,0494	0,0323	1,5281
sigma-squared	0,7467	0,1156	4,9867
gamma	0,7730	0,0464	3,5639
log likelihood	-394,9		

*\* обчислено автором*

Українські банки з приватним капіталом на противагу великим українським державним банкам та дочкам іноземних банківських груп показали за аналізований період порівняно непогану ефективність за прибутком – в середньому 0,37 (рис. 1).



*Рис. 1. Порівняння ефективності за прибутком різних груп банків  
\* обчислено автором*

Загалом отримані оцінки ефективності українських банків підтверджують надзвичайно складне становище, у якому опинилась банківська система країни у 2014-2016 роках. Міжнародне рейтингове агентство Global Rating (S&P) оцінює банківську систему України як високоризиковану. Незважаючи на певне покращення макроекономічної ситуації в Україні в 2016 році і її подальше поліпшення в 2017 році, ризик української банківської системи за оцінками експертів S&P залишається одним з найвищих у світі, що відображено в її оцінці на рівні 10 [6].

**Висновки.** Складність використання методів, що ґрунтуються на побудові границі ефективності, полягає в їх методичній частині, а саме у трудомісткості, необхідності застосування спеціального математико-статистичного апарату та доступності відповідної інформаційної бази для проведення зовнішніх оцінок ефективності банків.

Аналіз ефективності за прибутком українських банків у 2015 та 2016 роках вказав на низку серйозних проблем у вітчизняному банківському секторі. Перш за все, середнє значення ефективності по системі загалом є досить низьким і становило лише 0,31 і, по-друге, особливе занепокоєння викликає фактично нульова ефективність державних банків. Причину слід шукати не лише у складній соціально-економічній ситуації в країні в цей період, але й у тотальній домінації держбанків на українському ринку, які збільшивши частку своїх активів з 8% восени 2008-го до 56% на кінець третього кварталу 2017-го. Хоча останнім часом процес націоналізації українських банків став тенденцією, проте найбільше на цей показник вплинула націоналізація Приватбанку в грудні 2016 року. Очевидно, що все це негативно впливає на рівень конкуренції в українському банківському секторі, що відображається на рівні ефективності банків.

Порівнювати результати аналізу ефективності українських банків із західними на основі SFA аналізу доволі важко хоча б через рекордну

питому вагу проблемної заборгованості у вітчизняних банках, особливо в домінуючих на ринку держбанках, що залишається основною проблемою для відновлення банківського сектору. Крім цього, частка кредитів у ВВП України становить 3%, тоді як у розвинутих країнах – 60%, у Польщі – 35%. З другої сторони це означає, що українська банківська система має великий потенціал для зростання і при сприятливій кон'юнктурі ринку може доволі швидко відновитись.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шпек Р. Держбанки та популізм. П'ять ризиків для банківської системи [Електронний ресурс] // Р. Шпек / Незалежна асоціація банків України від 24.01.2018. Режим доступу: <https://nabu.ua/ua/roman-shpek-12.html>
2. Berger, A.N. Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions? // A.N. Berger, L.J. Mester / Journal of Banking and Finance 21.– 1997, pp. 895-947.
3. Greene, W. The Econometric Approach to Efficiency Analysis // H.O. Fried, C.A. Knox Lovell and P. Schmidt (eds) // The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications, Oxford University Press: Oxford, UK, 2008.
4. Laeven, Luc A. Risk and efficiency in East Asian banks. Policy, Research working paper; no. WPS 2255. Washington, DC: World Bank, 1999. Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/263061468781542521/Risk-and-efficiency-in-East-Asian-banks>
5. В НБУ підраховали збитки українських банків: за рік втратили понад 160 мільярдів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт інформаційного агентства УНІАН від 08 лютого 2017. Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/1766811-v-nbu-pidrahuvali-zbitok-ukrajinskih-bankiv-za-rik-vtratile-ponad-160-milyardiv.html>
6. Українська банківська система одна з найбільш ризикованих [Електронний ресурс]. Інформаційний портал biz.nv.ua. Новини від 15 лютого 2017. Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/ukrajinska-bankivska-sistema-odna-z-najbilsh-rizikovanih-mizhnarodne-agentstvo-652300.html>
7. Кишакевич Б. Ю. Аналіз оптимальних стратегій портфельної конкурентної моделі ринку акцій / Б. Ю. Кишакевич, А. К. Прикарпатський, І. П. Твердохліб // Доп. НАН України. - 2009. - № 1. - С. 40-47.
8. Кишакевич Б.Ю. Ефективність діяльності банків: економічна сутність та методи оцінювання / Кишакевич Б.Ю., Кубай Р.Ю., Мажаров Д.В // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: економіка і менеджмент. Збірник наукових праць. Випуск 22, 2016.– С. 200-204.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 338.512:656.7:061.5(045)

### ФОРМУВАННЯ «ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ» В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ АВІАКОМПАНІЇ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.129.57

Аль-Газу А., к.е.н.

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

У практиці українських авіакомпаній не приділяється достатньо уваги вивченню джерел формування витрат, внаслідок чого залишаються невикористаними резерви підвищення операційної ефективності. Тому існує запит на застосування альтернативних методів обліку витрат, одним із яких є концепція обліку за центрами відповідальності. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних основ формування «центрів відповідальності» в управлінні витратами авіакомпанії. Її досягнення передбачає виконання таких *завдань*: розглянути підходи до класифікації центрів відповідальності; проаналізувати можливості функціонального та процесного бюджетування з точки зору потреб оцінювання діяльності центрів відповідальності; виявити особливості формування операційних бюджетів авіакомпанії за процесно-орієнтованим підходом; розробити підхід до облікового відображення експлуатаційних витрат. Методологічною основою є загальнонаукові методи аналізу, синтезу, порівняння, спостереження, моделювання. Їх застосування дозволило досягти таких результатів: досліджено структуру та основні функції центрів відповідальності; вивчено організаційну структуру та бізнес-процеси авіакомпанії «Українські Середземноморські Авіалінії»; розроблено модель формування операційних бюджетів та метод облікового відображення експлуатаційних витрат. Обліково-аналітичний інструментарій центрів відповідальності забезпечує кращий опис результатів бізнес-процесів, а також дозволяє формувати системи показників за функціональними напрямками. Базова структурно-логічна модель центрів відповідальності забезпечує гнучкість її адаптації до організаційно-функціональної структури авіакомпанії. Оптимальним інструментом аналізу та планування в межах цієї концепції є методика процесного бюджетування. Вона дозволяє ефективніше управляти виробничими функціями авіакомпанії з огляду на їх внесок у створення додаткової вартості.

**Ключові слова:** функціональне бюджетування, процесне бюджетування, управління витратами, центри відповідальності, управління цивільною авіацією.

UDC 338.512:656.7:061.5(045)

**FORMATION OF "RESPONSIBILITY CENTERS" IN MANAGEMENT OF THE AVIATION COMPANIES' EXPENSES****Al-Gazu A., PhD in Economics***Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman*

The study of sources of cost formation has been not learned enough in the practice of Ukrainian airlines. As a result the reserves of increasing operational efficiency have been not still utilized. Hence the request for the use of alternative methods of cost accounting, one of which is the concept of accounting for the centers of responsibility exists. The goal of the paper is to study the theoretical foundations of the formation of "the centers of responsibility" in managing the costs of the airline. This goal's achievement involves such the tasks: to investigate the approaches to the classification of the centers of responsibility; to analyze the possibilities of functional and process budgeting on basis of the needs in evaluation the activities of the centers of responsibility; to identify the peculiarities of forming the operational budgets of the airline within the framework of a process-oriented approach; to develop an approach to accounting operational costs of airline. The methodological basis of the study is general scientific methods of analysis, synthesis, comparison, observation, and modeling. This methodological basis's using allows achieving the following results. The structure and main functions of the responsibility centers has been investigated, the organizational structure and business processes of the Ukrainian Mediterranean Airlines have been learned, a model for the formation of operational budgets and a method of accounting for the display of operating costs have been worked out. The accounting and analytical tools of the responsibility centers provide a better description of the results of business processes, and also allows to form the system of indicators for functional areas. The basic structural-logical model of the responsibility centers ensures the flexibility of its adaptation to the organizational and functional structure of the airline. The method of process budgeting has appeared to be an optimal tool for analyzing and planning within this concept. This method allows managing the production functions of the airline more effectively in view of their contribution to the creation of additional cost.

**Keywords:** functional budgeting, process budgeting, cost management, responsibility centers, civil aviation management.

**Актуальність проблеми.** Одним із головних напрямків забезпечення конкурентоспроможності підприємств цивільної авіації є зниження експлуатаційних витрат. У вітчизняній практиці не приділяється достатньо уваги вивченню джерел формування витрат, внаслідок чого залишаються невикористаними резерви підвищення операційної ефективності. У зв'язку з цим, існує нагальна потреба в дослідженні альтернативних методів обліку витрат, однією з яких є концепція обліку за центрами відповідальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню питань формування ефективної системи обліку за центрами відповідальності на підприємствах різних видів економічної діяльності присвячена ціла низка праць відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких А. Апчерч [1], Ф. Бутинець [3], В. Добровський та Л. Гнилицька [5], К. Друрі [6], Л. Нападовська [8] та інші. Однак до цього часу неусталеними є питання, пов'язані з виокремленням центрів відповідальності в організаційній структурі авіатранспортних підприємств, що потребує здійснення наукових розвідок щодо встановлення завдань обліку відповідальності, виокремлення сфер відповідальності за підконтрольні показники та обґрунтування інструментарію оцінювання менеджменту різних рівнів відповідальності.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретичних основ формування «центрів відповідальності» в управлінні витратами авіакомпанії.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Одним із визнаних у міжнародній практиці менеджменту методологічних підходів до управління експлуатаційними витратами є облік витрат за центрами відповідальності. Теоретичні основи обліку відповідальності було закладено в працях Джона А. Хіггінса на початку 50-х рр. ХХ ст., який запропонував розділити відповідальність за витрачання ресурсів компанії між менеджерами відповідно до їх компетенцій. Цим забезпечувалися підвищення виконавської дисципліни, матеріальна зацікавленість менеджерів в економії ресурсів, підвищення прозорості та контрольованості бізнес-процесів.

Сутність центру відповідальності як функціональної одиниці полягає у:

- декомпозиції бізнес-процесів у їх зв'язку з використанням ресурсів;
- визначенні нормативних показників витрат ресурсів відносно кількісно-якісних показників результатів діяльності центру відповідальності;

- встановленні повноважень за керівниками підрозділів здійснювати оперативне управління виконанням бізнес-процесів;

- встановленні персональної відповідальності керівників центрів відповідальності за фактичне виконання планових показників відповідним підрозділом.

Застосування концепції обліку відповідальності в управлінні витратами авіатранспортного підприємства передбачає виконання таких завдань:

визначити в організаційно-функціональній структурі компанії підрозділи, які оперують основними потоками ресурсів;

сформувати систему ключових показників, які дають кількісно-якісну характеристику ефективності використання ресурсів цими підрозділами;

визначити нормативні значення цих показників та спосіб їх відображення в системі бюджетів авіакомпанії;

призначити керівників центрів відповідальності (як правило, керівники відповідних посадових підрозділів);

забезпечити функцію контролю за виконанням планових показників;

забезпечити функцію аналізу їх динаміки та чинників відхилень від нормативних значень;

забезпечити оцінку ефективності роботи керівників центрів відповідальності.

Основна увага при виокремленні центрів відповідальності авіакомпанії зосереджується на дослідженні рівня повноважень та обов'язків керівників відповідних структурних підрозділів, а також функцій, що виконуються кожним центром відповідальності. Отже, в залежності від підконтрольності показників центри відповідальності поділяють на: центри витрат, центри доходів, центри прибутку та центри інвестицій. Узагальнена модель класифікації центрів відповідальності авіакомпанії представлена на (рис. 1).

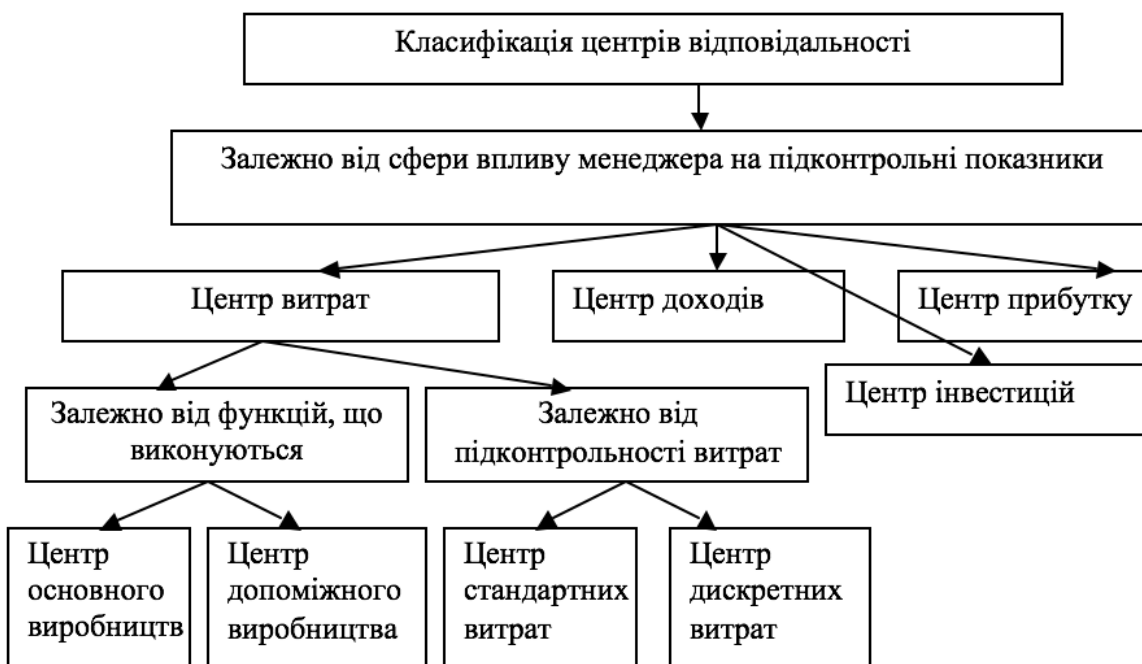


Рис. 1. Структурно-логічна модель класифікації центрів відповідальності авіакомпанії

Складено автором



Визначаючи відповідальність керівників окремих структурних підрозділів, слід звертати увагу не лише на характер підконтрольних їм показників, але й на масштаби відповідальності. Проілюструємо цю тезу на прикладі організаційної структури авіакомпанії «Українські Середземноморські Авіалінії (Um Air)» та сформуємо піраміду відповідальності окремих менеджерів Компанії (рис. 2).

Згідно з фрагментом сфер відповідальності авіакомпанії «Українські Серед-земноморські Авіалінії», представленим на рис. 2, керівник льотного загону відповідає лише за витрати, пов'язані зі здійсненням польоту, натомість директор з льотно-технічного забезпечення польотів контролює не лише прямі витрати на здійснення польотів, але й накладні витрати пов'язані з утриманням відділів контролю якості, технічного обслуговування та авіаційно-рятувальних робіт. У свою чергу генеральний директор Авіакомпанії, поряд з витратами отриманими в льотно-технічному комплексі та комплексі з наземного обслуговування, контролює ще й доходи, що утворилися в комерційному комплексі.



*Рис. 2. Піраміда відповідальності у авіакомпанії «Українські Середземноморські Авіалінії»  
Складено автором*

Очевидними є відмінності між окремими групами ключових показників. Вони зумовлені специфікою об'єктів управлінської діяльності, стан яких вони відображають, застосовуваних методів оцінювання результативності, а також масштабів центру відповідальності. В практиці управлінського обліку в якості аналітичної основи оцінювання

ефективності центрів відповідальності прийнято приймати показники бюджетів. При цьому процес бюджетування носить *функціонально орієнтовний* характер, що передбачає розробку планових показників в розрізі функцій діяльності (структурних підрозділів) і в його основу покладено обсяг діяльності за окремою функцією.

Разом з тим дослідження сучасної практики бюджетування в авіакомпаніях України (табл. 1) виявило низку недоліків, що знижують оцінюючий характер планових показників.

*Таблиця 1 - Порівняльна характеристика можливостей бюджетування та сучасних потреб в галузі оцінювання діяльності центрів відповідальності*

Ознака	Функціональне бюджетування	Сучасні потреби оцінювання діяльності центрів відповідальності
Показники оцінювання	Орієнтація на фінансові показники. Фокусування на діяльності окремих підрозділів та авіакомпанії в цілому	Орієнтація на фінансові та нефінансові показники. Фокусування на технологічних процесах надання авіапослуг (процесне бюджетування) з виокремленням неефективної діяльності та непродуктивних витрат
Розробка планових показників (цільових завдань)	Встановлюються на весь бюджетний період і в подальшому використовуються для оцінювання та заохочення менеджерів окремих центрів відповідальності	Цільові завдання не встановлюються. Натомість оцінювання менеджерів здійснюється за результатами виконання ключових показників ефективності (КПІ)
Оцінювання діяльності менеджерів	Фактично досягнуті результати порівнюють з фіксованими цільовими завданнями	Фактично досягнуті результати порівнюють з ключовими показниками ефективності (КПІ), зовнішніми еталонними показниками (бенчмаркінг), чи результатами минулих періодів
Заохочення	Розмір заохочення встановлюється у відповідності до виконання планових показників	Розмір заохочення визначається бюджетним комітетом в залежності від фактично досягнутих значень показників у порівнянні з еталонними значеннями, чи результатами минулих періодів. Розмір заохочення залежить від діяльності авіакомпанії в цілому.
Координація діяльності менеджерів різних центрів відповідальності	Координація дій між підрозділами авіакомпанії проводиться централізовано, зазвичай, один раз на рік в процесі узгодження бюджетів	Координація дій між підрозділами авіакомпанії проводиться децентралізовано на рівні підпорядкованості менеджерів
Контроль	Контроль виконання планових показників та аналіз виявлених відхилень здійснюють виключно фахівці бюджетного комітету	Контроль виконання планових показників можуть здійснювати менеджери усіх рівнів управління шляхом порівняння досягнутих даних з еталонними показниками, чи аналогічними показниками інших авіакомпаній

*Складено автором*

Основними недоліками наведених методів є:

зосередження уваги на фінансових показниках функціональних

бюджетів, внаслідок чого залишаються не врахованими інші економічні індикатори роботи центрів відповідальності;

обмеження кола досліджуваних процесів функціями діяльності підприємства-автоперевізника, що приносять додану вартість внаслідок чого не вдається оцінити обсяг ресурсів у «забезпечувальних» напрямках господарської діяльності, які безпосередньо не приносять прибуток;

виникнення конфлікту відповідальності між керівниками рівних рівнів, які, насамперед, зацікавлені у виконанні доручених їм функціональних бюджетів, внаслідок чого їх робота над загальними цілями може бути недостатньо скоординованою.

Уникнути розвитку вищенаведених негативних тенденцій дозволяє методика процесного бюджетування. На відміну від функціональних бюджетів цей підхід спрямовує увагу на двох напрямках діяльності:

розвиток функцій, створюють додаткову цінність для споживачів послуг авіакомпанії;

скорочення функцій, які не створюють додаткової цінності для клієнта.

Під *процесним бюджетуванням* розуміють спосіб планування показників, що дозволяє визначити види діяльності (центри відповідальності), що приносять додану вартість підприємству (клієнту), необхідні обсяги такої діяльності та вартість ресурсів, потрібних для здійснення цих видів діяльності. При цьому процесний бюджет забезпечує відповідність між споживанням ресурсів та плановим рівнем двигунів діяльності. Теоретичні основи процесного бюджетування було розглянуто в працях таких науковців як В.В. Бусарев [2], Л.М. Ладико [7], В.М. Тупкало, С.В. Тупкало [9] та інші.

Планування собівартості послуг авіакомпанії у методології процесного бюджетування передбачає виконання таких завдань:

планування суми прямих витрат, пов'язаних з наданням окремих видів авіапослуг;

встановлення планових обсягів двигунів діяльності у відповідності до потреби в окремих видах діяльності, що споживаються авіапослугами;

визначення планових (економічно обґрунтованих) накладних витрат за окремими видами діяльності у відповідності до планового обсягу двигуна діяльності;

обчислення планової (нормативної) ставки розподілу накладних витрат за кожним видом діяльності (витрати на одиницю діяльності);

віднесення накладних витрат на авіапослуги у відповідності до ступеню поглинання ними того чи іншого виду діяльності;

визначення планової собівартості авіапослуг.

Оцінюючи перспективи використання методики процесного бюджетування в практиці українських авіатранспортних підприємств, слід згадати основні перешкоди його впровадженню. По-перше, процесне бюджетування потребуватиме залучення більшого обсягу фінансових та трудових ресурсів у зв'язку з необхідністю зміни методики та технології формування планових показників. По-друге, одномоментна зміна методології бюджетування може викликати значний внутрішньо-організаційний спротив, що може мати різні негативні наслідки для діяльності підприємства.

З огляду на це, вважаємо, що оптимальним рішенням є застосування багатоетапної стратегії впровадження процесного бюджетування. На першому етапі слід провести декомпозицію бізнес-процесів у їх зв'язку з використанням ресурсів тих напрямків діяльності, де це не вимагатиме внесення додаткових змін в системи бюджетування та обліку. На першому етапі слід розглядати процеси, на основі яких можна встановити двигуни діяльності, простежити динаміку додаткової вартості та витрат ресурсів окремих господарських функцій авіакомпанії. Із кожним наступним етапом впровадження процесного бюджетування слід охоплювати бізнес-процеси за іншими напрямками діяльності.

На нашу думку, в авіакомпанії «Українські Середземноморські Авіалінії» впровадження процесного бюджетування слід почати з напрямків діяльності, що виконують обслуговуючу (другорядну) роль відносно основного процесу – авіап перевезення. Такими напрямками є: забезпечення повітряної безпеки, організація технічного обслуговування повітряних суден, наземне переміщення пасажирів, їх багажу, вантажів, паливно-мастильних матеріалів на території аеропорту.

Алгоритм формування операційних бюджетів авіакомпанії за процесно орієнтовним підходом надано нижче (рис. 3).

Для забезпечення поточного контролю за виконанням операційних бюджетів авіакомпанії важливого значення набуває організація обліку витрат за центрами відповідальності. Це потребує розробки робочого плану рахунків, що вимагає доповнення наявних субрахунків Плану рахунків активів, зобов'язань та капіталу підприємства додатковими шифрами деталізації місць виникнення витрат.

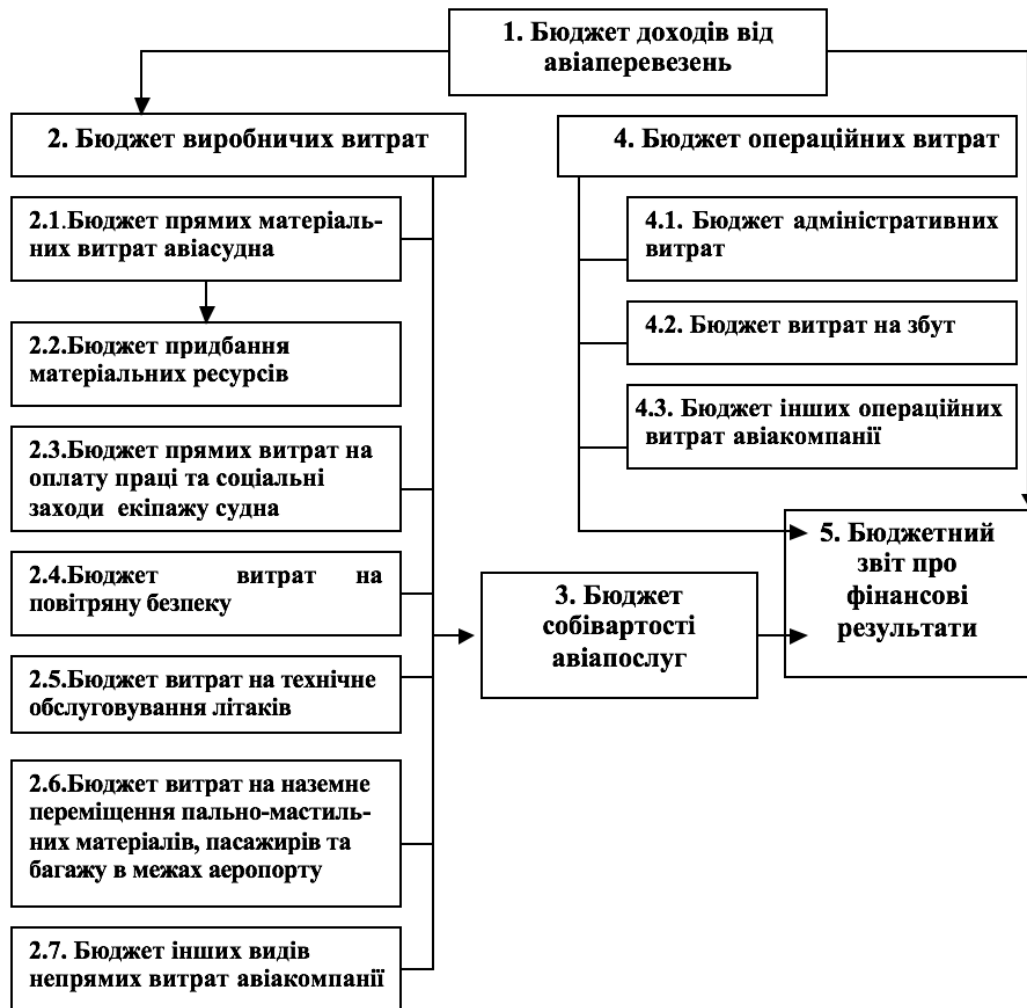


Рис.3. Модель формування операційних бюджетів авіакомпанії за процесно орієнтовним підходом

Складено автором

При формуванні шифрів ми керувалися наступними правилами:  
перші дві цифри відповідають коду синтетичного рахунку;  
третья цифра характеризує вид підрозділу: основний (1), допоміжний (2), обслуговуючий (3);

четверта цифра характеризує функціональну приналежність підрозділу до відповідного комплексу, наприклад: льотний комплекс (1), інженерно-технічний комплекс (2), наземний комплекс (3), комерційний комплекс (4);

п'ята та шоста цифри відповідають номеру підрозділу у складі окремих комплексів, наприклад: номер льотного загону за типами повітряних суден (01....n); підрозділи інженерно-технічного комплексу (01...n), підрозділи комерційного комплексу (01....n) тощо;

сьома та восьма цифри характеризують вид центру відповідальності: центр стандартних витрат (01), центр дискретних витрат (02).

Наприклад, інформація про витрати, пов'язані з діяльністю льотного загону №1 буде відображена за дебетом рахунку 23110101. У свою чергу витрати, пов'язані з діяльністю служби спеціального транспорту будуть відображатися за дебетом рахунку 91330102. Витрати, пов'язані з діяльністю відділу роботи з клієнтами будуть відображатися за дебетом рахунку 93340302.

Запропонований підхід до облікового відображення експлуатаційних витрат є складовою механізмом оцінювання діяльності менеджменту авіакомпанії. Для цього складають Звіти центру відповідальності, в яких надається інформація про результати фактичного виконання бюджетних (еталонних) показників.

Звітність за центрами відповідальності забезпечує можливість керівництву авіакомпанії вирішувати наступні завдання:

оцінювати результати роботи окремих сегментів авіакомпанії (видів послуг, груп клієнтів, сегментів ринку авіапослуг тощо);

здійснювати контроль за експлуатаційними витратами шляхом їх планування та обліку за центрами відповідальності;

формувати беззбитковий портфель авіапослуг;

оцінювати діяльності авіакомпанії не тільки за фінансовими показниками, але й за якісними показниками.

Крім того, звітність може використовуватися керівниками центрів відповідальності для самоконтролю для горизонті тактичного планування. Зокрема, для виявлення відхилень від планових показників та застосування коригуючих заходів управлінського впливу. Менеджери вищої ланки на основі звітності центрів відповідальності можуть оцінювати якість управлінських рішень, прийнятих нижчою ланкою. У цьому випадку звіти центрів відповідальності необхідно розглядати у розрізі результатів діяльності підрозділу та результатів його керівника окремо.

Результати діяльності керівника характеризують його здатність забезпечувати повсякденне ефективне управління діяльністю, що перебуває під його контролем. Натомість економічні результати діяльності характеризують успішність діяльності підрозділу як економічної одиниці [4, с. 415].

Аналізуючи звіти, слід зважати на суперечності в характері оцінювання діяльності керівників центрів відповідальності. Вони можуть виникати внаслідок того, що в межах компетенції керівника перебувають контрольовані та неконтрольовані параметри. Так, економічні результати

авіарейсів за одним маршрутом можуть відрізнитися через коливання попиту на послуги авіап перевезень. Вони можуть мати сезонний характер, зумовлюватися зміною конкурентної ситуації на ринку, відображати реакцію ринку на нову цінову чи маркетингову політику авіакомпанії. Таким чином, оцінюючи діяльність керівника центру відповідальності слід порівнювати умовно контрольовані параметри (витрати на харчування пасажирів, оплату праці екіпажу повітряного судна, тощо) із неконтрольованими параметрами (змінними витратами, які залежать від завантаженості рейсу). Наведений приклад показує, що кваліфікація керівника центру відповідальності та якість його роботи не завжди тотожно динаміці результативності контрольованих ним бізнес-процесів.

Для подолання цих недоліків необхідно:

удосконалювати методологію управління змінами, щоб уникнути передумов конфлікту відповідальності у діяльності менеджерів різних ланок управління;

удосконалювати систему ключових показників у напрямку забезпечення відповідності між компетенціями та повноваженнями керівників, з одного боку, та контрольованістю параметрів окремих бізнес-процесів, пов'язаних із діяльністю центру відповідальності.

Для цього доцільно застосовувати багаторівневу модель звітування за центрами відповідальності. Така модель передбачає побудову піраміди звітів центрів відповідальності від найнижчого рівня до найвищого з поступовим вливанням показників більш низького рівня у показники вищих рівнів відповідальності.

Запропонований формат Звіту центрів відповідальності розширює можливості внутрішнього звітування авіакомпанії, є надійним джерелом інформації, необхідної для розставлення пріоритетів у її діяльності та планування подальших напрямів розвитку.

Крім того прозорість формату Звіту втілює у собі механізм факторного (багаторівневого) контролю за виконанням бюджетних показників менеджерами різних рівнів управління авіакомпанії. Відтак керівництво авіакомпанії може оцінити діяльність кожного структурного підрозділу, визначити його місце в системі отриманих показників авіакомпанії в цілому, виявити «слабкі ланки» у складі технологічних операцій з надання авіапослуг та виявити керівників, діяльність яких є нерезультативною.

**Висновки.** Отже, інструменти обліку ресурсів та оцінювання ефективності їх використання у системі центрів відповідальності дозволяють поліпшити якість інформаційної основи управлінських рішень. Вони забезпечують кращий опис результатів бізнес-процесів, а також дозволяють сформувати системи показників за функціональними напрямками, зокрема, управління доходами, витратами, інвестиціями. Базова структурно-логічна модель центрів відповідальності забезпечує гнучкість її адаптації до організаційно-функціональної структури авіакомпанії. Встановлено, що оптимальним інструментом аналізу та планування в межах концепції центрів відповідальності є методика процесного бюджетування. Вона дозволяє ефективніше управляти виробничими функціями авіакомпанії з огляду на їх внесок у створення додаткової вартості. Автором розроблено модель формування операційних бюджетів авіакомпанії за процесно-орієнтованим підходом та підхід до облікового відображення експлуатаційних витрат.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Бусарев В.В. Трансформація підходів до бюджетування підприємств: від ресурсно-функціонального до процесно-орієнтованого // Економічний вісник університету. – 2014. – №23. – С. 175-180.
3. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна та ін.] ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 480 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Добровський В. М. Управлінський облік : навчальний посібник / Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова. – К.: КНЕУ, 2005. – 278 с.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник / К. Друри ; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1017 с.
7. Ладико Л.М. Передумови конфігурації процесно-цільового бюджетування // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2014. – №26. – С. 42-47.
8. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підручник для студентів вищ. навч. закладів / Л.В. Нападовська – К.: Книга, 2004 – 544 с.
9. Тупкало В.М. Методичний підхід до реалізації процесно – орієнтованого бюджетування / В. М. Тупкало, С. В. Тупкало // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – №1. – С. 5-16.



УДК 622.272.8:658.012

**ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД**

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.141.58

**Дубей Ю.В., к.е.н.***НТУ «Дніпровська політехніка»*

Стаття присвячена дослідженню питання управління ефективністю діяльності промислових підприємств. Наголошено, що система оцінювання діяльності промислових підприємств посідає центральне місце в процесі управління ними, тобто від удосконалення системи управління залежить більш повне використання підприємствами наявних резервів та орієнтація на підвищення кінцевих результатів роботи. Акцентовано на необхідності удосконалення критеріїв ефективного управління діяльністю промислових підприємств шляхом впровадження системного підходу. Обґрунтовано необхідність розширення сукупності критеріїв оцінки ефективності діяльності промислових підприємств на прикладі енергетичної галузі, зокрема, вугільних шахт, з позицій управління їх ресурсним потенціалом. Запропоновано модель оцінки впливу на ресурсний потенціал вугільної шахти внутрішніх факторів, що мають стохастичний характер. Обґрунтовано оптимізацію регулювання функціонала моделі до оптимальних значень шляхом градієнтного скорочення лімітів по основних ресурсах промислового підприємства. Доведено необхідність встановлення ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства й відповідного його регулювання на основі градієнтного скорочення ліміту ресурсів шляхом введення певних коефіцієнтів. Зазначено, що запропонована методика дозволяє здійснювати управління між мірою використання виробничих ресурсів і ефективністю виробництва підприємства.

**Ключові слова:** промислове підприємство, управління, ефективність, вугільна шахта, ресурсний потенціал, моделювання.

UDC 622.272.8:658.012

**EFFICIENT MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES:  
A SYSTEMATIC APPROACH****Dubiei Yu., PhD in Economics***National TU Dnipro Polytechnic*

The article is devoted to the study of the management of the efficiency of industrial enterprises. It was emphasized that the system of evaluation of the activity of industrial enterprises occupies a central place in the process of managing them, that is, from the improvement of the management system the more full use of the enterprises' existing reserves and the focus on improving the final results of work. The emphasis is on the need to improve the criteria for effective management of industrial enterprises by introducing a systematic approach. The necessity of expanding the set of criteria for evaluating the efficiency of industrial enterprises is substantiated by an example of the energy sector, in particular, coal mines, from the point of view of management of their

resource potential. The model of the impact on the resource potential of a coal mine of internal factors having a stochastic character is proposed. The optimization of the functional model of the model to optimal values was substantiated by gradient reduction of the limits on the main resources of the industrial enterprise. The necessity of establishing the degree of utilization of the resource potential of the enterprise and its corresponding regulation on the basis of the gradient reduction of the resource limit by the introduction of certain coefficients has been proved. It is noted that the proposed method allows to manage between the degree of use of production resources and the efficiency of the enterprise production.

**Keywords:** industrial enterprise, management, efficiency, coal mine, resource potential, modeling.

**Актуальність проблеми.** Сучасна економічна наука і практика господарювання висунули низку проблем, однією з яких є комплексне оцінювання виробничо-господарської діяльності підприємства. Оцінювання діяльності підприємства створює передумови для виявлення та реалізації внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва, сприяє досягненню кращих кінцевих результатів, ухваленню позитивних господарських рішень.

В умовах сьогодення рівень розвитку та якість функціонування паливно-енергетичного комплексу України мають визначальний вплив на стан економіки, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людей. З перших днів незалежності України питання енергетичної незалежності держави стало пріоритетним. Основні зусилля були направлені на вирішення проблем паливно-енергетичного комплексу, які були пов'язані з невідповідністю його організаційної структури умовам конкурентного ринкового середовища, значною зношеністю і низькою енергоефективністю основних фондів та обмеженістю капіталовкладень на їх оновлення, низькою інвестиційною привабливістю підприємств ПЕК.

На даний час інтеграція до Європейського Союзу визначена Україною як один із основних пріоритетів розвитку, що в свою чергу накладає на державу певні зобов'язання, в тому числі і забезпечення енергетичної безпеки, наближення параметрів ПЕК України до норм та стандартів ЄС. В першу чергу це стосується саме вугільної промисловості, адже вугілля є одним із основних власних первинних енергоресурсів України.

На сьогодні, враховуючи напружену соціально-політичну та економічну ситуацію на сході країни, у тому числі в паливно-енергетичному секторі, та в умовах настання осінньо-зимового періоду, заходи щодо підготовки до приватизації, а також передачі на

приватизацію вугледобувних об'єктів, а також енергетичних об'єктів тимчасово призупинені [7]. Але у той же час, Міністерство енергетики та вугільної промисловості України продовжує роботу у напрямку удосконалення нормативної бази, відповідно до якої відбуватимуться приватизаційні процеси в галузі [8], що підвищує інтерес до здійснення даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, пов'язані з особливостями оцінки ефективності діяльності підприємств гірничодобувної галузі висвітлено у публікаціях зарубіжних дослідників: Р. Акоффа, І. Ансоффа, І. Кунца, Л.Г. Огорокової, А. Файоля та інших. Окремі підходи до оцінки ефективності діяльності гірничодобувних підприємств, особливо вугільних шахт, оцінки їх потенціалу привертала увагу багатьох вітчизняних вчених, серед них такі, як О.І. Амоша, О.С. Астахов, О.Г. Вагонова, Т.А. Гатов, Ю.З. Драчук, Г.К. Губерна, А.І. Кабанов, О.Ф. Ляшенко, Л.Л. Майзель, В.Є. Нейенбург, І.В. Петенко, Б.Л. Райхель, С.С. Резніченко, В.І. Саллі, І.А. Фесенко, Ю.П. Яценко та інші.

Але сучасні умови ставлять нові задачі щодо удосконалення оцінки ефективності діяльності підприємств гірничодобувної галузі в умовах невизначеності зовнішньої дії. При цьому слід зазначити, що використання вдалої сукупності кількісних показників здійснення цієї оцінки полегшує розв'язок поставленого завдання з погляду її формалізації в процесі моделювання.

**Мета статті:** удосконалення критеріїв ефективного управління діяльністю промислових підприємств на прикладі енергетичної галузі, зокрема, вугільних шахт шляхом впровадження системного підходу.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Проблеми використання внутрішніх резервів технологічних ланок вугільних шахт добре перекликається з поняттям «економічна надійність». Практично це - комбінація можливості функціонування шахти на заданому рівні економічної надійності й ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства. Аналіз показує, що на переважній більшості вугільних шахт України вузькою ланкою є гірничі роботи при багаторазовому резервуванні пропускну здатності інших технологічних ланок [2].

Вугільна шахта представляє систему, яка в кожний даний момент часу має у своєму розпорядженні певні резерви. Ці резерви можна розділити на: 1) технологічні, які у свою чергу підрозділяються на загальношахтні, й резерви окремих виробничих ланок та 2) організаційні,

які характеризують безпосереднє використання часу робітників, рівень їх кваліфікації, а також ступінь використання можливостей устаткування інших елементів шахтного господарства. Організаційні резерви в реальних умовах вугільних шахт досить ємні й організація виробництва в багатьох випадках далека від досконалої, тому в даній роботі будемо розглядати найбільш важливі способи регулювання резервів і, насамперед, з погляду ресурсного потенціалу шахти.

Резерв шахти представляє об'єднання резерву потужності й пропускної здатності її технологічних ланок. Потужність шахти визначається можливим видобутком з очисних вибоїв, усі інші ланки шахти характеризуються пропускною здатністю, тому що вони лише транспортують вантажі, включаючи й переміщення людей. Резерви шахти - це, у першу чергу, резерви пропускної здатності. Вони закладаються при проектуванні й визначенні виробничої потужності для діючих шахт [1].

Отже, ефективність шахти в цілому, з одного боку, визначається ефективністю кожного виробничого підрозділу, що входить до її складу, з іншого боку - взаємною координацією цілей усіх виробничих підрозділів, що сприяють досягненню загальних цілей підприємства. Тобто для вугільних шахт можливості досягнення загальних цілей являють собою суму локальних можливостей досягнення цілей по всіх виробничих підрозділах.

З погляду управління ресурсним потенціалом, розвиток шахти в часі й у просторі є об'єктивною необхідністю, й споконвічно обумовлене істотною властивістю вугільних пластів – їх невідтворюваністю. Усе різноманіття конкретних форм розвитку окремих шахт можна звести до збереження або зміни їх потужності або зміни меж гірничого відводу, якщо передбачене об'єднання декількох шахт гірничими роботами.

Як відомо, через певні проміжки часу (3-5 років) кожна шахта зазнає технічної експертизи на предмет визначення пропускної здатності її головних технологічних ланок: гірничі роботи, транспорт, підйом, вентиляція й технологічний комплекс поверхні. По самій вузькій ланці й визначається виробнича потужність шахти.

Найважливішим економічним показником будь-якого варіанта розвитку підприємства є його ресурсний потенціал, і враховувати цей фактор необхідно, тому що виробничі ресурси, як правило, обмежені. Якщо керуватися цією обставиною безпосередньо й виокремлено, то критерієм кращого варіанта завжди буде мінімум ресурсів, що

використовуються. Однак такий критерій не може бути прийнятий у принципі, тому що він стимулює пріоритет найбільш дешевих варіантів розвитку шахти, що в перспективі прирікає економіку підприємства й галузі до застою.

Збільшення ресурсного потенціалу (більш дорогий варіант) дозволяє розв'язати в бажаному напрямку ряд найважливіших економічних проблем: збільшення обсягу видобутку вугілля, підвищення його якості, підвищення рівня концентрації виробництва, зниження (або вповільнення росту) собівартості. Проблема полягає в співвідношенні обсягу ресурсного потенціалу й досягнутого ефекту. Тому ресурсний потенціал при моделюванні доцільно враховувати у вигляді обмежень шляхом прийняття ліміту матеріальних, людських або фінансових ресурсів, який не може бути перевищений.

Дуже важливо передбачити в математичній моделі можливості регулювання потужності підприємства за рахунок закладених в устаткуванні технологічних резервів. Наприклад, можливість регулювання навантажень на очисні вибої за рахунок зміни можливої змінної продуктивності виймальних машин на певну величину. Цю обставину можна врахувати спеціальним параметром  $f_i(D)$ , що залежить не від кількості очисних комплексів, а від фонду часу роботи  $i$ -ї лави для забезпечення заданих обсягів видобутку в рамках споживчого попиту.

Як відомо, більшість економіко-математичних моделей оптимізації зводяться до визначення оптимального рівня видобутку по шахті з точки зору максимізації прибутку або мінімізації виробничих витрат. Якщо ж слідувати логіці резервування, тобто підвищення гнучкості в плануванні навантажень на виробничі ланки шахти, то в моделі мають бути неодмінно присутніми умови виконання обмеження по можливостях очисного устаткування (включаючи резервні ділянки) і по лімітах на виробничі (і у тому числі природні) ресурси підприємства.

З урахуванням останнього, автором запропонована двоступінчаста постановка задачі моделювання навантажень на основні ланки з урахуванням забезпечення гнучкості в управлінні виробничими ресурсами.

Припустимо,  $X$  - мінімальний обсяг видобутку, який необхідно забезпечити протягом року;  $R_j$  - кількість ресурсів  $j$ -го виду, що потрібна для забезпечення заданого обсягу видобутку. Величини  $X$  і  $R_j$  ( $j = 1, \dots, N$ ) в моделі є основою системи обмежень і приймаються відомими у вигляді прийнятих меж (перший рівень), а потім у вигляді змінних при

ступінчастому регулюванні витрат ресурсів і підвищення виробничих витрат у разі падіння обсягів видобутку (другий рівень).

Величина  $N$  характеризує загальну кількість видів ресурсів, що підлягають використанню в моделі. У даному випадку в поняття «ресурс» вкладений досить широкий економічний сенс. Сюди входять як всі види ресурсів, що безпосередньо беруть участь у виробничих процесах, так і фінансові та природні ресурси зі змінною складовою (мається на увазі відмова від відпрацювання окремих ділянок або відмова інвесторів від фінансування).

Таким чином, на першому етапі моделювання не розглядаються можливі зміни обсягів видобутку і виробничих витрат, а планується видобуток на реальних потужностях основних ланок. Підвищення міри достовірності результатів моделювання на етапі поточного планування забезпечується тим, що варіант плану розглядається не як деяке визначальне поняття, як це має місце у моделях перспективного планування, а конкретніше – на основі безпосереднього використання нормативного підходу при оцінці вкладень кожної одиниці матеріальних ресурсів в 1т видобутого вугілля.

Такий підхід дозволяє від дискретних моделей перейти до розгляду безперервних моделей з надійнішим математичним апаратом.

Залежно від кількості й якості вугілля, що добувається, попиту на енергоносії даного сорту, можливостей забезпечення технологічних ланок виробничими ресурсами, обмеження по потужності шахти можуть встановлюватися як у вигляді єдиного показника річного видобутку  $D_j$ , так і у вигляді показників видобутку по окремих періодах планування в разі коливання споживчого попиту. Із зовнішніх ресурсів шахти нами враховано паливо, електроенергію, матеріали, а з внутрішніх - структура топології мережі виробок, розкриті і підготовлені запаси, очисне і прохідницьке устаткування.

У запропонованому типу моделі разом із системою обмежень по можливостях виймальної техніки додаються обмеження по лімітуючих матеріалах, фонду заробітної плати, заданому обсягу видобутку. Головним, на нашу думку, є обов'язкова присутність обмежень за можливостями ланки «гірничі роботи», які найбільш яскраво характеризують внутрішні можливості шахти і піддаються регулюванню у бік зниження виробничої потужності.

Пропонується розглянути також і аспекти дії на ресурсний потенціал зовнішніх і внутрішніх чинників, що мають стохастичний характер. Це, в

принципі, можна уявити у вигляді певного ризику, причому, міра ризику істотно знижується за рахунок того, що розглядається не важко досяжний приріст обсягів видобутку, а його зниження. Причому це зниження повинне супроводжуватися певним управлінням ресурсного потенціалу.

В процесі моделювання автором пропонується прийняти два критерії – максимум видобутку при заданому ресурсному потенціалі й мінімум витрат на видобуток. Очевидно, що кращий варіант стосовно першого критерію не обов'язково виявиться кращим і за другим критерієм, наприклад, якщо збільшення обсягу видобутку вимагає додаткових інвестицій. Що стосується вибору критерію мінімізації витрат або максимізації обсягів видобутку, так це є прерогативою інвестора.

Структура пропонованої моделі виглядає таким чином:

$$\text{Модель 1. } \sum_{i=1}^n X_i \rightarrow \max \quad i = \overline{1, n} \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_m) m_i x_i \leq M \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_e) e_i x_i \leq E \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_l) l_i x_i \leq L \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n f(d_i) x_i \geq D \dots 0,85D \quad (5)$$

$$\text{Модель 2. } \sum_{i=1}^n S_i x_i \rightarrow \min \quad i = \overline{1, n} \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n m_i x_i = M \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n e_i x_i = E \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^n l_i x_i = L \quad (9)$$

де  $k_m, k_e, k_l$  – ступені регулювання витрати на 1т відповідно ресурсів за матеріалами, електроенергії й робочій силі;

$M, E, L$  – можливості шахт по зазначених ресурсах.

Обмеження (5) припускає можливість зниження потужності шахти на 15%, тобто від рівня  $D$  до рівня  $0,85D$ .

Відмінною рисою пропонованого підходу до оцінки використання ресурсів є градієнтне скорочення ліміту по ресурсах за допомогою коефіцієнтів  $k_m$ ,  $k_e$  і  $k_l$ , а також регулювання величини функціонала до значень, що забезпечують обсяг видобутку на заданому рівні. Створення такого регулюючого механізму дає спробу порівняти можливості шахт по основних ресурсах (матеріалам, електроенергії, робочій силі) з технічними аспектами планування розвитку гірничих робіт, стан яких кількісно оцінюється рівнем концентрації.

Алгоритм управління виробничими ресурсами полягає в наступному. Ліміт ресурсу, що має найменшу «тіньову ціну», має бути зменшений; при цьому величина зниження вибирається довільно, але узгоджується зі змінами гірничотехнічних умов виробництва, а також прогнозними змінами попиту на вугілля, що добувається. Маючи результати рішення прямої і подвійної задачі, можна судити про ефективність роботи системи. Як правило, неефективна робота вугільних шахт (і особливо збиткових) багато в чому пояснюється неучастю частини виробничих ресурсів у технологічних процесах, хоча вартість цих ресурсів так або інакше переноситься на собівартість видобутку.

Розв'язок завдання здійснюється двоїтим симплекс - алгоритмом з метою одержання оптимального результату й об'єктивно-обумовлених «оцінок» 1 грн. матеріальних ресурсів, 1 квт-ч електроенергії й 1 чол-зм робочої сили. Ці «оцінки» необхідні для встановлення ступеня використання ресурсного потенціалу й відповідного його регулювання на основі градієнтного скорочення ліміту ресурсів.

Запропонована вище методика дозволяє наочно прослідити залежність між мірою використання виробничих ресурсів і ефективністю виробництва.

Можна прогнозувати певне підвищення навантаження на лави або збільшити їх кількість на шахтах. Але це збільшення навряд чи вичерпає існуючі обсяги резервування, забезпечення яких поглинає значні матеріальні та фінансові ресурси.

У той же час слід зазначити, що використання сукупності даних показників для формування певної групи шахт полегшує рішення поставленої задачі з точки зору її формалізації. В окремих випадках до групи перспективних шахт можуть бути віднесені шахти, які з низки об'єктивних і суб'єктивних причин, у даний час, не досягли необхідних значень показників, прийнятих для відбору шахт, але володіють достатнім потенціалом і за певних умов можуть значно поліпшити



роботу. Їх відбір до групи шахт, які в різні періоди часу можуть наростити видобуток, робився шляхом експертної оцінки можливостей розвитку шахти в перспективі. Природно, що склад робіт і необхідні витрати для стабілізації і нарощування видобутку визначаються станом гірничих робіт і виробництва, що склався, і можуть значно відрізнятися на кожній з шахт даної групи.

Отже, такий підхід до управління виробничими ресурсами й технічними параметрами відпрацьовування запасів дозволить адекватно оцінювати стан підприємства та ухвалювати об'єктивні рішення при перспективному плануванні відпрацьовування запасів.

**Висновки.** На підставі викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки.

1. Система оцінювання діяльності промислових підприємств посідає центральне місце в процесі управління ними. Від удосконалення цих показників залежить більш повне використання підприємствами наявних резервів та орієнтація на підвищення кінцевих результатів роботи.

2. Вугільна промисловість України сьогодні потребує підвищеної уваги в контексті свого стратегічного значення для забезпечення енергетичної безпеки країни. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України продовжує роботу у напрямку удосконалення нормативної бази, відповідно до якої відбуватимуться приватизаційні процеси в галузі, в контексті якої вугільні підприємства України розділені на перспективні, потенційно перспективні й безперспективні. Але категоричність у такому питанні не виправдана. Уже неодноразово фіксувалося, коли шахти після такої класифікації переводили з однієї групи в іншу. Деякі шахти, спочатку визнані безнадійними, потім починали успішно працювати.

3. Для підвищенні однозначності віднесення конкретної шахти до певної групи необхідні додаткові кількісні методи оцінки її стану й, насамперед, методи управління ресурсним потенціалом у процесі трансформації потужності підприємства.

4. У даній роботі пропонується модель впливу на ресурсний потенціал шахти внутрішніх факторів, що мають стохастичний характер. Вибір варіантів оцінки за критерієм максимум видобутку при заданому ресурсному потенціалі або критерію мінімум витрат на видобуток може бути наданий інвесторові. При цьому, східчає регулювання витрат ресурсів, по суті, адекватно оперативному управлінню в умовах змінного попиту на вугілля даної марки і якості.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.
2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / [Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Яценко и др.]. – К.: Наук. думка, 2004. – 311 с.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава // Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки // Режим доступу: URL: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).
4. Кучер В.А. Формування інвестиційної стратегії розвитку вугледобувного підприємства: автореф. дис. д-ра екон. наук.: 08.00.04 / Національний гірничий ун-т. – Дніпропетровськ, 2010. – 34 с.
5. Папіж Ю.С. Удосконалення управління ресурсним потенціалом вугільних шахт: дис... кандидата екон. наук: 08.00.04 / Папіж Юлія Сергіївна.– Д.: 2012. – 165 с.
6. Слюсаренко К.В. Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України / К.В. Слюсаренко, Г.В. Концесвітна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. –Том 13. – С. 380-388.
7. Щодо реформування вугільної промисловості / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art\\_id=244964085&cat\\_id=194359](http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244964085&cat_id=194359)
8. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
9. Папіж Ю.С. Удосконалення управління ресурсним потенціалом вугільних шахт: дис... кандидата екон. наук: 08.00.04 / Папіж Юлія Сергіївна.– Д.: 2012. – 165 с.
10. Слюсаренко К.В. Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України / К.В. Слюсаренко, Г.В. Концесвітна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. –Том 13. – С. 380-388.
11. Щодо реформування вугільної промисловості / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art\\_id=244964085&cat\\_id=194359](http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244964085&cat_id=194359)
12. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

УДК 339.187: 659.231

**ОСОБЛИВОСТІ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.151.59

**Касян С. Я., к.е.н.  
Онiкiєнко А. О.***Дніпровський національний університет імені Олеси Гончара*

У статті удосконалено теоретико-методичні засади консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг. Проведено порівняння теоретико-методологічних засад визначення консалтингу, індивідуального маркетингу у взаємозв'язку із креативністю у сучасній науковій маркетинговій теорії. У наслідок чого сформульоване власне трактування дефініції поняття «маркетинговий консалтинг». Запропоновано детермінанти організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг. Основними детермінантами організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг виступають передусім комплекс інновацій, що сприяють розв'язанню проблем клієнтів. Вагомою детермінантою є дотримання креативності у ході забезпечення значних конкурентних переваг консультування. Саме креативність дозволяє генерувати нові знання та виходи на більш якісний рівень надання консультаційних послуг. Висвітлено інтегративний комплекс методів маркетингового просування консалтингового продукту. Визначено низку особливостей організації консалтингової діяльності в маркетинговій системі вітчизняної сфери послуг. Окреслено ключові аспекти, що впливають на формування напрямку маркетингової стратегії консалтингових компаній та вибір основних інструментів маркетингового позиціонування сервісної пропозиції у сфері консалтингу.

**Ключові слова:** консалтингова діяльність, маркетинг послуг, маркетинговий консалтинг, детермінанти, маркетингова система.

UDC 339.187: 659.231

**FEATURES OF CONSULTING ACTIVITIES IN THE SYSTEM  
OF SERVICES MARKETING****Kasian S. Y., PhD in Econ.Sc.  
Onikienko A. O.***Dnipro National University named after Oles Honchar*

The theoretical and methodological principles of consulting activity in the system of marketing services have been developed in the article. The comparison of theoretical and methodological foundations of consulting, individual marketing in conjunction with creativity in modern scientific marketing theory has been conducted. As a result, the author's interpretation of the definition "marketing consulting" has been worked out. The determinants of the organization of consulting activities have been offered in the article. The complex of innovations that help to solve customer problems plays a role as determinants of the organization of consulting activities. The adherence to creativity in

providing significant competitive advantages of consulting is the main determinant. The creativity allows generate new knowledge and outputs for a better quality of consulting services. It also opens the way for getting new heights in the area of consulting activities. The integrative complex of methods of marketing advancement of a consulting product has been clearly described in the article. A number of peculiarities of the consulting activity organization in the marketing system of the domestic sphere of services have been highlighted. The key aspects that influence the formation of the marketing strategy direction of consulting companies and the choice of the main tools of marketing positioning of the service offer in the field of consulting have been outlined.

**Keywords:** consulting activity, marketing of services, marketing consulting, determinants, marketing system.

**Актуальність проблеми.** В умовах глобалізації маркетингових міжнародних операцій, збільшення освіченості споживачів у віртуальному просторі, розширення зайнятості в секторі консультаційних послуг, а також інтенсифікації конкуренції між підприємствами на зростаючих ринках, затребуваними стає комплекс послуг консультантів у сфері маркетингу і фінансів та сучасних консалтингових фірм. Це зумовлене стрімким зростанням загального рівня освіти, інтерактивним вільним доступом до великого масиву інноваційної інформації, прискореним НТП. Підкреслимо, що основними споживачами консалтингових послуг є державні структури, виробничі, сервісні підприємства. Тому, тема дослідження є актуальною, адже до маркетингових, фінансових, економічних, психологічних консультантів постійно звертаються комерційні й благодійні організації, суб'єкти суспільних відносин, представники медицини, психології і т.д.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Змістовні особливості маркетингової взаємодії консалтингової компанії зі споживачами її послуг, контактними аудиторіями, партнерами, стейкхолдерами досліджують такі відомі вітчизняні і закордонні науковці у сфері маркетингу, економіки, як: В. А. Верба, Т. О. Галахова, Р. Дзюба, О. С. Дорошенко, О. В. Зозульов, Ю. Єременко, Є. В. Крикавський, А. Д. Кухарук, Д. Г. Лук'яненко, О. О. Охріменко, І. Решетнікова, Т. І. Решетняк, Д. Шостек.

Інтенсифікація комунікаційної взаємодії зумовлюється ускладненням і диференціацією самого процесу маркетингу послуг, приданням йому атрибутів інноваційності. На цьому ринку консалтингових послуг протягом останніх десятиріч конкуренція стає

все більш жорсткою, а оцінка наданої послуги споживачем залишається комплексною, тобто має місце високий рівень ринкової невизначеності. Тому у сучасній маркетинговій науці і ринковій практиці виникає необхідність методичної конкретизації особливостей консалтингової діяльності у темпоральному й варіативному маркетинговому середовищі. У цьому контексті науковими питаннями, що потребують додаткового вивчення є поглиблення теоретико-методологічних засад розуміння сутності консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг, розширення визначення консалтингу, індивідуального маркетингу у взаємозв'язку із креативністю у сучасній науковій маркетинговій теорії. Також потребує науково-методичного уточнення окреслення низки детермінант організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг.

**Метою статті** є удосконалення теоретико-методичних засад консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В ході огляду сучасної наукової літератури визначаємо, що, незважаючи на різноманітність та велику кількість наукових публікацій, й досі є значна кількість спірних моментів у консалтингу. Так, навіть вітчизняні науковці в своїх працях роблять слабкий акцент на український ринок консалтингових послуг, спираючись на зарубіжний досвід. Тому маркетинговий консалтинг можна вважати інструментом сучасної ринкової капіталізації та посилення експансії торгових марок, брендів.

Крім того, якщо мова йде про консалтинг в контексті загальноекономічному, то більшість науково-практичних праць і досліджень публікуються на тему виробничого чи управлінського консалтингу. Тобто, тема змісту і структури організації маркетингового консалтингу в комплексі сервісу на сьогодні є не до кінця розкритою.

Формування інституту консалтингу розпочалось в 19 ст. і процес інституціоналізації консалтингу як окремого напрямку економічної науки завдячує становленню і розвитку теорії і практики менеджменту [7]. Відмітимо, що протягом останнього часу ринково рентабельним є надання консультацій у суспільній, державній сферах та надання послуг з public relations, які у 1990-х роках принесли значні суми прибутків таким консалтинговим компаніям, як Andersent Consulting і Coopers & Lybrand

[7]. Репрезентативні визначення поняття консалтингу, індивідуального маркетингу у взаємозв'язку із креативністю наведені в табл. 1.

*Таблиця 1 – Порівняння теоретико-методологічних засад визначення консалтингу, індивідуального маркетингу у взаємозв'язку із креативністю у сучасній науковій маркетинговій теорії*

Наукове трактування	Визначення сутності понять «консалтинг», «креативність»	Автори концепцій
1. Поліактивне інтелектуальне	Консалтинг як інтелектуальна домінанта діяльності у полідетермінантній сфері, у якій відбувається широке залучення комплексу інновацій, спрямованих на розв'язання проблем клієнтів [9]	О. О. Охріменко, А. Д. Кухарчук
2. Інноваційно-компетентне	«Креативність – це здатність компетентного, творчо мислячого, мотивованого працівника до генерації оригінальних, продуктивних, вільно поширюваних і суспільно корисних ідей у вигляді інновацій» [10, с. 9]	Д. Г. Лук'яненко, О. С. Дорошенко, Т. О. Галахова та ін.
3. Дорадче	Консалтинг – це професійні управлінські поради, спрямовані на удосконалення сумісних з клієнтами рішень у сфері організації і управління підприємствами [11]	А. П. Посадський, С. В. Хайниш
4. Організаційно-змінне	Консалтинг як організаційні зміни під час ефективної комунікаційної взаємодії між консультантом і персоналом підприємства [6]	А. М. Блюмін
5. Інтерактивно-індивідуальне	Спрямування індивідуального потоку маркетингових цінностей на основі інтерактивних маркетингових комунікацій до цільових споживачів з урахуванням сформованої інформаційної бази даних для повного задоволення специфічних потреб [12, с. 49, 50]	І. Решетнікова, Ю. Єременко

*Джерело: [5; 6; 9; 10, с. 9; 11; 12, с. 49, 50]*

В Україні консалтинг вперше з'явився на початку 1990-х років із відкриттям представництв зарубіжних аудиторських компаній, які вийшли на ринок України або супроводжуючи своїх сталих клієнтів, або

як реалізатори і оператори проектів технічної допомоги, фінансованих міжнародними урядовими і позаурядовими організаціями.

Критично порівнюючи між собою такі наукові визначення маркетингового консалтингу у взаємозв'язку із креативністю у сучасній науковій маркетинговій теорії, нами сформульоване власне трактування дефініції цього поняття. Маркетинговий консалтинг є інтелектуально обґрунтований, інноваційний процес аналізу й передачі знань від консультанта споживачу-клієнту на базі застосування інтерактивних комунікацій й індивідуального маркетингу з метою сприяння вирішенню завдань клієнта у полідетермінантній сфері. В цьому контексті консультантом є працівник, фахівець, який здійснює вказаний процес консультування в індивідуальній формі чи у колективі фірми.

Олександр Зозульов досліджуючи прикладне застосування маркетингу у діяльності підприємств, доцільно виокремлює корпоративну модель організації ділових операцій на базі ланцюга створення вартості М. Портера та мережеву модель бізнес-взаємодії, що функціонує завдяки синергетичному механізму генерування маркетингових цінностей. Зазначається при моделюванні ланцюга створення вартості про певний центризм бізнес-процесів чи функцій, коли ядро компетенцій компанії формується у просторі комплексного застосування інструментів інсоурсінгу та аутсоурсінгу, з урахуванням наявної інфраструктури компанії, особливостей внутрішньої і зовнішньої логістики [8, с. 65, 66].

Науковець наголошує на доцільності системної інтеграції маркетингових стратегічних інструментів економічних агентів в межах інноваційних міжорганізаційних утворень, окреслюючи сутнісне наповнення системно-інтегрованої корпоративної маркетингової стратегії підприємства [8, с. 67]. На наш погляд, пошук детермінант організації маркетингового консалтингу має передбачати аналізування специфіки маркетингової взаємодії в межах міжорганізаційного об'єднання партнерських підприємств, коли має формуватися специфіка консультування, що урахувуватиме синергетичні засади маркетингової взаємодії в межах інноваційних кластерів підприємств.

Ринок консалтингових послуг функціонує у системі маркетингу та є чітко сегментований, тому конкуренція між економічними агентами, що пропонують консалтингові продукти, передусім відбувається в межах

вибраного сегмента. Аналізування тенденцій розвитку консалтингового бізнесу засвідчує, що невеликі консультаційні фірми майже не суперничають із провідними компаніями у цій сфері. Такі вагомні компанії ефективно здійснюють фінансовий менеджмент, маркетинг, управління персоналом, зовнішньоекономічну діяльність, досягаючи конкурентних переваг у маркетинговій боротьбі за клієнтські потоки [7; 9].

Ірина Решетнікова, Юлія Єременко слушно наголошують на змінах у сутності маркетинг-міксу, пропонуючи базову модель комплексу індивідуального маркетингу «4Р». Науковці акцентують на розширенні асортименту, залученні споживачів до взаємодії під час інноваційного циклу товарів і послуг, формування індивідуального комплексу маркетингових комунікацій, визначення індивідуальних цін відповідно структури й атрибутів товарів, досягнення індивідуальних параметрів дистрибуції [12, с. 50]. Ми вважаємо, що надання консультаційних послуг має відбуватися виключно на засадах концепції індивідуального маркетингу, коли вектор ресурсно-інформаційного потоку, що спрямовується до клієнтів є максимально наближений до їх ціннісних й економічних запитів.

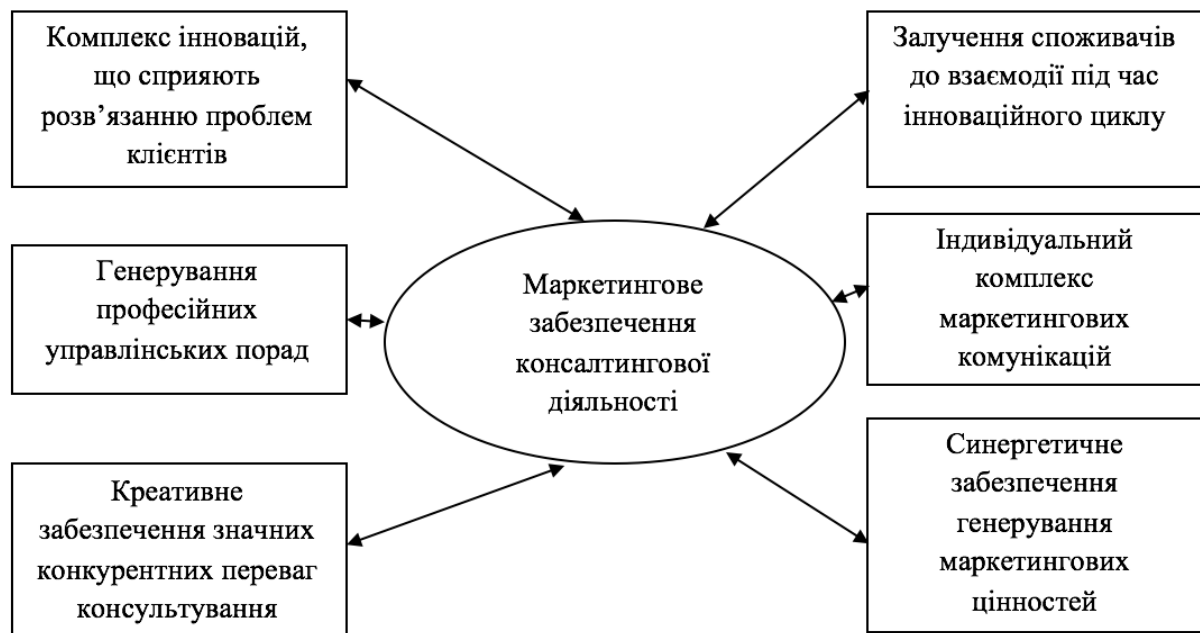
Провідні маркетологи, які проводять дослідження у сфері маркетингу послуг, виокремлюють такі відмінності функціонування ринку консультаційних послуг в системі організації сучасного інноваційного й інтерактивного маркетингу:

- нематеріальний характер пропонованого сервісного асортименту у сфері консалтингу;
- значний ступінь невизначеності кількісних і якісних характеристик послуг із консультування;
- наявність істотного часового інтервалу між моментами покупки пропонованих консалтингових послуг і досягненням споживачем бажаного маркетингового ефекту;
- значна часова залежність фактично отриманих маркетингового, економічного, соціального ефектів від низки компетенцій і знань безпосередніх користувачів та надавачів консультаційної послуги (фахівців з консалтингу);
- обмежений характер застосування інструментів і маркетингових процедур, пов'язаних із централізованим регулюванням ринку [3; 5; 6; 7].



З урахуванням цих встановлених відмінностей та уточненої етимології поняття «маркетинговий консалтинг» формуємо низку взаємопов'язаних детермінант організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг, рис. 1.

Як видно з рис. 1 основними детермінантами організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг виступають передусім комплекс інновацій, що сприяють розв'язанню проблем клієнтів. Такі інновації стосуються як професійних моментів, основні положення щодо яких консультуються. Також низка інновацій охоплює системне запровадження віртуальних технологій і інструментів у сфері спілкування консультантів із замовниками-клієнтами.



*Рис. 1. Детермінанти організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг*

*Джерело: розроблено авторами на основі [2; 5; 7; 8; 12]*

Доцільним є удосконалення процедур генерування професійних управлінських порад, які регулярно надаються консультантами. Вагомою детермінантою є дотримання креативності у ході забезпечення значних конкурентних переваг консультування. Саме креативність дозволяє генерувати нові знання та виходи на більш якісний рівень надання консультаційних послуг.

Безперечно, соціальна відповідальність та етично обґрунтована відкритість опосередковує залучення споживачів до взаємодії з консалтинговою агенцією під час інноваційного циклу. У такій спосіб ураховуються побажання та запити споживачів відносно змісту і

структури маркетингового консалтингу. Сучасна тенденція урізноманітнення сервісної пропозиції потребує постійного впровадження індивідуального комплексу маркетингових комунікацій. Такі сучасні інноваційні комунікації мають роз'яснювати споживачам особливості асортименту та обслуговування під час надання консультаційних послуг.

Сучасні технології партнерської бізнес-взаємодії в межах інноваційних кластерів приводять до синергетичного забезпечення генерування маркетингових цінностей, коли така детермінанта посвідчує очікувану економічну ефективність від маркетингового забезпечення консалтингової діяльності.

Серед іноземних консультаційних фірм, що успішно позиціонують маркетингову діяльність, слід виокремити провідних глобальних представників у сфері консультування: філії відомих зарубіжних консультаційних фірм в Україні та спільні консультаційні організації Price Water House Coopers (PwC), Arthur Andersen, Ernst & Young, KPMG, Deloitte & Touche, Tomatsu International та ін. [1; 4]. Ці економічні агенти у сфері маркетингового консалтингу співпрацюють зі своїми міжнародними клієнтами, стейкхолдерами, партнерами. При цьому вони організовують маркетингову бізнес-взаємодію лише з деякими українськими підприємствами, позитивний фінансовий стан яких та високий рівень конкурентоспроможності дозволяють їм користуватися високоякісними послугами зарубіжних консультантів.

Відмітимо, що провідні фірми в аналізованій сфері, зокрема Andersen Consulting, яка проявляє роль регулярного рекламодавця журналу The Economist, все у більшому ступені використовують сучасні комунікаційні засоби непрямой реклами. Так, Andersen Consulting виступав спонсором міжнародного турніру з гольфу. Стосовно McKinsey, то ця компанія проводить дослідницькі роботи, присвячені досягненню аспектів збільшення та глобалізації бізнес-активності [6; 7; 9]. Доброю практикою є проведення внутрішньофірмових інтелектуальних олімпіад у цій компанії.

На цих олімпіадах конкурують учасники корпоративних команд, які удосконалюють свої знання, навички і компетенції у сфері вирішення складних управлінських завдань. Відмітимо, що подібне піклування про підвищення якості консультаційної послуги дозволяє витримувати тиск

конкурентної боротьби на консалтинговому ринку. При цьому інтелектуальне лідерство консультативного продукту забезпечується його фірмовою приналежністю та відповідною організацією інтегрованих комунікацій [6; 7; 9].

Безперечно, така інтеграція складових маркетингових комунікацій має узгоджувати та спільно застосовувати комплекс методів маркетингового просування консалтингового продукту, таких як:

- рекомендації та інформаційні позитивні відомості від клієнтів стосовно доцільності користування послугами саме окреслених консалтингових фірм;

- низка професіональних публікацій у монографіях, статтях та інформаційних бюлетенях, застосування відомостей з довідкових та навчальних посібників, методичних рекомендацій, що дозволяє потенційним клієнтам бути інформаційно обізнаними про консалтингові послуги, які пропонують клієнтам консультанти. Це дає змогу консалтинговим агенціям вирішувати спектр складних й актуальних управлінських проблем;

- організація та активна участь в міжнародних та Всеукраїнських науково-практичних семінарах, тренінгах, конференціях та круглих столах;

- постійна участь консультантів у діяльності галузевих асоціацій, добровільних товариств, добродійних організацій;

- підтримання вільних комунікацій із громадськими організаціями, суспільними суб'єктами, що сприяє суспільному визнанню маркетингової діяльності консультативних компаній. При цьому у практиці роботи доцільно застосовувати концепцію соціально-етичного маркетингу, що сприяє підвищенню вартості маркетингових цінностей, що спрямовуються до цільових груп споживачів [2; 3; 5; 7].

Відмітимо, що на ринку консалтингових послуг України серед вітчизняних консультативних фірм не спостерігається значної активності. Через це економічні і соціальні агенти обізнані в недостатньому ступені про діяльність таких консалтингових компаній. Окрім того, підприємства малого та середнього бізнесу є добре поінформованими про діяльність провідних консалтингових компаній світу, проте через велику вартість їх послуг їм є складно скористатися їх послугами.

Також доцільно відзначити недостатню чіткість сприйняття у свідомості потенційних споживачів консалтингових послуг вітчизняних консультантів. У цьому контексті сприяє збільшенню поінформованості про сервісний спектр консультаційних компаній ефективно організований комплекс маркетингових комунікацій, що має формуватися на інтеграційних засадах. Сприяє покращенню іміджу і репутації консалтингових компаній їх об'єднання у професійні асоціації, такі як Українська асоціація маркетингу, Українська асоціація менеджмент-консультантів та ін.

На основі аналізування теоретичного змісту і структури поняття маркетингового консалтингу можна виокремити такі ключові споживчо-інформаційні аспекти організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг:

- доцільність посилення потоку інтегрованих маркетингових комунікацій до цільових аудиторій сектору B2B, в яких рішення про ухвалення замовлення ухвалюється у вузькому колі співпрацівників-професіоналів, що враховує властивість невідчутності консультаційної послуги;

- постійне удосконалення унікальних знань і компетенцій консультантів, що використовує переваги атрибуту невіддільності консультаційної послуги від її джерела;

- значний ступінь щільності у ділових взаємовідносинах між споживачем і постачальником послуг, коли консультант може за певних припущень визначатися як частина колективу компанії, що поділяє її цінності й установки. Тому доцільно розвивати індивідуальні складові комплексу маркетингу консалтингової послуги, досліджувати реалізацію соціальних функцій консалтингового бізнесу у маркетинговому середовищі, що дає змогу більш чітко виокремлювати конкурентні переваги споживачам;

- маркетинговий консалтинг ефективно організовується на засадах економічної, управлінської, політичної та емоційної незалежності від підприємства-замовника з одночасною інтенсивною співпрацею з органами державної влади, коли активно застосовується маркетинг в державному управлінні;

- слабкий прояв впливу сезонності, забезпечення вагомих гарантій конфіденційності, значна прихильність споживачів до консультанта, що

сприяє посиленню обізнаності споживачів про торгівельну марку та цінності бренду.

**Висновки.** У статті удосконалено теоретико-методичні засади консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг. Проведено порівняння теоретико-методологічних засад визначення консалтингу, індивідуального маркетингу у взаємозв'язку із креативністю у сучасній науковій маркетинговій теорії. У наслідок чого сформульоване власне трактування дефініції поняття «маркетинговий консалтинг». Визначено відмінності функціонування ринку консультаційних послуг в системі організації сучасного інноваційного й інтерактивного маркетингу.

Запропоновано детермінанти організації консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг. Висвітлено інтегративний комплекс методів маркетингового просування консалтингового продукту. Визначено низку особливостей організації консалтингової діяльності в маркетинговій системі вітчизняної сфери послуг та окреслено ключові аспекти, що впливають на формування напрямку маркетингової стратегії консалтингових компаній та вибір основних інструментів маркетингового позиціонування сервісної пропозиції у сфері позиціонування.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямку варто вважати розробку й удосконалення методів, процедур і механізмів планування та організації інтерактивної, віртуальної консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ernst & Young Україна. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/ua/uk/home>.
2. Kasian Y. Serhii Logistyka dystrybucji i koordynacja działalności marketingowej przedsiębiorstw Polski i Ukrainy na rynkach energetycznych. Розділ 1. / Serhii Y. Kasian, Radosław Dziuba. Управління енергозберігаючими технологіями в Україні та світі: методологія та практика: Колективна монографія / за заг. ред. д-ра фіз.-мат. наук, професора С. О. Смирнова. – Дніпро : ДНУ імені Олеся Гончара, ТОВ «Акцент ПП», 2017. – С. 7–22 (196 с.)
3. Krykavskyy Yevhen Integration of Marketing Communications and Logistics Distribution of High-Tech Enterprises on the Basis of Innovative Knowledge Generation : Chapter VIII. Editors: Figurska Irena, Ellena Shevtsova, Sokół Aneta : Modern Processes of Economic

- Development - Economics and Law / Yevhen Krykavskyy, Serhii Kasian. – Germany, Aachen : Shaker Verlag Publishing, November 2017. – P. 89–105 (128 p.).
4. PwC Україна. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk.html>.
  5. Szostek Dawid Badania opinii pracowników w zarządzaniu organizacją opartą na satysfakcji i lojalności jej interesariuszy / Dawid Szostek. Zarządzanie organizacjami w gospodarce opartej na wiedzy. Kluczowe relacje organizacji w gospodarce opartej na wiedzy. – praca zbiorowa pod red. Bohdana Godziszewskiego. – Toruń : Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, 2008. – P. 367–380.
  6. Блюмін А. М. Інформаційний консалтинг: Теорія и практика консультування: підручник для бакалаврів / А. М. Блюмін. – М. : Видавничо-торгівельна корпорація «Дашков і К», 2013. – 364 с.
  7. Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2000. – 228 с.
  8. Зозульов Олександр Формування концепції ведення бізнесу на маркетингових засадах: сьогодні та майбутнє / Олександр Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2017. – №5-6 (104-105). – С. 64–72.
  9. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 184 с.
  10. Парадигма креативного менеджменту в глобальній економіці : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, О. С. Дорошенко, Т. О. Галахова та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2016. – 231 с.
  11. Посадський А. П., Хайниш С. В. Консультаційні послуги в Росії: практичний посібник для менеджерів та підприємців. – М. : Фінстатінформ, 1995. – 176 с.
  12. Решетнікова Ірина. Використання Інтернет-технологій в маркетингу підприємств сфери послуг / Ірина Решетнікова, Юлія Єременко // Маркетинг в Україні. – 2014. – №5 (86). – С. 47–57.

УДК 330.332.5-047.44

**FEATURES OF VALUATION OF STARTUP COMPANIES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.163.60

**Sivitska Y.***Consulting company "Forex", Poltava*

The purpose of the article is to determine which of the methods of valuation are the most suitable for objective assessment of startups – newly created enterprises with no operating history and profits. The method of critical analysis of scientific and methodological literature is used. The methods of valuation of startup companies offered by well-known experts in the field of business valuation are summarized and systematized. Valuing startup companies an appraiser should search for alternative methods of valuation. Given the fact that there is no perfect valuation methodology of a startup company, we can suggest that an appraiser should use different methods of valuation (or a combination of them) to arrive at the right conclusion. Using several methods of valuation of startups you can come to the average value which may be closer to reality because all the alternative startup valuation methods are based on predictions and probabilities. To assess the value of a startup company that do not yet have profits, it is the most appropriate to use such methods as: the Berkus Method, Risk Factor Summation Method, Scorecard Valuation Method (Bill Payne Method), First Chicago Method, Venture Capital Method. When a company gives a stable profit it is more correct to use traditional methods of business valuation. The article substantiates the inexpediency of classical methodological approaches and methods for assessing the value of startup companies. A generalization of classical and new methodological approaches and methods of business valuation for startup companies is conducted. The prospects of further studies are determined: searching of the most acceptable methods of estimation of value of startup companies depending on the stage of the life cycle of a company and a sector in which it operates.

**Keywords:** startups, business valuation, efficiency of investments, pre-money valuation, post-money valuation, valuation of startups.

UDC 330.332.5-047.44

**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ КОМПАНІЙ СТАРТАПІВ****Сівіцька Ю.О.***ТОВ «Консалтінгова компанія «Форекс», м. Полтава*

Разом з виникненням нових форм підприємницької діяльності постають нові проблемні питання стосовно того як оцінювати вартість таких компаній, коли традиційні методологічні підходи і методи не дають об'єктивної оцінки ефективності інвестицій в стартапи. Дані новостворені підприємства не генерують прибутку на початку своєї діяльності, але згодом прибутки від них сягають величин неможливих для стабільного традиційного бізнесу. Оцінюючи стартап, необхідно брати до уваги не поточний фінансовий стан проекту, а його

майбутній стан з урахуванням ризиків, притаманних даному проекту. З огляду на той факт, що не існує ідеальної оціночної методології для компаній стартапів, ми пропонуємо оцінювачу використовувати різні методи оцінки (або їх комбінування), щоб прийти до правильного висновку. Застосовуючи декілька методів оцінки вартості компанії стартапу ви можете прийти до середньоарифметичної вартості, яка може бути ближче до реальної, оскільки усі альтернативні методи оцінки вартості стартапів ґрунтуються на передбаченнях та ймовірностях. Стаття висвітлює, узагальнює та систематизує методи оцінки підприємств стартапів, що пропонуються відомими спеціалістами в галузі оцінки вартості бізнесу.

**Ключові слова:** стартапи, оцінка бізнесу, ефективність інвестицій, доінвестиційна оцінка, післяінвестиційна оцінка, оцінка вартості компаній стартапів.

Urgency of the problem Together with the appearance of new forms of entrepreneurship, the issues arise such as: how to assess these newly created enterprises, which do not generate profits in the beginning of their activity, but subsequently their profits reach the values impossible for a stable traditional business. This problem is extremely urgent as classical methodological approaches and methods of assessing the value of companies do not give an objective result in relation to startups. The search for new and most appropriate methods for assessing the value of a newly emerged company, assessing the effectiveness of investments, pre-money valuation and post-money valuation are issues that an appraiser faces during the valuation process. While evaluating a startup, it is necessary to take into account not the current financial status of the project, but its future status, considering all the risks inherent in this project. The article highlights the experience of how to consider all these factors correctly.

Analysis of recent reviews and publications Scientists Damodaran Aswath, Stephen R. Poland, Rubinstein Mark, Alex Wilmerding and others researched methods and methodological approaches to startups valuation, efficiency of investments, but the issue of startups valuation is still not sufficiently studied. That has caused us to continue researching this matter.

The purpose of the article is to determine which of the methods of valuation are the most suitable for objective assessment of startups.

The method of critical analysis of scientific and methodological literature is used and the materials of researches executed by leading scientists in the field of business valuation in 1993-2017 are summarized.

Presentation of the main results of the study. A startup company is an entrepreneurial venture which is typically a newly emerged, fast-growing business that aims to meet a marketplace need by developing a



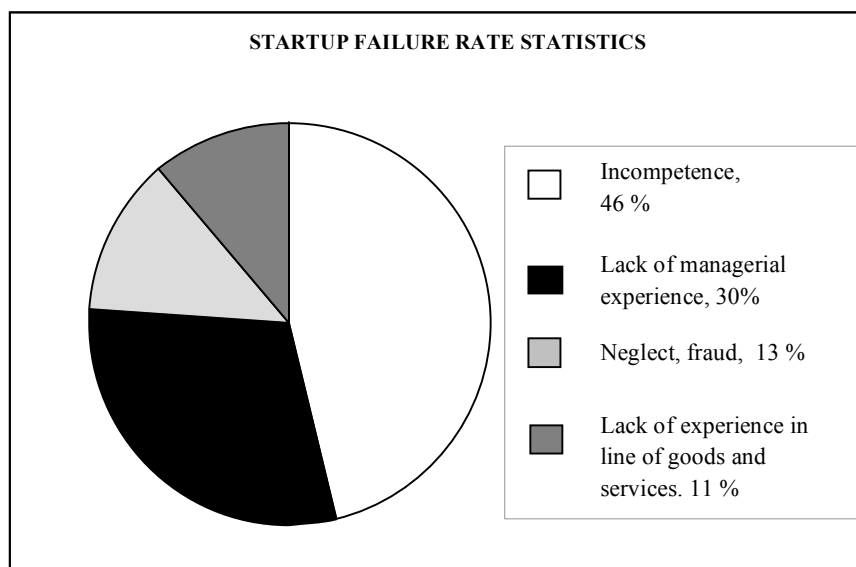
viable business model around an innovative product, service, process or a platform. A startup is usually a company designed to effectively develop and validate a scalable business model [19, 18].

Startups have high rates of failure, but the minority of successes include companies that have become large and influential [8].

A bit more than 50 percent of small businesses fail in the first four years (according to the data of The U.S. Bureau of Labor Statistics ) [22].

Leading causes of small business failure (Figure 1):

- incompetence: 46 percent;
- unbalanced experience or lack of managerial experience: 30 percent;
- catchall category (includes neglect, fraud, and disaster): 13 percent;
- lack of experiences in line of goods or services: 11 percent [13].



*Figure 1. Startup failure rate statistics*

*Source: [13]*

Characteristics of young companies. Young companies are diverse, but they share some common characteristics.

1. No history: At the risk of stating the obvious, young companies have very limited histories. Many of them have only one or two years of data available on operations and financing and some have financials for only a portion of a year, for instance.

2. Small or no revenues, operating losses: The limited history that is available for young companies is rendered even less useful by the fact that there is little operating detail in them. Revenues are small or non-existent for idea companies and the expenses often are associated with getting the business established, rather than generating revenues. In combination, they result in significant operating losses.

3. Dependent on private equity: While there are a few exceptions, young businesses are dependent upon equity from private sources, rather than public markets. At the earlier stages, the equity is provided almost entirely by the founder (and friends and family).

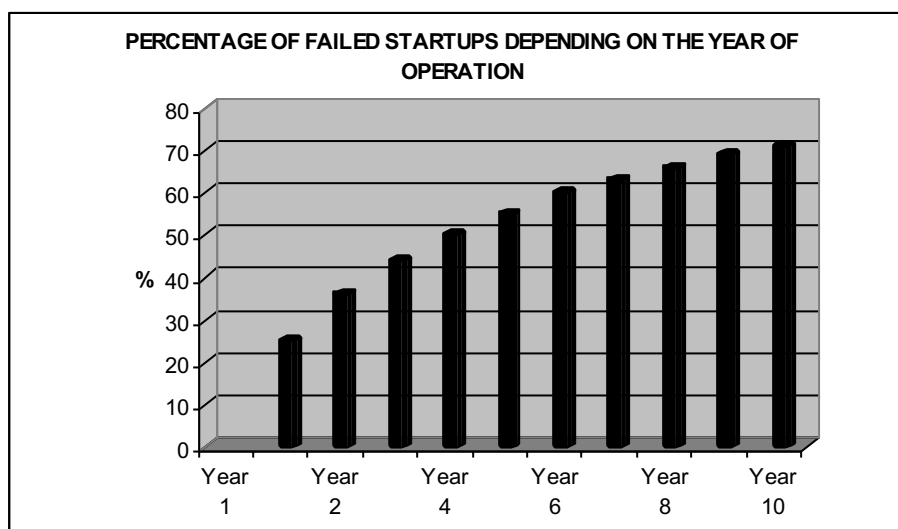
As the promise of future success increases, and with it the need for more capital, venture capitalists become a source of equity capital, in return for a share of the ownership in the firm.

4. Many don't survive: Most young companies don't survive the test of commercial success and fail. There are several studies that back up this statement, though they vary in the failure rates that they find.

5. Multiple claims on equity: The repeated forays made by young companies to raise equity does expose equity investors, who invested earlier in the process, to the possibility that their value can be reduced by deals offered to subsequent equity investors. To protect their interests, equity investors in young companies often demand and get protection against this eventuality in the form of first claims on cash flows from operations and in liquidation and with control or veto rights, allowing them to have a say in the firm's actions. As a result, different equity claims in a young company can vary on many dimensions that can affect their value.

6. Investments are illiquid: Since equity investments in young firms tend to be privately held and in non-standardized units, they are also much more illiquid than investments in their publicly traded counterparts [5].

The Statistic Brain Research Institute compiled a statistics on startups survival (Figure 2)



*Figure 2. Percentage of failed startups depending on the year of operation*

*Source: [21]*

When an early stage investor is trying to decide if they should make an investment into a startup he will guess what the likely exit size will be for that startup of a type, and in a specific industry. If a business owner has used methods to show their startup is worth a high amount that investor is likely to invest more into the company. Using these methods or frameworks is also important because startup companies lack reliable past performance and predictable future performance that most established businesses use to estimate their value so having a way to guess a valuation is useful, even if it is all guesswork and predictions [20].

When valuing a business, we generally draw on three sources of information:

- The firm's current financial statement.

How much did the firm sell? How much did it earn?

- The firm's financial history, usually summarized in its financial statements.

How fast have the firm's revenues and earnings grown over time? What can we learn about cost structure and profitability from these trends?

Susceptibility to macroeconomic factors (recessions and cyclical firms)

- The industry and comparable firm data.

What happens to firms as they mature? (Margins.. Revenue growth... Reinvestment needs... Risk).

Valuation becomes more difficult as we move away from the standard script: money making manufacturing companies with long histories. When valuation becomes more difficult, you will be tempted to abandon first principles in valuation and told that discounted cash flow (and intrinsic) valuation don't work for "these" companies. Instead, you will be asked to look at alternate metrics and models to price these companies.

The architecture of conventional valuation is strong enough to allow us to value any company, but it does require us to be flexible (in our approaches and use of models) and creative (in making estimates and dealing with uncertainty) [4].

*Pre-money and post-money valuation.* Pre-money and post-money are frequently used terms to describe the valuation of a company when raising capital. The pre-money valuation of a company is simply the value of the company before an equity investment is made. The post-money valuation is the pre-money valuation plus the equity investment.

Although it might seem like a quick equation, the difference of pre-money and post-money valuations can prove critical as a business scales and receives new investors [7]. There are no scientific methodologies for establishing a valuation for early stage ventures. Better practice dictates that we use multiple methods for estimating the valuation for investment purposes, then based on those results choose a final pre-money valuation (by averaging multiple methods, perhaps after eliminating outliers) [15].

*The Berkus Method.* The Berkus Method was developed in the 1990's.

No matter the region, product or industry, investors must reduce risk as much as possible. It's important for you, the entrepreneur, to consider suggestions and methods to value your early stage startup without existing revenue. The method should allow for higher maximum value on elements not listed in the matrix. The matrix should be able to be easily modified to respond to altered circumstances or conditions.

The Berkus Method uses both qualitative and quantitative factors to calculate a valuation based on five elements:

- Sound Idea (basic value)
- Prototype (reduces technology risk)
- Quality Management Team (reduces execution risk)
- Strategic Relationships (reduces market risk)
- Product Rollout or Sales (reduces production risk)

“The original matrix is too restrictive, and should be a suggestion rather than a rigid form.”—Dave Berkus.

How to estimate the value of your startup before raising investment from the investors is paramount. It's also important to understand your investor's interest such as the size of the exit they are striving for. There is no universal truth when it comes to valuations—be flexible.

The Berkus Method will not be relevant once your startup starts generating revenue, but it can certainly provide a simple approach to determining your value while in negotiations with investors.

*Risk Factor Summation Method.* The Risk Factor Summation Method has a bit more quantitative workings on specific risk factors, which brings further risk management and governance consideration into the pre-money valuation. Like the Scorecard Valuation Method, we need to start with the average industry pre-money valuation.

A list of risks associated with the startup and it's industry:

- Management risk
- Stage of the business
- Legislation/Political risk
- Manufacturing risk (or supply chain risk)
- Sales and marketing risk
- Funding/capital raising risk
- Competition risk
- Technology risk
- Litigation risk
- International risk
- Reputation risk
- Exit value risk [11].

*Scorecard Valuation Method* (Bill Payne Method). Key to the Scorecard Method is a good understanding of the average (and range) of pre-money valuation of pre-revenue companies in a region. With this data in hand, the Scorecard Method gives subjective techniques to adjust the valuation of a target company for seed and startup rounds of investment [16].

This method considering the following criteria:

- Strength of the Management Team: 0-30%
- Size of the Opportunity: 0-25%
- Product/Technology: 0-15%
- Competitive Environment: 0-10%
- Marketing/Sales Channels/Partnerships: 0-10%
- Need for Additional Investment: 0 – 5%
- Other factors: 0 – 5%

The actual valuation worksheet is extensive, but here we get the general idea of how to weight the pre-revenue startup. As we see, “Strength of the Management Team” is and will always be the most important factor in valuing a startup [12].

*First Chicago Method*. This method, named after the First Chicago Bank, is based on probabilities with three scenarios: worst case, a normal case and best case. It is a post-revenue method since you need financial information including revenues, earnings, cashflows, exit-horizon etc.

This model combines elements of market oriented and fundamental analytical methods. It is mainly used in valuation of dynamic growth

companies. Each valuation is made with the DCF Method and add a percentage reflecting the probability of each scenario to happen [2].

*Venture Capital Method.* The Venture Capital Method (VC Method) was first described by Professor Bill Sahlman at Harvard Business School in 1987 in a case study and has been revised since. It is one of the useful methods for establishing the pre-money valuation of pre-revenue startup ventures [17].

The venture capital method reflects the process of investors, where they are looking for an exit within 3 to 7 years. First an expected exit price for the investment is estimated. From there, one calculates back to the post-money valuation today taking into account the time and the risk the investors takes.

The return on investment can be estimated by determining what return an investor could expect from that investment with the specific level of risk attached. The Venture Capital method is an often used in valuations of pre-revenue companies where it is easier to estimate a potential exit value once certain milestones are reached [11]. To choose a correct method for assessing value of a startup company you need to know on what stage of a lifecycle your company in now. These are the main stages (Figure 3):

#### THE MAIN STAGES OF A LIFECYCLE OF STARTUPS

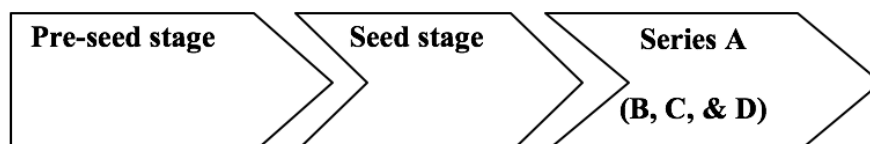


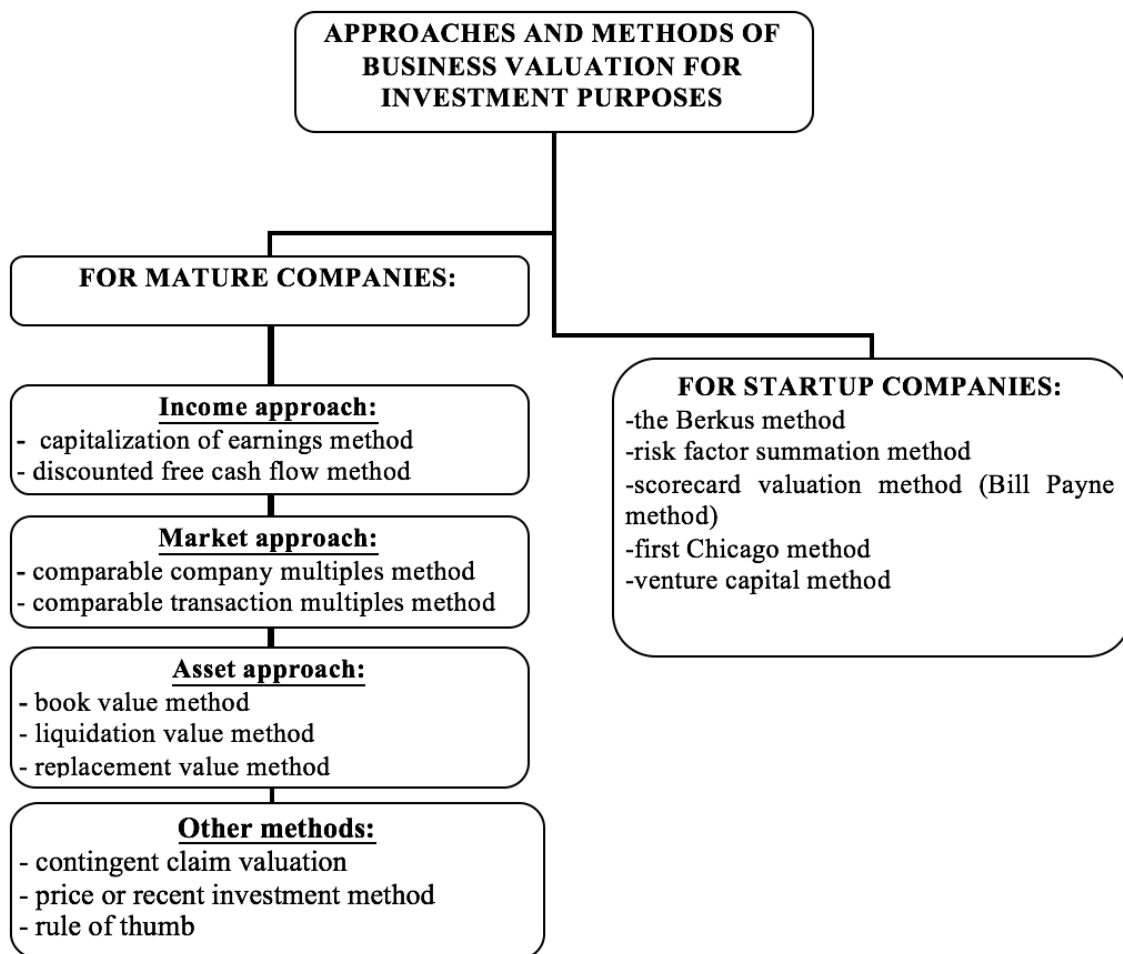
Figure 3. The main stages of a lifecycle of startups  
Source: [10]

*Pre-seed stage.* A pre-Seed funding round is for early stage product development of a minimum viable product (MVP). Funding of a startup at this level is to maximise its future fundraising opportunities through testing, having an effective core team and building beyond a prototype. Funding for Pre-Seed business normally comes from the 3F's (Friends, Family and Fans!). The amount of money is usually relatively small because the business is still in the idea or conceptual stage.

*Seed stage.* Startups at this level have already validated their value proposition. They have monthly revenue which is consistent, constant and the business is growing month on month. The startup needs its next level of funding

to find true product/market fit, scale, grow and become a competitor in the current market place.

*Series A, B, C & D stages.* Financing tends to occur when the startup is generating strong revenue from its business model, but rarely will the business be generating net profits at this point. Most investors will be venture capital funds or angel investors who are willing to accept the high levels of risk found in these early-stage company investments. This round is to scale a product/market fit nationally and potentially internationally [10]. According to the materials of this study mentioned above, we can suggest that to get the most objective and realistic value of a startup company we should take into account the stage of development of the company which we are assessing. In Figure 4 we propose generalized classification of approaches and methods of business valuation for investment purposes on the basis of analysis of scientific literature and articles written by leading experts of investment industry.



**Figure 4.** Approaches and methods of business valuation for investment purposes  
 Source: [developed by an author]

**Conclusions.** Valuation of an early-stage startup company is an extremely complicated topic because you need to get the closest to the real value of a company with a very short operating history or with no history at all. Taking into account the above-mentioned materials we can conclude that traditional methodological approaches and methods of valuation often give a false result. They are difficult to apply because startups have a high risk of failure and those that survive produce profits the amount of which is difficult to predict. So, valuating startup companies we should search for alternative methods of valuation.

According to the materials mentioned above, we can suggest that to get the most objective and realistic value of a startup company we should take into account the stage of development of the company which we are assessing. To assess the value of newly created companies that do not yet have profits, it is the most appropriate to use such methods as: the Berkus Method, Risk Factor Summation Method, Scorecard Valuation Method (Bill Payne Method), First Chicago Method, Venture Capital Method. When a company gives a stable profit it is more correct to use traditional methods of business valuation.

Given the fact that there is no perfect valuation methodology of a startup company, we can suggest that an appraiser should use different methods of valuation (or a combination of them) to arrive at the right conclusion. Using several methods of valuation of startups you can come to the average value which may be closer to reality because all the alternative startup valuation methods are based on predictions and probabilities.

Taking into account the fact that business and entrepreneurship are constantly and dynamically changing, and along with them the business appraisal methodology is changing, it can be anticipated that such an important issue as assessing the cost of a newly created company will remain relevant as it has a number of open questions for further research.

#### REFERENCES:

1. Alford Harry, How Angel Investors Value Pre-Revenue Startups, (January 17, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://hackernoon.com/how-angel-investors-value-pre-revenue-startups-part-iii-8271405f0774>
2. Almanza Luis, Understanding Startup Valuation Methods (January, 30, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://medium.com/@lmalmanza/understanding-startup-valuation-methods-957d74881371>



3. Bragg Steven, Acquisition valuation methods (May, 4, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.accountingtools.com/articles/2017/5/4/acquisition-valuation-methods>
4. Damodaran Aswath, The Dark Side of Valuation: Valuing Old Tech, New Tech, and New Economy Companies (2001), FT Press. [Electronic resource]. - Mode of access: [https://books.google.com.ua/books?id=ddcjhQX9fX8C&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=ddcjhQX9fX8C&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
6. Damodaran Aswath, Valuing Young, Start-Up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges (June 12, 2009). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://ssrn.com/abstract=1418687> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1418687>
7. Financial modelling group, Comparable trading and financial valuation (2011). [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.finmodelling.com/tc-6/mode-newsletters/spage-news/detail-12/mc-301.html>
8. Fink Billy, Business Valuation: An Introduction to Pre/Post Money Valuation (March 13, 2015), Axial, [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.axial.net/forum/business-valuation-intro-pre-post-money-valuation>
9. Griffith Erin, Why startups fail, according to their founders, Fortune.com, (September 25, 2014).[Electronic resource]. - Mode of access: <http://fortune.com/2014/09/25/why-startups-fail-according-to-their-founders/>
10. Global Valuation Services, Valuation methods, (2018). [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.venturevaluation.com/en/methodology/valuation-methods>
11. Jeremy Liddle, Pre-Seed, Seed and Series A funding round means what exactly? (July, 27, 2016). [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.blog.capitalpitch.com/pre-seed-seed-and-series-a-means-what-exactly>
12. Kowlessar F. Astrid, The Berkus & Risk Factor Summation Pre-Money Valuation Methods Explained (December, 2 2016). [Electronic resource]. - Mode of access:<https://magazine.startus.cc/berkus-risk-factor-summation-pre-money-valuation-methods-explained/>
13. Kowlessar F. Astrid, The Scorecard Pre-Money Valuation Method For Pre-Revenue Startups Explained (September, 1, 2016). [Electronic resource]. - Mode of access: – <https://magazine.startus.cc/scorecard-pre-money-valuation-method-explained/>
14. Mansfield Matt, Startup statistics (November 1, 2016). [Electronic resource]. - Mode of access: – The Numbers You Need to Know, <https://smallbiztrends.com/2016/11/startup-statistics-small-business.html>
15. 14. Myers Wade, How to Calculate Pre-Money and Post-Money Valuations (March 13, 2015), Startup Financial model. [Electronic resource]. - Mode of access:

<https://www.startupfinancialmodel.com/startuptips/how-to-calculate-pre-money-and-post-money-valuations>

16. Payne Bill, Methods for valuation of seed stage startup companies, (May, 29, 2013). [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.angelcapitalassociation.org/blog/methods-for-valuation-of-seed-stage-startup-companies/>
17. Payne Bill, Scorecard valuation methodology, establishing the valuation of pre-revenue, startup companies (January, 2011). [Electronic resource]. - Mode of access: – <http://billpayne.com/wp-content/uploads/2011/01/Scorecard-Valuation-Methodology-Jan111.pdf>
18. Payne Bill, Valuations 101: The Venture Capital Method, (November 1, 2011).[Electronic resource]. – Mode of access: <http://blog.gust.com/startup-valuations-101-the-venture-capital-method/>
19. Riitta Katila, Eric L. Chen, and Henning Piezunka, "All the right moves: How entrepreneurial firms compete effectively, (7 June 2012). [Electronic resource]. - Mode of access: <http://web.stanford.edu/~rkatila/new/pdf/KatilaSEJ12.pdf>
20. Robehmed Natalie, What Is A Startup? (2012). [Electronic resource]. - Mode of access:
21. <https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/&refURL=&referrer=#544a2a9a4c63>
22. Toprani Neeta, Maher Alexandro, Oliner Liz, Startup valuation methods: everything you need to know (2018). [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.upcounsel.com/startup-valuation-methods>
23. The Statistic Brain Research Institute, Startup Business Failure rate by industry, (May 5, 2017). [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.statisticbrain.com/startup-failure-by-industry/>
24. The U.S. Bureau of Labor Statistics [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm>

УДК: 330.101.52 : 331.103

**ОКРЕМІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ СТАНУ  
ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ  
РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.175.61

**Шитікова Л.В., к.е.н.***Запорізький національний технічний університет*

Статтю присвячено актуальній проблемі ефективного управління трудовими ресурсами підприємства, дослідженню теоретичних підходів визначення основних показників оцінки стану застосування продуктивної праці. В роботі доведено, що основою підвищення ефективності і розвитку економіки є продуктивна праця. Запропонована методика вимірювання та оцінки динаміки визначення продуктивності праці на підприємствах з використанням статистичних методів дослідження. Для більш повного і дієвого аналізу продуктивності на підприємствах запропонована оцінка за методами: розраховуючи випуск валової продукції (дохід від реалізації) на одного працюючого на підприємстві та розрахунок на одну відпрацьовану людино-годину. Дослідження динаміки продуктивності праці і оцінку факторів впливу в цілому проведено за допомогою індексного аналізу. Проаналізована динаміка продуктивності праці, використання робочого часу та середньорічної кількості працівників. Запропоновано для виключення впливу нестабільності показників ефективного використання трудових ресурсів на погіршення інших економічних показників господарської діяльності підприємства вдосконалити умови досягнення високої продуктивності праці; активно використовувати постійний моніторинг факторів впливу, а також створення і втілення комплексу заходів, що забезпечують вирішення проблеми. З'ясовано, що вдало організована система управління персоналом створює базові установки для оперативного управління кадровим потенціалом, вирішує завдання виживання підприємства, сприяє його стійкості і розвитку.

**Ключові слова:** трудові ресурси, ефективне управління, зайнятість, продуктивність праці, підприємство, індекс, робочий час, ефективність.

UDC: 330.101.52 : 331.103

**SOME ASPECTS OF THE STATISTICAL ASSESSMENT OF THE  
INDICATORS OF EFFICIENT MANAGEMENT OF THE  
ENTERPRISE LABOR RESOURCES****Shtykova L., PhD in Economics***Zaporizhzhya National Technical University*

The article is devoted to the actual problem of effective management of the enterprise human resources; to the research of theoretical approaches to the definition of key indicators to the state assessment of productive labor use. It is proved that the basis for improving the efficiency and development of the economy is productive labor. The method of measuring and evaluating of the dynamics of the labor productivity definition

in enterprises using statistical methods is proposed. The effects of productivity changes on the enterprise indicators such as the production capacity use, the reduction of the production costs, profitability rise, etc are examined. Also in the article the reasons and factors determining the indicator level, the basic criterion of of the enterprise labor resources optimality are revealed and proved. The main stages of the development of statistical evaluation methods of the general indicators state of the economic entity labor productivity are observed. For the more complete and effective performance analysis at the enterprise assessment is proposed by such methods as: calculation of gross output (sales revenue) per employee and per one spent man-hour. Investigation of the labor productivity dynamics and assessment of the impact of factors is generally performed using index analysis. The labor productivity dynamics, the use of working time and the average number of employees are analyzed. It is proposed to exclude the impact of volatility indices of effective use of labor resources in the deterioration of other economic activity indicators of the enterprise to improve the conditions for the high productivity achievements; active use of continuous monitoring of the factors of influence, as well as the creation and implementation of the set of measures to ensure the solution. It is found that the successfully organized personnel management system creates the basic settings for the operational management of human resources, solves the problems of the company survival, contributes to its stability and development.

**Keywords:** human resources, good governance, employment, labor productivity, enterprise code, time, efficiency.

**Актуальність проблеми.** Функціонування сучасних підприємств в складних динамічних соціально-економічних умовах потребує вирішення актуальної проблеми, пов'язаної з формуванням відповідної системи управління трудовими ресурсами з метою підвищення продуктивності організації. Це обумовлює необхідність розробки перспективних підходів і методів, факторів впливу, визначення вимог і критеріїв щодо управління трудовими ресурсами, які безпосередньо пов'язані з результатами діяльності підприємства, що особливо актуально в умовах мінливої економічної ситуації. Все більшої актуальності набирає питання, пов'язане з розробкою та використанням сучасних підходів оцінки стану показників ефективного управління трудовим потенціалом суспільства, окремого підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розв'язання проблеми результативного господарювання, конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємств неможливо без вирішення проблеми оцінки показників ефективного управління трудовими ресурсами. Незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці управління, існує ряд проблем,

які залишаються предметом дискусій та обговорень вчених-економістів та практиків. Питання, що пов'язані з розвитком підходів та методів оцінки управління трудовими ресурсами викликають активний науковий інтерес у фахівців. Аналіз сучасних досліджень і публікацій дозволяє стверджувати, що обраній проблемі приділяють значну увагу вітчизняні і закордонні науковці: В.В. Вітвіцький [1,2], Н. Б. Кирич [3], А.В. Кудінова [4], О.В. Лавріненко [6], П. М. Макаренко [7], О.О. Мнишенко [8], І.М. Могілат [9], А. Пасека [10], А. Ревенко [11], А. Г. Семенов [12] та інші. Завдяки активному інтересу фахівців досліджувана проблема є широко дискутованою в даний час. Окремі детермінанти та закономірності в оцінці управління людськими ресурсами все ще залишаються недостатньо дослідженими, а отже, потребують подальшого узагальнення та ідентифікації в сучасних умовах господарювання.

**Мета статті** полягає у визначенні сучасних підходів до статистичної оцінки стану показників ефективного управління трудовими ресурсами підприємства з метою підвищення продуктивності праці та результативності господарювання підприємства.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах реформування економіки України центральним питанням кожного підприємства є ефективне управління. Сьогодні в країні відбуваються кардинальні зміни, які потребують всебічного аналізу і подальшого розвитку управління підприємством, а особливо трудовими ресурсами.

Процес оцінки ефективності використання трудових ресурсів є досить складним і багатоаспектним. Ступінь прогресу в управлінні підприємствами можна досліджувати через аналіз динаміки продуктивності праці, постійне підвищення якої є запорукою економічної стійкості підприємства. В сучасних умовах головною якісною ознакою ефективного управління є висока продуктивність праці, яка виступає інтегрованою оцінкою результативної взаємодії цілої низки елементів економічної системи, є критерієм стану і спроможності господарства.

Сучасне ефективне управління – багатогранний та складний процес, від якого залежить результативність господарювання, стабільність функціонування та перспективи подальшого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. На досліджуваних агропідприємствах

проглядається загальна тенденція до певного поліпшення економічного стану, прагнення ефективного використання наявних трудових ресурсів, що спостерігаємо при аналізі продуктивності праці. За результатами розрахунку продуктивності праці на агропідприємствах Запорізької області Василівського району сформовано табл.1.

*Таблиця 1 - Продуктивність праці працюючих на агропідприємствах Запорізької області Василівського району за 2014-2017рр.*

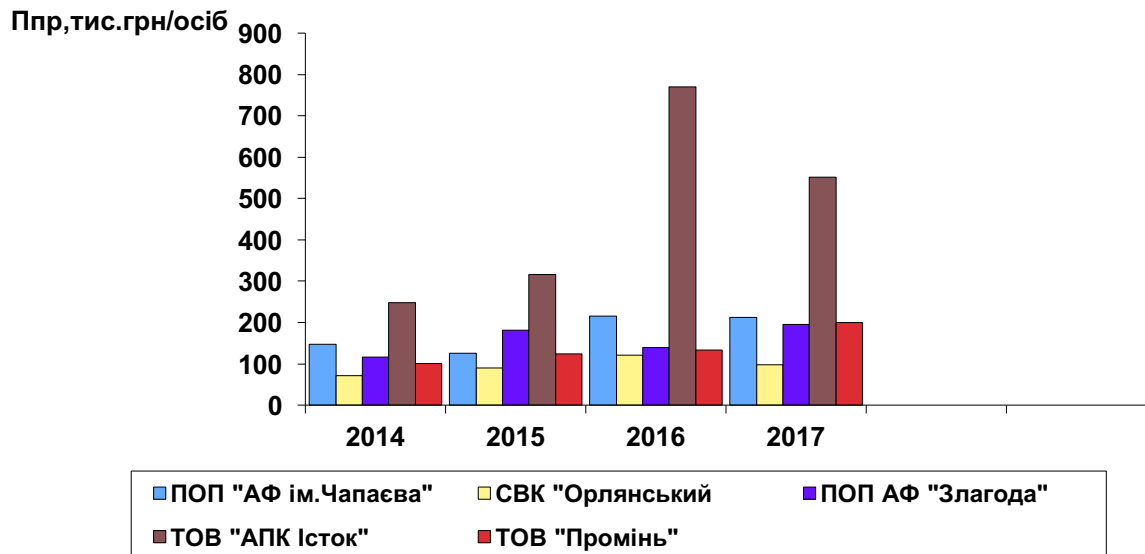
Назва господарства	2014р.		2015р.		2016р.		2017р.	
	сума, т.грн/ос.	відхилення, %	сума, т.грн/ос.	відхилення, %	сума, т.грн/ос.	відхилення, %	сума, т.грн/ос.	відхилення, %
ПОП "АФ ім. Чапаєва"	147,6	100	126,029	85,0	215,220	170,77	212,11	98,55
СВК "Орлянський"	72,08	100	90,6551	125,76	120,354	132,7	98,629	81,95
ПОП АФ "Злагода"	115,82	100	181,446	156,66	140,011	77,17	195,41	139,58
ТОВ "АПК Істок"	247,88	100	316,663	127,75	769,523	243,0	551,02	71,61
ТОВ «Промінь»	100,25	100	124,63	124,32	132,83	106,5	200,51	150,9

*Джерело: розробка автора*

Відносно стабільний рівень продуктивності праці працюючих на агропідприємствах ПОП «АФ ім. Чапаєва», СВК «Орлянський», ПОП АФ «Злагода» свідчить про те, що підприємства намагаються зберегти досягнутий рівень використання трудових ресурсів для подальших позитивних змін. ТОВ «АПК Істок» на протязі 2014-2017 рр. показує значно вищу продуктивність праці ніж інші господарства, в 2016 році досліджуваний показник дорівнював 769,5238 тис. грн. /ос. Але підприємство не змогло втримати досягнутий рівень і в 2017 році відмічаємо зниження до 551,0244 тис. грн./особу. Поступове підвищення продуктивності праці працюючих спостерігаємо на агропідприємстві ТОВ «Промінь». Зростання доходу від реалізації продукції обумовлює стабільний ріст продуктивності, темпи приросту якого в 2017р. становлять 50,95%/ Характер змін продуктивності праці працюючих на досліджуваних агропідприємствах представлений діаграмою на рис. 1.

Існують різні підходи для вираження затратної частини при визначенні досліджуваного показника. У знаменнику може фігурувати

середньооблікова чисельність працівників або затрати робочого часу, які вимірюються в таких одиницях, як людино-дні та людино-години.



*Рис 1. Продуктивність праці працюючих на агропідприємствах Запорізької області Василівського району за 2014-2017рр.  
Джерело: розробка автора*

Як зазначає А. С. Пасека, людино-година як одиниця обліку робочого часу є більш точною мірою праці працівників, порівняно з людино-днем [9, с. 46]. Тому, на наш погляд, для більш повного і дієвого аналізу продуктивності на підприємствах необхідно її оцінювати за двома методами: розраховуючи випуск валової продукції (дохід від реалізації) на одного працюючого на підприємстві та на одну відпрацьовану людино-годину.

Для розрахунку агрегатних індексів та абсолютного приросту (зниження) показників використані наступні позначення:

$Q_1$  - дохід від реалізації (об'єм) продукції звітного періоду;

$Q_0$  - дохід від реалізації (об'єм) продукції базового періоду;

$R_1$  - середньорічна кількість працівників звітного періоду;

$R_0$  - середньорічна кількість працівників базового періоду;

$T_{від1}$  - відпрацьований робочий час звітного періоду;

$T_{від0}$  - відпрацьований робочий час базового періоду.

Дослідження динаміки продуктивності праці і оцінку факторів впливу в цілому проводиться за допомогою індексного аналізу. Формули розрахунку побудованих агрегатних індексів представлені в табл. 2.

Дослідження динаміки продуктивності праці і оцінку факторів впливу в цілому за 2014-2017 роки проведено за допомогою індексного аналізу за формулами, які попередньо наведені (табл.2). Результати індексного аналізу динаміки продуктивності праці і оцінки факторів впливу представлені в табл.3.

**Таблиця 2 - Індексний аналіз динаміки продуктивності праці і оцінка факторів впливу**

Найменування	Продуктивність праці в розрахунку:	
	на одного середньорічного працівника	на одну відпрацьовану людину-годину
<b>Агрегатні індекси продуктивності праці за рахунок змін:</b>		
- продуктивності праці, (I <sub>III</sub> )	$I_{III} = \frac{\sum Q_1 \cdot \frac{1}{R_1}}{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_0}} \quad (1)$	$I_{III} = \frac{\sum Q_1 \cdot \frac{1}{T_{eid1}}}{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{eid0}}} \quad (2)$
- середньорічної кількості працівників, (I <sub>R</sub> ) / відпрацьованого робочого часу (I <sub>Tвідnp.</sub> )	$I_R = \frac{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_1}}{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_0}}, \quad (3)$	$I_{Tвідnp} = \frac{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{eid1}}}{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{eid0}}} \quad (4)$
- доходу від реалізації продукції, (I <sub>v</sub> )	$I_v = \frac{\sum Q_1 \cdot \frac{1}{R_1}}{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_1}}, \quad (5)$	$I_v = \frac{\sum Q_1 \cdot \frac{1}{T_{eid1}}}{\sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{eid1}}} \quad (6)$
<b>Абсолютний приріст (зниження) продуктивності праці за рахунок змін:</b>		
- продуктивності праці, (Δ <sub>III</sub> )	$\Delta_{III} = \sum Q_1 \cdot \frac{1}{R_1} - \sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_0} \quad (7)$	$\Delta_{III} = \sum Q_1 \cdot \frac{1}{T_{eid1}} - \sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{eid0}} \quad (8)$
- середньорічної кількості працівників, (Δ <sub>R</sub> ) / відпрацьованого робочого часу	$\Delta_R = \sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_1} - \sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_0} \quad (9)$	$\Delta_{Tвідnp} = \sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{відnp1}} - \sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{відnp0}} \quad (10)$
- доходу від реалізації продукції, (Δ <sub>v</sub> )	$\Delta_v = \sum Q_1 \cdot \frac{1}{R_1} - \sum Q_0 \cdot \frac{1}{R_1} \quad (11)$	$\Delta_v = \sum Q_1 \cdot \frac{1}{T_{від1}} - \sum Q_0 \cdot \frac{1}{T_{від1}} \quad (12)$

Джерело: розробка автора з урахуванням [5, с.211-216; 14, с. 211-216].

Аналіз розрахунку побудованих агрегатних індексів на агропідприємствах Запорізької області Василівського району дав наступні результати: рівень продуктивності праці в розрахунку на одного середньорічного працівника в цілому за період 2014-2017рр. підвищився на 22,7 %, що в абсолютному вираженні склало 155,62 тис. грн. За рахунок змін доходу від реалізації (об'єму) продукції підвищення дорівнює 27,43 %, що в абсолютному вираженні складає 180,69 тис. грн.



Таблиця 3 - Результати індексного аналізу динаміки продуктивності праці і оцінки факторів впливу

Найменування	Період		
	2014-2015рр.	2015-2016рр.	2016-2017рр.
Агрегатні індекси продуктивності праці за рахунок змін:			
- продуктивності праці, ( $I_{пн}$ ), %	122,7	164,1	91,275
- середньорічної кількості працівників, ( $I_{к}$ ), %	96,33	123,46	100,17
- доходу від реалізації (об'єму) продукції, ( $I$ ), %	127,43	132,95	91,119
Абсолютний приріст (зниження) продуктивності праці за рахунок змін:			
- продуктивності праці, ( $\Delta_{пн}$ ), тис.грн.	155,62	538,5	120
- середньорічної кількості працівників, ( $\Delta_{к}$ ), тис.грн.	-25,07	261,9	2,36
- доходу від реалізації (об'єму) продукції ( $\Delta_{v}$ ), тис.грн.	180,69	276,6	-122,581

Джерело: розробка автора

За рахунок змін середньорічної кількості працівників спостерігаємо зниження досліджуваного показника на 3,67 %, що в абсолютному вираженні складає 25,07 тис. грн. Індексний аналіз продуктивності праці за період 2015-2016рр. показав різке підвищення досліджуваного показника на 64,1 %, що в абсолютному вираженні склало 538,5 тис. грн. Фактори наступним чином вплинули на таке зростання: зміни доходу від реалізації (об'єму) продукції підвищили продуктивність праці на 23,467 %, а зміни середньорічної кількості працівників на 32,95 %, що в абсолютному вираженні склало 261,9 тис. грн. та 276,6 тис. грн. відповідно. Аналіз розрахунку побудованих агрегатних індексів на агропідприємствах за період 2016-2017 рр. показав зниження продуктивності праці на 8,725 %, що в абсолютному вираженні склало 120,23 тис. грн. Продуктивність праці за рахунок змін середньорічної кількості працівників незначно підвищилась (на 0,17 %), що в абсолютному вираженні склало 2,36 тис. грн. Але спостерігаємо суттєвий вплив зниження доходу від реалізації (об'єму) продукції, який дорівнює 8,881 %, в абсолютному вираженні – 122,581 тис. грн.

Таким чином, на досліджуваних підприємствах АПК спостерігаємо різкі коливання рівню продуктивності праці, тому виникає потреба в розрахунку загального середньорічного темпу змін показника.

Темпи зростання продуктивності праці за календарний період розраховується за формулою:

$$T_{змі} = \frac{I_{ППі}}{I_{ПП(i-1)}}, \quad (13)$$

де:  $I_{ППі}$  - агрегатний індекс продуктивності праці за і-тий період;

$I_{ПП(i-1)}$  - агрегатний індекс продуктивності праці за (і-1)-ий період.

Середньорічні темпи зростання продуктивності праці розраховується за формулою:

$$\bar{T}_{зм} = \sqrt{T_{зм1} \cdot T_{зм2} \cdot T_{зм3} \cdot \dots \cdot T_{змn}} \quad (14)$$

де:  $T_{зм}$  - темпи зростання продуктивності праці за період;

$n$  - кількість років, за які проводиться дослідження.

Темпи змін агрегатних індексів ( $I_{пп}$ ) продуктивності праці в розрахунку на одного середньорічного працівника по досліджуваним підприємствам за період 2015-2016 рр. згідно формули (13) дорівнюють:

$$T_{зм1} = \frac{1,64}{1,227} = 1,337$$

за період 2016-2017рр.:

$$T_{зм2} = \frac{0,91}{1,64} = 0,55.$$

Середньорічні темпи змін продуктивності праці в розрахунку на одного працівника по досліджуваним підприємствам за період 2014-2017 розраховано за формулою (14), вони дорівнюють:

$$\bar{T}_{зм} = \sqrt{T_{зм1} \cdot T_{зм2}} \quad (15)$$

$$\bar{T}_{п} = \sqrt{1,337 \cdot 0,55} = 0,8613$$

З проведеного розрахунку бачимо, що середньорічні темпи змін продуктивності праці на одного працівника по досліджуваним підприємствам за 2014-2017р.р. дорівнюють 86,13%. Це означає, що агропідприємства в цілому за досліджуваний період знизили продуктивність праці на 13,87%.

Нестабільний рівень продуктивності праці є негативною тенденцією. Наслідком цього процесу є погіршення інших економічних показників, тому виникає необхідність нагального підвищення її рівня шляхом постійного моніторингу факторів впливу та створення і втілення комплексу заходів, які забезпечують рішення проблеми.

**Висновки.** В роботі доведено, що основою підвищення ефективності і розвитку економіки є продуктивна праця. Проведений аналіз впливу на продуктивність праці змін середньорічної кількості працівників на підприємстві та використання робочого часу. Отримані результати свідчать про необхідність створення технічних, економічних, організаційних та соціальних умов підвищення продуктивності та результативності господарської діяльності на підприємстві.

Таким чином, головною метою розвитку підприємств є постійне підвищення продуктивності праці, яке досягається оновленням і ефективним використанням сучасних технологій, техніки, наукових здобутків в галузі організації праці.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вітвіцький В.В. Аспекти теорії вимірювання продуктивності живої та минулої праці у сільському господарстві / В. Вітвіцький // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 8. – С. 18-24.
2. Вітвіцький В.В. Вплив основних чинників на підвищення продуктивності аграрної праці / В. В. Вітвіцький, З. М. Метельська, В. А. Юдіна // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 29-33.
3. Кирич Н.Б. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств / Н. Б. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 39-42.
4. Кудінова А.В. Аналіз продуктивності праці / А.В. Кудінова, Д. Верба // Справочник економіста. – 2009. – № 6 июнь. – С. 79-88.
5. Кулинич О.І. Теорія статистики : підручник / І.О. Кулинич, Р.О. Кулинич – К.: Знання, 2013. – 239.
6. Лавріненко О. В. Робочий час, його склад та види у контексті аналізу положень проекту нового трудового кодексу України / О. В. Лавріненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 1. – С. 35-39.
7. Макаренко П. М. Напрями підвищення продуктивності аграрної праці: [Підвищення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області]

- / П. М. Макаренко, О. В. Болдуєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 6. – С. 87-91.
8. Мнишенко О. О. Економічне оцінювання ефективності використання трудових ресурсів / О. О. Мнишенко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 108-112.
  9. Могілат І.М. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка і фактори впливу на них: [Загальні тенденції та фактори зміни продуктивності в Україні у 2001-2007рр] / І.М. Могілат, Н. Горшкова, С. Кожем'якіна // Економіка України. – 2009. – № 8 (573), серпень. – С. 4-16.
  10. Пасека А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка/ А. Пасека // Україна: аспекти праці.- 2009. – № 5. – С. 45-50.
  11. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах / А. Ревенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – №2. – С. 32-37.
  12. Семенов А. Г. Підвищення продуктивності праці за рахунок застосування системи індикаторів в управлінні персоналом підприємства / А. Г. Семенов, Л. А. Юсипчук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 4 (85). – С. 69-74.
  13. Сідун В. А. Економіка підприємства. Навч. посібник / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова – К.: ЦУЛ, 2003. – 436 с.
  14. Шурик М.В. Статистика. Навч. Посібник / М.В. Шурик – Львів: «Магнолія-2006», 2011. – 545 с.

УДК: 330.342: 339.37

**МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ  
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.185.62

**Шуміло О.С., к.е.н.***Харківський національний університет будівництва та архітектури*

У статті запропоновано авторську методику оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємств роздрібною торгівлі, що ґрунтується на ресурсно-функціональному підході до оцінювання, відповідно до якого є можливість визначити рівень економічної безпеки як за кожною складовою економічної безпеки так і загальний. Особливістю даної методики є проведення дворівневого оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства, де на першому рівні для оцінки рівня економічної безпеки підприємства розраховується інтегральний показник економічної безпеки підприємства на основі модифікованого таксономічного показника, а на другому – на підставі застосування динамічних економетричних моделей оцінюється адаптивність системи економічної безпеки до умов її функціонування. Запропонована методика оцінювання рівня економічної безпеки підприємства дозволяє під час застосування провести оцінювання загального рівня економічної безпеки підприємства і за кожною складовою, також, оцінити адаптивність системи економічної безпеки до умов функціонування, що значно сприяє ефективності управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі.

**Ключові слова:** методика оцінювання, рівень економічної безпеки, адаптивність, підприємство, роздрібна торгівля.

UDC: 330.342: 339.37

**METHODOLOGY FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF THE  
ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF RETAIL TRADE ENTERPRISES****Shumilo O., PhD in Economics***Kharkiv National University of Construction and Architecture*

The author's methodology for assessing the efficiency of the system of economic security of retail enterprises, based on a resource-functional approach to evaluation, has been proposed in the article. According to resource-functional approach to evaluation there is an opportunity to determine the level of economic security for each component of economic security and in general. The peculiarity of this method is to conduct a two-tier evaluation of the effectiveness of the enterprise's economic security system. At the first level for the estimation of the level of economic security of the enterprise the integrated index of economic security of the enterprise is calculated on the basis of the modified taxonomic index. At the second level for the estimation on the basis of the application of dynamic econometric models, the adaptability of the system of economic security to the conditions of its functioning is estimated. The method of estimating the

level of economic security of the enterprise has been proposed. It allows conducting an assessment of the overall level of economic security of the enterprise and for each component, as well as assessing the adaptability of the system of economic security to the conditions of operation, which significantly contributes to the effectiveness of management of the economic security of the retail business.

**Keywords:** methodology of assessment, level of economic security, adaptability, enterprise, retail trade.

**Актуальність проблеми.** У результаті проведеного аналізу існуючих в економічній літературі наукових підходів та методів оцінювання економічної безпеки підприємств можна стверджувати, що оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємств і підприємств роздрібної торгівлі, зокрема, є актуальною проблемою, що зумовлює необхідність подальших пошуків найбільш універсального методу оцінки ефективності системи економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі та розробку нового інструментарію її оцінювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою методик оцінювання економічної безпеки підприємства займалися багато науковців, як вітчизняних так і зарубіжних. Серед них Бойкевич О.Р., Близнюк М.А., Грунин О.А., Довбня С.Б. Картечева О.С., Кизим М.О., Козаченко Г.В., Подлужна Н.О., Погорелов Ю.С., Реверчук Н.Й. та інші. Але всі існуючі наукові методики здебільшого повторюють одна одну і найчастіше спрямовані на аналіз фінансового стану, визначення ймовірності банкрутства, рейтингу підприємства та інше, що тільки частково забезпечує оцінювання рівня економічної безпеки, адже багато аспектів проблеми економічної безпеки складно піддаються формалізації, тому виникає потреба у нових дослідженнях.

**Метою** даної статі є розробка методики оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для забезпечення ефективності управління системою економічною безпеки підприємств роздрібної торгівлі постає питання у необхідності формування ефективної системи економічної безпеки, яка мала б змогу забезпечувати високий рівень економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі та адаптивність і пристосовність системи економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі до умов їх функціонування.

Враховуючи зазначене, методика оцінювання ефективності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі має бути дворівневою, де на першому рівні має оцінюватись рівень економічної

безпеки підприємства, а на другому її адаптивність та пристосовність до умов функціонування.

Також, слід зазначити, що у попередніх дослідженнях для оцінювання економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі нами було обґрунтовано застосування ресурсно-функціонального підходу, як такого, що найбільш повно відповідає авторському розумінню суті економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі в межах розробленої концепції управління нею [1; 8].

Отже, запропонована авторська методика оцінювання ефективності економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі розроблена у рамках ресурсно-функціонального підходу побудована на основі дворівневої системи оцінювання ефективності економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі у відповідності до концепцій бачення суті економічної безпеки і управління та ураховує такі моменти:

оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, ґрунтується на комплексному підході, враховує всі її індикатори за кожною функціональною складовою, що надає можливість визначити рівень як за кожною з них окремо, так і в цілому, шляхом розрахунку таксономічного показника розвитку;

обґрунтовано редукцію отриманих даних та визначено репрезентанти (показники-представники) за кожною складовою економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі;

запропоновано логіку обчислення інтегрального таксономічного показника рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі;

побудовано моделі з розподіленим лагом та моделі авторегресії для визначення впливу мінливості чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ на рівень економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі;

застосовано адаптивний регресійний аналіз для врахування змін в структурі взаємозв'язку між показниками, визначення зростання на рівень економічної безпеки ступеня впливу одних чинників і зменшення впливу інших, змінення домінуючих чинників, заміни джерел зміни показників та інше двома способами: на основі побудові різницевої апроксимації повного диференціалу регресійної функції та інтегральному методі;

для спрощення визначення процесу адаптації системи економічної безпеки підприємства запропоновано модель адаптивних сподівань та

неповного коригування, оскільки оцінку параметрів цих моделей можна здійснювати, застосувавши звичайну модель авторегресії.

Для одержання більш точних результатів оцінювання економічної безпеки підприємств, враховуючи принципи концептуального підходу до управління економічною безпекою, в основу якого покладено дуальний підхід, щодо можливості управління економічною безпекою як кібернетичною системою так і функціональною, запропонована дворівнева система оцінювання. На першому рівні оцінюється рівень економічної безпеки за інтегральним показником на основі таксономічного підходу, а на другому визначається адаптивність системи економічної безпеки підприємства відповідно заданим критеріям управління економічною безпекою (адаптивність та пристосовність системи).

Зупинимося детальніше на кожному рівні.

*Перший рівень* базується на визначенні рівня економічної безпеки, як першої умови ефективності системи економічної безпеки, на основі побудови інтегрального показника, використовуючи таксономічний підхід.

Слід відзначити, що практично всі відомі математичні методи побудови узагальнюючих показників можна розглядати як дві великі групи. До першої групи відносяться методи, що передбачають існування еталону досягнення значень показника (еталонних рівнів величини ознаки) та знаходження відстані реального рівня до еталонного. Існує багато способів уведення метрики, що задає «близькість до ідеалу». Відомі вітчизняні науковці пропонують обчислювати узагальнюючий показник за формулою [2]:

$$Y_i = \sum_{j=1}^n \left( \frac{y_{ij} - y_{jo}}{y_{jo}} \right)^2, \quad (1)$$

де  $y_{jo}$  - найкраще (ідеальне), еталонне значення  $j$ -го показника. Якщо в  $i$ -й момент часу значення показників ознак збігаються з еталонним, то  $Y_i$  стане рівним нулю. Це  $i$  є те значення, до якого необхідно прагнути (чим ближче до нуля, тим краще). Звичайно, необхідно умовитися про те, що вважати нижньою границею, якщо верхня дорівнює нулю.



Основні недоліки таких методів зводяться до нівелювання окремих показників ознак. На практиці різні показники бувають не однаково значимі чи важливі. Усувають цей недолік введенням деякої ваги  $\alpha_j$ :

$$Y_i = \sum_{j=1}^n \alpha_j \left( \frac{y_{ij} - y_{jo}}{y_{jo}} \right)^2, \quad (2)$$

причому  $\sum_{j=1}^n \alpha_j = 1, \alpha_j > 0$ . Ранжування за ступенем важливості

показників та визначення їх ваги виконують за допомогою експертних оцінок.

Якщо зміна значень показника ознаки відбувається у двох межах, тобто  $y_{min} \leq y \leq y_{max}$  доцільно використовувати наступний узагальнений показник [1].

$$Y = \sum_{i=1}^q \alpha_j \left( \frac{y_j - \frac{y_{jmax} + y_{jmin}}{2}}{\frac{y_{jmax} - y_{jmin}}{2}} \right), \text{ тут } y_{j0} = \frac{y_{jmax} + y_{jmin}}{2}. \quad (3)$$

До цієї ж групи математичних методів побудови узагальнюючого показника відносять і ті методи, що передбачають обчислення різних видів середніх.

Другу групу утворюють методи, що передбачають перетворення значень показника за допомогою уніфікованої шкали, що дозволяє урахувати навіть самі незначні зміни значень ознаки. Ключовим моментом у процесі перетворення є рівень кваліфікації, досвід експерта, чією авторитетною думкою керується аналітик при побудові узагальнюючого показника [3].

Ці дві групи методів різняться між собою, але мають загальний алгоритм, щодо побудови узагальнюючих показників, який складається із наступних етапів: визначення системи ознак об'єкта; визначення показників; проведення метричної стандартизації; вибір правила поєднання безрозмірних показників.

Відповідно зазначеного алгоритму побудова узагальнюючого показника економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, складається з таких етапів:

1) визначення складових економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі;

2) визначення системи показників за кожною складовою економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі;

3) стандартизування показників економічної безпеки або введення єдиної метрики (метрична стандартизація);

4) вибір правила поєднання безрозмірних чи перетворених, каліброваних показників економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі в узагальнюючий показник.

Для побудови інтегрального, або узагальнюючого показника застосовується багато різних математичних методів. Ці методи поділяються на дві групи. Перша група – це методи багатовимірного статистичного аналізу, а також евристичні методи зниження розмірності, що дають неповну редукцію ознак; їхнє використання дозволяє значно скоротити число ознак, але у сукупності завжди залишається більше однієї ознаки. Другу групу складають методи які характеризуються системою показників і забезпечують повну редукцію складної ознаки – це метод побудови таксономічного показника і метод побудови показника якості.

Для проведення оцінювання рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі, з метою усунення основних недоліків існуючих методик, пропонуємо формування інтегрального показника на основі таксономічного підходу.

Оцінювання економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі на основі таксономічного підходу передбачає наступні етапи:

1. Формування інформаційної бази оцінювання складових економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

Загальна сукупна множина показників, що характеризує економічну безпеку підприємства поділена на підмножини відповідно кожній складовій економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі – фінансовій, ринковій, товарній, інтелектуально-кадровій, техніко-технологічній, інформаційній, політико-правовій [4]. За допомогою ізотонічного аналізу здійснено виділення однорідних за рівнем значень ознак підмножин даних, тобто одержано ізотонічні підмножини.

Побудова складного загального показника на ізоморфічних підмножинах (складових економічної безпеки) дозволяє попередньо визначити форму розподілу, а також виявити, якщо він існує, зв'язок між ними. У такому разі дослідження форми розподілу проводиться окремо для кожної підмножини.

2. Редукція отриманих даних – підготовка одержаних у процесі збору показників до аналізу.

Найважливішими умовами одержання діагностичних показників на думку С. Бартосевич, З. Хельвіг, В. Плюта є скорочення кількості розглянутих показників, так щоб їх кількість була не занадто великою, а з іншого боку – не відбулося значної втрати інформації. Виконання таких умов можливе, коли діагностичні показники взаємозалежні, а інші, що не входять у число діагностичних, залежать від них.

Неповну редукцію пропонується виконувати двома способами. Перший спосіб приводить до одержання так званих індивідуальних діагностичних показників, якими є деякі з вихідних показників. Сукупність  $\Phi$  скорочуємо до сукупності:

$$\Phi' = \{\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_P\}, \quad (4)$$

причому  $P \leq N$ .

Другий спосіб передбачає побудову деяких синтетичних величин. Тоді сукупність  $\Phi$  зменшуємо, а її елементи перетворюємо, і в результаті одержуємо сукупність:

$$\Phi'' = \{\varphi'_1, \varphi'_2, \dots, \varphi'_P\}, \quad (5)$$

причому  $P \leq N$ . Показники  $\varphi'_p$  називаються синтетичними діагностичними показниками. У залежності від того, яким способом були отримані синтетичні показники, розрізняють: таксономічні показники, загальні фактори, головні компоненти й агреговані діагностичні ознаки.

Під час одержання діагностичних показників, як індивідуальних, так і синтетичних виконуємо дві операції.

По-перше розбиваємо сукупності вихідних показників  $\Phi$  на підмножини  $\Phi_p$  ( $p = \overline{1, P}$ ) однорідних елементів (за складовими економічної безпеки). До складу однорідних підмножин включаємо не тільки істотно корельовані показники, але й показники, однорідні з погляду якісних зв'язків, що відносяться до характеристик економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі. Таким чином, сукупність  $\Phi$  поділяється на непорожні підмножини  $\Phi_p$ :  $\Phi = \{\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_P\}$  з наступними властивостями:

$$\bigcup_p \Phi_p = \Phi, \Phi_m \cap \Phi_p = \emptyset, m \neq p, m = \overline{1, P}, p = \overline{1, P}, \quad (6)$$

де  $\Phi = \{\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_{n_p}\}$ .

Отже, сукупність показників  $\Phi$  виявляється розбитою на непорожні і непересічні підмножини, причому всі показники  $\varphi_n$  сукупності  $\Phi$  входять у підмножини  $\Phi_p$  і кожний з показників  $\varphi_n$  може ввійти до складу тільки одного з підмножин  $\Phi_p$ . Елементи кожної підмножини розглядаються як характеристики рівня економічної безпеки підприємства роздрібно торгівлі.

3. Визначення репрезентантів (показників-представників) за кожною складовою економічної безпеки підприємства.

Репрезентанти (показники-представники) виділених підмножин показників визначаємо:

$$\varphi_p^* = f(\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_{n_p}) \text{ для } p = \overline{1, P}, \quad (7)$$

де  $\varphi_p^*$  – репрезентант  $p$ -го однорідної підмножини (складової економічної безпеки) показників;

$n_p$  – число ознак у  $p$ -м однорідній підмножині (складової економічної безпеки) показників.

4. Побудова таксономічного показника рівня економічної безпеки підприємства роздрібно торгівлі:

1) нормування таксономічного показника. Під час побудови індивідуальних і синтетичних показників згідно описаній методиці, існують декілька недоліків у визначальному показнику, що вибраний серед індивідуальних діагностичних показників. Роль індивідуального діагностичного показника можуть виконувати декілька показників тієї ж підмножини (складової економічної безпеки).

Недоліком у визначенні синтетичних діагностичних показників є суб'єктивний поділ ознак на стимулятори і дестимулятори, номінатори, що визначаються за формулами:

$$\text{Стимулятори} \quad (x_{sn} \geq x_{rn}) \Rightarrow (\omega_s \succ \omega_r); \quad (8)$$

$$\text{Дестимулятори} \quad (x_{sn} \geq x_{rn}) \Rightarrow (\omega_s \prec \omega_r); \quad (9)$$

$$\text{Номінатори} \quad (x_{pn} \geq x_{sn} \geq x_{rn}) \Rightarrow (\omega_s \succ \omega_r), \quad (10)$$

$$(x_{sn} \geq x_{rn} > x_{pn}) \Rightarrow (\omega_s \prec \omega_r),$$

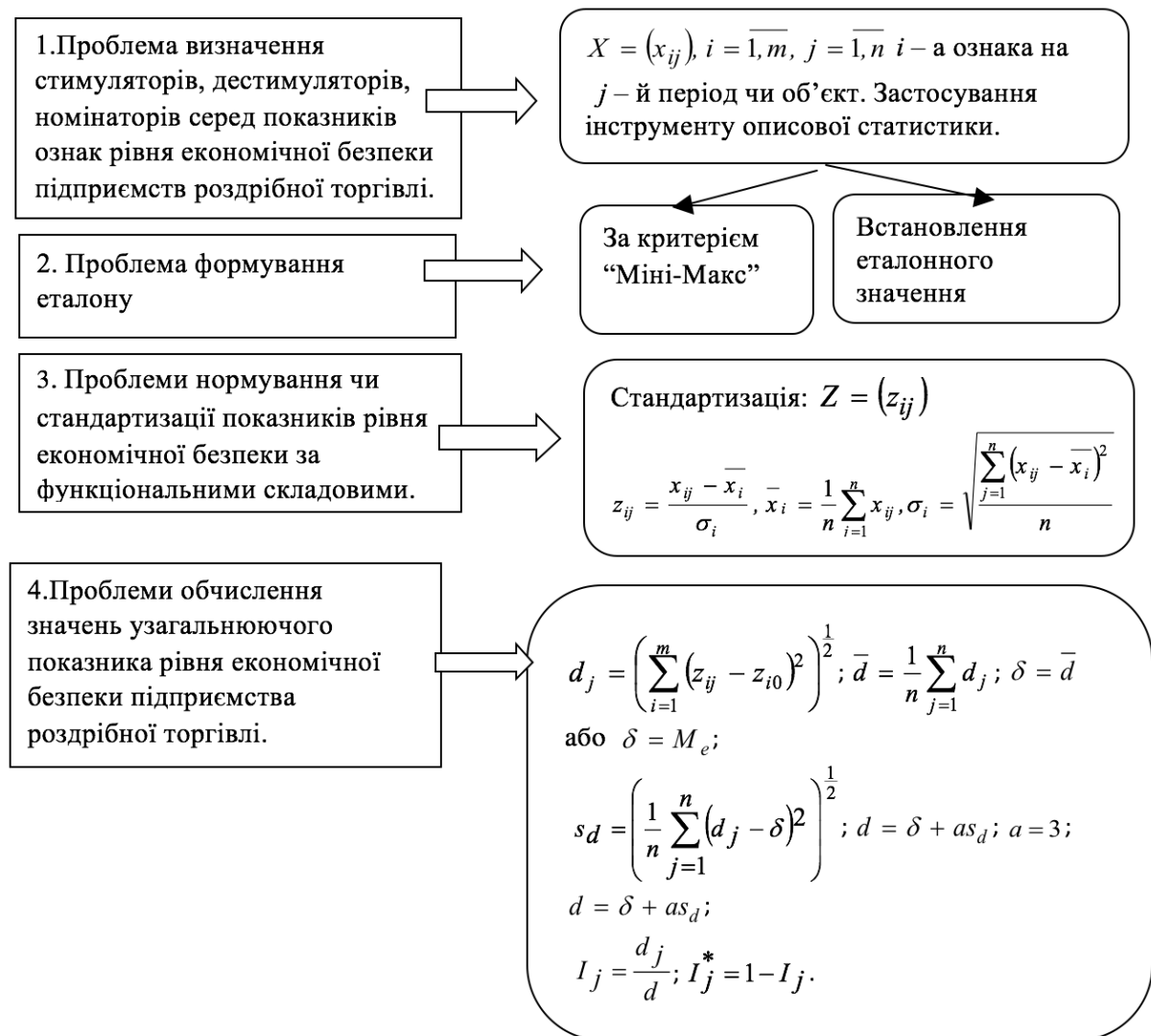
$$\text{або} \quad (x_{pn} \geq x_{sn} \geq x_{rn}) \Rightarrow (\omega_s \prec \omega_r), \quad (11)$$

$$(x_{sn} \geq x_{rn} > x_{pn}) \Rightarrow (\omega_s \succ \omega_r).$$

Під час обчислення показники дестимулятори перетворюємо в стимулятори, адже позитивні результати будуть отриманні лише тоді,

коли сукупність показників економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі складається з стимуляторів. Невірні класифікація показників приводить до одержання необґрунтованих значень таксономічного показника.

Запропоновано логічно-структурну схему обчислення таксономічного показника економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі використовуючи метод В. Плюта та проблеми, які вирішуються під час його побудови зображена на ( рис. 1 ).



**Рис. 1** Логічно-структурна схема обчислення таксономічного показника рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі на основі методу В. Плюта та проблеми, які вирішуються під час його побудови

Розроблено автором за джерелом [2]

2) обчислення величин під час розрахунку узагальнюючого таксономічного показника економічної безпеки підприємства.

Для розрахунку узагальнюючого таксономічного показника економічної безпеки підприємства розраховують величини  $a$  – кількість середньоквадратичних відхилень у частках  $\sigma$ , що може дорівнювати 2 при симетричному розподілі, та 3 при загальному вигляді. Для отримання точного результату, всі показники діагностують на симетричність.

Значення інтегрального показника рівня економічної безпеки знаходиться у межах від 0 до 1. Але інтерпретація таксономічного показника не узгоджується з інтуїтивним представленням (якщо значення показника перевищує значення еталону, то таксономічний показник зростає – зростає рівень економічної безпеки підприємства, і навпаки, якщо наближуються до нього, або відбувається зниження, то таксономічний показник спадає – знижується рівень економічної безпеки підприємства). Враховуючи зазначене таксономічний показник приведено до виду  $I_j^* = 1 - I_j$ .

Для побудови модифікованого варіанту загального таксономічного показника починаємо зі стандартизації показників, уведення коефіцієнтів ієрархії, та перетворення форми показників до форми стимуляторів. Потім задаємо координати найнижчої точки нижньої межі.

Нехай це буде точка  $N$ -мірного простору. Установлюємо її координати на одному рівні, рівному  $(-a)$  стандартних відхилень, тобто координати найнижчої точки нижньої межі записуємо в такий спосіб:

$$R_0 = (-a, -a, \dots, -a), \quad (12)$$

де  $a$  – довільне позитивне число, відповідно до правила «трьох (двох) сигм», тобто  $a = 3$  чи  $a = 2$ .

При встановленні верхньої найвищої точки межі  $P = (a, a, \dots, a)$ , можна очікувати, що значення показників що будуть отримані пізніше можуть бути вищими за значення що отримані у попередніх періодах, що обумовлює зростання максимальних значень нормованих показників, оскільки їх перетворення відбувалося на основі середньої арифметичної і стандартного відхилення попереднього періоду. При таких обставинах найбільше значення  $P_0$ , прийняте для одного періоду може бути недостатньо великим для іншого, що потребує перерахування координат точки  $P_0$ , а також перерахування і таксономічного показника.

Для виключення таких моментів, пропонуємо розрахувати норму  $d$  як суму середнього арифметичного і  $a$  стандартного відхилення, де  $d$  залежить від кількості досліджуваних ознак. Такий розрахунок сприятиме виконанню вимоги до меж таксономічного показника, його знаходження в інтервалі від 0 до 1.

Оскільки ми отримуємо координати нижчої точки та значення норми, то таксономічний показник рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі розраховуємо за формулою:

$$g_i = \frac{d_i}{d}, \quad (13)$$

$$\text{де } d_i = \left( \sum_{j=1}^n (x_{ij} - a)^2 \right)^{\frac{1}{2}} \text{ для } i = \overline{1, t};$$

$$d = b\sqrt{n}; \quad b = |-2a|,$$

$a$  – координата найнижчої токи нижньої межі;  $n$  – кількість показників;  $t$  – число складових.

Розрахований таким методом таксономічний показник рівня економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі має наступну інтерпретацію: високі значення показника вказують на високий рівень економічної безпеки підприємства, а низькі значення свідчать про її низький рівень.

*Другий рівень.* Визначення адаптивності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

Відповідно авторській концепції управління економічною безпекою підприємства другою умовою ефективності функціонування системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі є її адаптивність та пристосовність до змін умов існування.

Під час оцінки ефективності системи економічної безпеки за критерієм адаптивності доцільно застосовувати динамічні економетричні моделі. У динамічних моделях при дослідженні залежностей між показниками або при аналізі їх розвитку у часі використовують як поточні значення показника, так і попередні значення у часі та значення часу  $t$ .

Для визначення адаптивності системи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі можна застосовувати економетричні моделі двох типів – моделі із розподіленим лагом (значення показника

рівня економічної безпеки підприємства за минулий період), що входять до складу моделі та моделі, що включають показники очікуваного або бажаного результату рівня економічної безпеки, або одного з чинників у момент часу  $t$  (моделі авторегресії). Під час використання моделей із розподіленим лагом є можливість визначити запізнюючий вплив внутрішніх чинників економічної безпеки підприємства, а моделі авторегресії застосовують для врахування запізнення рівня економічної безпеки підприємства порівняно з мінливістю факторів зовнішнього середовища [2].

Позначимо загальний показник рівня економічної безпеки підприємства у поточний момент часу  $t$  –  $y_t$ , тоді наступні моменти позначимо як  $y_{t+1}, y_{t+2}, \dots, y_{t+k}, \dots$ , а попередні відповідно як  $y_{t-1}, y_{t-2}, \dots, y_{t-k}, \dots$ .

Величину  $l$ , що характеризує запізнення у впливі чинника на рівень економічної безпеки, назвемо лагом, а часові ряди самих факторних змінних (чинників впливу на економічну безпеку), які зміщені на один або більше моментів часу – лаговими змінними.

Лагові моделі з розподіленим лагом мають вигляд:

$$y_t = a + b_0x_t + b_1x_{t-1} + b_2x_{t-2} + \varepsilon_t. \quad (14)$$

Моделі авторегресії мають вигляд:

$$y_t = a + b_0x_t + c_1y_{t-1} + \varepsilon_t. \quad (15)$$

Причинами наявності лагів в економічному середовищі торговельного підприємства, що впливають на його економічну безпеку багато вважаємо чинники впливу зовнішнього середовища та внутрішнього середовища, як позитивні, так і загрози.

Підчас оцінювання рівня економічної безпеки підприємства за запропонованими динамічними моделями допускається перехід від одного типу моделей до іншого (від моделей з розподіленим лагом до моделей авторегресії), що є необхідним в окремих випадках.

Для того щоб врахувати структурні зміни у взаємозв'язку між показниками, оцінити вплив на рівень економічної безпеки підприємства чинників впливу, зміни домінуючих чинників та інше – пропонується адаптивний регресійний аналіз. Проведення такого аналізу ґрунтується на застосуванні адаптивних моделей, які відрізняються від звичайних регресійних тим, що під час дослідження стану об'єкту (рівня



економічної безпеки підприємства) враховують повільні змінні динамічних характеристик.

Під час побудови такої моделі застосовуємо рекурентну процедуру оцінювання в схемі методу експоненціально зважених найменших квадратів.

Багатофакторну адаптивну регресійну модель для визначення адаптивності рівня економічної безпеки представимо таким чином:

$$y_t = x_t \hat{B}(t-1, \alpha); \quad (17)$$

$$\hat{B}(t, \alpha) = \hat{B}(t-1, \alpha) + \frac{C_{t-1}^{-1} x_t'}{x_t C_{t-1}^{-1} x_t' + \alpha} [y_t - \hat{y}_t] \quad (18)$$

$$C_t^{-1} = \frac{1}{\alpha} \left[ C_{t-1}^{-1} - \frac{C_{t-1}^{-1} x_t' x_t C_{t-1}^{-1}}{x_t C_{t-1}^{-1} x_t' + \alpha} \right], \quad (19)$$

де  $y_t$  – значення рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі в момент часу  $t$ ;

$\hat{y}_t$  – прогнозна оцінка рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі для моменту часу  $t$ ;

$x_t = (x_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{mt})$  –  $m$  – вимірний вектор-рядок показників чинників впливу на економічну безпеку підприємства в момент часу  $t$ ;

$B(t, \alpha) = (b_{1t}, b_{2t}, \dots, b_{mt})$  –  $m$  – вимірний вектор-стовпець оцінюваних коефіцієнтів моделі, що змінюють протягом часу свої значення за невідомим законом;

$C_t^{-1}$  – обернена матриця до матриці системи нормальних рівнянь методу експоненціально зважених найменших квадратів;

$\alpha$  – параметр згладжування ( $0 < \alpha < 1$ ), за допомогою якого реалізується механізм «забування» старих тенденцій в динаміці рівня економічної безпеки, що моделюється.

Отже, адаптивна модель є регресійним рівнянням  $y_t = x_t \hat{B}(t-1, \alpha)$  з коефіцієнтами, які змінюються за рекурентною формулою (18) і переобчислення оберненої матриці (19). Співвідношення (18), (19) являють собою адаптивний механізм регресійної моделі (17).

На основі визначених за допомогою методу найменших квадратів початкових значеннях  $\hat{B}(0, \alpha)$ ,  $C_0^{-1}$  та відомої, яка уточнена шляхом мінімізації прогновної похибки, величина параметра згладжування модель (17) – () при додаванні нових даних змінює коефіцієнти та з

врахуванням цих змін проводить відповідні обчислення прогнозних значень рівня економічної безпеки підприємства  $\hat{y}_t$ .

Адаптивні моделі, що відображають динаміку взаємодії факторів з результативною ознакою, містить набагато більше корисної інформації про нього, ніж звичайна регресійна модель. Достовірність є похідною від адекватності побудованої моделі [5]. Адекватність у таких моделях не перевіряється, адже в цих моделях висока точність апроксимації [6].

Існує два способи формування адаптивної моделі: на побудові різницевої апроксимації повного диференціалу регресійної функції та інтегральному методі [2; 7].

Перший спосіб. Регресійне рівняння з змінними в часі коефіцієнтами за такою формулою:

$$y_t = b_{0t} + \sum_{i=1}^m b_{it} x_{it}, \quad (20)$$

де  $y_t$  – значення рівня економічної безпеки підприємства в момент часу  $t$ ;

$x_{it}$  – значення показника  $i$ -го чинника впливу на економічну безпеку в момент часу  $t$ ;

$b_{it}$  – поточне значення  $i$ -го коефіцієнту регресії ( $i = \overline{0, m}$ ).

У формулі (20) відсутні рекурентні формули адаптивного механізму (18) і (19), оскільки подальші обговорення не пов'язані зі способом переобчислення поточних значень коефіцієнтів цієї моделі.

Вираз для різниці між сусідніми в часі значеннями для того, щоб розглянути різницю апроксимації повного диференціалу функції  $y_t$  записують у вигляді:

$$y_t - y_{t-1} = b_{0t} - b_{0t-1} + \sum_{i=1}^m (b_{it} x_{it} - b_{it-1} x_{it-1}). \quad (21)$$

Де показник чинника впливу на економічну безпеку підприємства і коефіцієнти регресії є аргументами функції  $y_t$ . Враховуючи зазначене, для побудови різницевої апроксимації включити в неї всі можливі варіанти різниць між поточним та попередніми значеннями:

$$y_t - y_{t-1} = b_{0t} - b_{0t-1} + \sum_{i=1}^m (b_{it} x_{it} - b_{it} x_{it-1}) + (b_{it} x_{it-1} - b_{it-1} x_{it-1}); \quad (22)$$

$$y_t - y_{t-1} = b_{0t} - b_{0t-1} + \sum_{i=1}^m (b_{it}x_{it} - b_{it-1}x_{it}) + (b_{it-1}x_{it} - b_{it-1}x_{it-1}). \quad (23)$$

При додаванні та відніманні  $b_{it}x_{it-1}$  з формули (21) отримано вираз (22), а (23) – при додаванні і відніманні  $b_{it-1}x_{it}$ . У подальшому сумуємо ці вирази і отримуємо загальну різницю:

$$y_t - y_{t-1} = \Delta b_{0t} + \sum_{i=1}^m \left( \frac{b_{it} + b_{it-1}}{2} \Delta x_{it} + \frac{x_{it} - x_{it-1}}{2} \Delta b_{it} \right) \quad (24),$$

Де  $\Delta b_{0t}$ ,  $\Delta b_{it}$ ,  $\Delta x_{it}$  – відповідні різниці коефіцієнтів та показників чинників впливу на економічну безпеку підприємства.

Другий спосіб. Для подання різниці за формулою (21) застосовують формулу інтегрального методу:

$$\Delta y_t = \Delta y_{1t} + \Delta y_{2t} = b_{t-1} \Delta x_t + \frac{1}{2} \Delta b_t \Delta x_t + x_{t-1} \Delta b_t + \frac{1}{2} \Delta b_t \Delta x_t. \quad (25)$$

За допомогою цієї формули визначається вплив показників чинників економічної безпеки на її рівень що має вигляд.

$$\text{Враховуючи, що} \quad b_{t-1} \Delta x_t + \frac{1}{2} \Delta b_t \Delta x_t = \frac{b_{t-1} + b_t}{2} \Delta x_t, \quad (26)$$

$$x_{t-1} \Delta b_t + \frac{1}{2} \Delta b_t \Delta x_t = \frac{x_{t-1} + x_t}{2} \Delta b_t \quad (27)$$

та застосовуючи формулу (21) отримуємо подання різниці  $y_t - y_{t-1}$  у вигляді виразу (24). Таким чином, перший доданок суми (24) характеризує абсолютну величину приросту рівня економічної безпеки підприємства за рахунок кількісних змін показників чинників економічної безпеки, другий – за рахунок змінення їх ефективності.

Перший і другий доданки реалізують неявне передбачення про рівномірний розклад сумісного ефекту  $x_t \Delta b_t$  за складовими росту. Щоб запобігти спотворень перетворимо вираз (24) у вигляді взаємозв'язку відносних величин:

$$\frac{\Delta y_t}{y_{t-1}} = \frac{b_{0t-1}}{y_{t-1}} \frac{\Delta b_{0t}}{b_{0t-1}} + \sum_{i=1}^m \left( \frac{b_{it} + b_{it-1}}{2} \frac{x_{it-1}}{y_{t-1}} \frac{\Delta x_{it}}{x_{it-1}} + \frac{x_{it} - x_{it-1}}{2} \frac{b_{it-1}}{y_{t-1}} \frac{\Delta b_{it}}{b_{it-1}} \right) \quad (28)$$

За цією формулою отримуємо розклад темпу приросту рівня економічної безпеки за показниками чинників впливу на неї з урахуванням змінення їх ефективності впливу. Вклад кожного показника чинника економічної безпеки в темп приросту рівня економічної безпеки підприємства оцінюємо за двома складовими: перша – вклад за рахунок

темпу приросту самого показника впливу а друга – величини, що характеризує зміну ефективності впливу цього ж показника.

Такий підхід дозволяє під час оцінювання адаптивності системи економічної безпеки підприємства оцінити кожен окрему складову з позиції адаптивності, що значно уточнить характер росту рівня економічної безпеки підприємства та стане інструментом кількісного аналізу якісних змін, що відбуваються.

З метою експрес оцінки адаптивності рівня економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі доцільно застосовувати модель адаптивних сподівань та неповного коригування, оскільки оцінку параметрів цих моделей можна здійснювати, застосовувавши звичайну модель авторегресії.

Модель адаптивних сподівань для визначення адаптації системи економічної безпеки підприємства:

$$y_t = a + bx_{t+1}^* + \varepsilon_t, \quad (29)$$

де  $y_t$  – значення рівня економічної безпеки підприємства;

$x_{t+1}^*$  – очікуване значення показника, що впливає на рівень економічної безпеки підприємства

Ця модель називається довгостроковою функцією моделі адаптивних сподівань. Очікування формується як

$$x_{t+1}^* - x_t^* = \alpha(x_t - x_t^*) \text{ або } x_{t+1}^* = \alpha x_t + (1 - \alpha)x_t^*,$$

де  $0 < \alpha < 1$ , це є коефіцієнт сподівання.

Якщо значення коефіцієнта сподівання наближається до 1, то очікуване значення в попередній період реалізується більше. У кожний період часу  $t + 1$  сподівань коригується на деяку частку  $\alpha$  різниці між фактичним значенням показника впливу на економічну безпеку і його очікуваним значенням в попередній період.

Враховуючи в моделі (28.1)  $x_{t+1}^* = \alpha x_t + (1 - \alpha)x_t^*$ ;

$$y_t = a + b(\alpha x_t + (1 - \alpha)x_t^*) + \varepsilon_t = a + \alpha b x_t + (1 - \alpha)b x_t^* + \varepsilon_t. \quad (30)$$

Якщо модель (28.1) застосовується для періоду  $t$ , то її можна застосовувати і для періоду  $t - 1$ :

$$y_{t-1} = a + b x_t^* + \varepsilon_{t-1}. \quad (31)$$

Якщо, (31) помножити на  $(1 - \alpha)$  та відняти від (28.2), отримаємо

$$y_t - (1 - \alpha)y_{t-1} = a - (1 - \alpha)a + \alpha b x_t + \varepsilon_t - (1 - \alpha)\varepsilon_{t-1} \text{ або}$$

$$y_t = \alpha a + \alpha b x_t + (1 - \alpha)y_{t-1} + u_t, \quad (32)$$

де  $u_t = \varepsilon_t - (1 - \alpha)\varepsilon_{t-1}$ .

Отримали модель авторегресії, для якої можна знайти параметри. Отримана модель включає тільки факторні значення змінних, для нашого випадку це показники впливу чинників на економічну безпеку. Параметри цієї моделі визначаються на основі наявної статистичної інформації, вона носить назву короткострокової функції моделі адаптивних сподівань.

Результативна ознака, тобто рівень економічної безпеки підприємства в цій моделі емпірично спостерігається. Загальний вид моделі неповного корегування або достроковою функцією моделі неповного коригування такий:

$$y_t^* = a + b x_t + \varepsilon_t. \quad (33)$$

Очікування  $y_t^*$  формуються за схемою

$$y_t - y_{t-1} = \beta(y_t^* - y_{t-1}) + v_t, \quad (34)$$

де  $\beta$  – коригуючий коефіцієнт

Межі коефіцієнта  $0 < \beta < 1$ . Якщо  $\beta$  наближається до 1, реальна динаміка показника відповідає очікуванню.

Перетворивши (34) до вигляду

$$y_t = \beta y_t^* + (1 - \beta)y_{t-1} + v_t, \quad (35)$$

та підставивши  $y_t^* = a + b x_t + \varepsilon_t$ , отримуємо:

$$y_t = \beta(a + b x_t + \varepsilon_t) + (1 - \beta)y_{t-1} = \beta a + \beta b x_t + (1 - \beta)y_{t-1} + u_t, \quad (36)$$

де  $u_t = \beta \varepsilon_t + v_t$ .

Це формула основного рівняння моделі неповного коригування що є короткостроковою функцією моделі. Розрахувавши оцінки параметрів рівняння, знаходимо значення  $\beta$ , після чого обчислюємо параметри  $a$  та  $b$  моделі (33), що визначає залежність очікуваного значення показника рівня економічної безпеки від значень показників впливу на неї.

**Висновки.** Запропонована методика оцінювання рівня економічної безпеки підприємства дозволяє під час застосування провести оцінювання загального рівня економічної безпеки підприємства і за кожною складовою, також, оцінити адаптивність системи економічної безпеки до умов функціонування, що значно сприяє ефективності управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шуміло О.С. Концепція управління економічною безпекою підприємства роздрібної торгівлі. / Бізнес Інформ. – 2017. – №3. – С. 219-224,
2. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика / Малярець Л.М. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с.
3. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.
4. Шуміло О.С. Складові економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі. / Економічний простір: зб. Наук. праць. – №100. м. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2015. – С. 205-218.
5. Давнис В.В. Тинякова В.И. Адаптивный регрессионный анализ в исследовании перспектив развития организации // Экономический анализ: теория и практика. №10, 2003. С. 22- 26.
6. Єгоршин О. О. Методи багатовимірного статистичного аналізу: навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. О. Єгоршин, А. М. Зосімов – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с.
7. Іванова Н.С. Методи оцінки ефективності системи економічної безпеки підприємства. Режим доступу: <http://intkonf.org>
8. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н. Й. Реверчук; Нац. Банк України. Львівський банк. Інститут. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 196 с.

## ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 336.114:378.014.543

### ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.240418.203.63

Тарасюк М.В., д.е.н.

Кладченко М.В.

*Київський національний торговельно-економічний університет*

В роботі, з метою розкриття економічної сутності фінансового забезпечення державних закладів вищої освіти, проведено аналіз взаємозв'язків цих закладів та інших суб'єктів ринку освітніх послуг. Виходячи з того, що заклад вищої освіти, як відкрита соціально-економічна система, відчуває постійні виклики з боку як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, зазначені основні фактори, що мають безпосередній вплив на його фінансове забезпечення. Обґрунтовано доцільність позиціонування освітньої послуги як інтелектуального товару, що реалізується на ринку товарів та послуг. Встановлено необхідність залучення до фінансового забезпечення державних закладів вищої освіти як державних, так і недержавних фінансів за умови диверсифікації джерел фінансових надходжень. Окреслено особливості фінансових відносин у сфері вищої освіти враховуючи специфіку освітньої послуги, встановлено характер та міру зацікавленості держави, домогосподарств і суб'єктів приватного сектору економіки у фінансовому забезпеченні державних закладів вищої освіти.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, державний заклад вищої освіти, освітня послуга, державні та приватні фінанси, домогосподарство.

UDC 336.114:378.014.543

### ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL SUPPORT OF STATE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Tarasiuk M., Dr.of Econ.Sc.

Kladchenko M.

*Kyiv National University of Trade and Economics*

The analysis of the interrelations between these institutions and other entities of the educational services market has been conducted in the article in order to reveal the economic essence of financial support of state higher education institutions. The main factors that influence directly on higher education institution's financial support have been investigated based on the fact that higher education institution, as an open social

and economic system, faces constant challenges from both external and internal environment. The expediency of educational service positioning as an intellectual commodity, that is realized on the market of goods and services, has been proved. The need of attracting the financial institutions to higher education institutions, both state and non-state finance, subject to diversification of sources of financial revenues, has been proved as well. The peculiarities of financial relations in the field of higher education, taking into account the specifics of educational services, have been described. The nature and extent of interest of the state, households and private sector entities in the financial provision of state institutions of higher education have been established.

**Keywords:** financial support, state institution of higher education, educational service, public and private finance, household.

**Актуальність проблеми.** Знання є джерелом розвитку людства, двигуном та рушійною силою прогресу, саме трансформація знань поступово змінювала хід еволюції суспільства, стандарти та темп життя. У сучасному глобалізованому світі освіта – є базою, необхідною для соціального та економічного розвитку: домогосподарствам вона дає навички, щоб заробляти на життя, інновації та винаходи; виробництву забезпечує конкуренту перевагу та фінансову вигоду. За даними дослідження Гері Беккера, віддача від вищої освіти знаходиться на рівні 10-15%, що перевищує показники прибутковості для більшості фірм [1, с. 224]. Визначальним елементом дієвості національної системи вищої освіти є результативність її фінансового забезпечення за рахунок плідної взаємодії державних закладів вищої освіти з усіма суб'єктами ринку освітніх послуг: державою, домогосподарствами та приватним сектором економіки. Визнаючи провідну роль фінансового забезпечення вищої освіти у суспільному розвитку та економічному зростанні доцільним є аналіз зазначених взаємозв'язків задля визначення впливу суб'єктів ринку освітніх послуг на фінансове забезпечення державних закладів вищої освіти.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання фінансового забезпечення закладів вищої освіти досліджували: Боголіб Т.М., Козій І. С., Малишко В.В., Романенко О.Р., Федосов В.М., Чугунов І.Я., Шевченко Л.С., Юрій С.І. та інші. Але теоретичні та методологічні дослідження у даній галузі не можна вважати завершеними, та, віддаючи належне вагомим науковим напрацюванням у даній сфері, корисним буде аналіз сучасних підходів до розкриття економічної сутності фінансового забезпечення державних закладів вищої освіти на підставі побудови моделі взаємозв'язку державних закладів вищої освіти та інших суб'єктів ринку освітніх послуг.



**Метою роботи** є розкриття економічної сутності фінансового забезпечення на основі дослідження існуючих методичних підходів та визначення ролі усіх суб'єктів ринку освітніх послуг у фінансовому забезпеченні державних закладів вищої освіти.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Очевидно, що грошові кошти, самі по собі, є стабільним засобом для існування людини, але, на вагах вибору, фінансові ресурси, вкладені у вищу освіту, є найбільш прибутковим вкладенням "на перспективу", адже освіта – це інструмент відтворення та примноження тих фінансових ресурсів, які були витрачені домогосподарством на її здобуття. Переваги держави від інвестицій у вищу освіту аналогічні, оскільки сучасні тенденції такі – там, де державна політика формується на пріоритетах вищої освіти, спостерігаються значні прогресивні як економічні, так і соціальні зміни. Стійке перетворення і розвиток економіки, в цілому, неможливі без інноваційної системи вищої освіти.

Позитивні ефекти, які мають вирішальне значення для соціально-економічного розвитку суспільства на основі знань, забезпечуються за рахунок достатнього обсягу фінансових вкладень у вищу освіту, а недостатність фінансового забезпечення може призвести до значних втрат для країни, а саме: зниження її конкурентоспроможності на світовому ринку, збільшення економічних і соціальних диспропорцій, погіршення якості життя населення та, як наслідок, подальше збільшення бюджетних витрат на програми соціального забезпечення тощо [2, с. xxii- xxiii].

Реалізація потенціалу вищої освіти обумовлена наявністю фінансових ресурсів у обсягах оптимальних для забезпечення її результативного функціонування. Фінансові ресурси – це фонди грошових коштів, що формуються державою, суб'єктами господарювання і домогосподарствами, знаходяться у їх розпорядженні та є джерелом їх розвитку. Обсяг фінансових ресурсів, спосіб організації їх залучення, розподілу та використання мають як кількісний, так і якісний вплив на фінансове забезпечення та, як наслідок, суспільний прогрес.

Фінансове забезпечення, на думку О.Р. Романенко, – це покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою [3, с. 18]. Але дане визначення не включає процеси залучення фінансових ресурсів, тому більш повним є визначення фінансового забезпечення С. І. Юрієм та В. М. Федосовим, як процесу

формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання [4].

Визначення фінансового забезпечення як систему відносин, на нашу думку, є більш повним, адже відображає економічну сутність самих фінансів – систему економічних відносин, що виникають з приводу розподілу та перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) з метою формування фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій держави, задоволення суспільних потреб та створення умов розширеного відтворення [5, с. 23].

Фінансове забезпечення вищої освіти є однією з найбільших статей витрат бюджету багатьох держав. Головним структурним елементом вищої освіти є заклад вищої освіти (далі – ЗВО) – відкрита соціально-економічна система, діяльність якої полягає у формуванні знань та навичок за рахунок передачі інформації та досвіду від викладача до здобувача вищої освіти, сприянні самоосвіті та самовдосконаленню студента. Система, що відчуває постійні виклики з боку навколишнього середовища, які мають безпосередній вплив на фінансове забезпечення ЗВО. Серед найбільш вагомих факторів впливу на результативність фінансового забезпечення можна виділити: стан економічного розвитку держави, який обумовлює рівень її фінансових можливостей, досконалість інституційного середовища та потенціал вищого менеджменту закладу освіти.

Основне завдання ЗВО полягає у наданні освітньої послуги – комплексу визначених законодавством, освітньою програмою та/або договором дій суб'єкта освітньої діяльності, спрямовані на досягнення здобувачем освіти очікуваних результатів навчання [6]. Освітня послуга – це продукт, який в процесі споживання формується як знання та навички, а в процесі реалізації трансформується у кваліфіковані трудові ресурси. Освітню послугу допустимо розглядати як не матеріальне, а соціальне благо, систему знань, інформації, умінь і практичних навичок задоволення різноманітних освітніх потреб і реалізації особистих здібностей їх споживача [7]. У той же час, освітня послуга є освітнім товаром, який являє собою визначену діяльність, що її здійснює виробник, і в процесі якої відбувається задоволення потреби споживача в освіті [8]. Доцільність позиціонування освітньої послуги як товару можна обґрунтувати тим, що на виробництво освітньої послуги витрачається «жива» праця та матеріальні ресурси, що виробляються в різних галузях економіки, тому вона має вартість і може виступати товаром, який

реалізується на ринку. Ринок освітніх послуг – це система економічних відносини, що виникає у процесі купівлі-продажу освітніх послуг, де специфічним «товаром» є знання, «продавцем» – ЗВО, «покупцем» – замовник освітніх послуг. При цьому поняття «безкоштовна освіта» існує лише у формальному сенсі. Для здобувача вищої освіти вона може бути, лише, безоплатною, тоді покупцем виступають або держава, або приватна особа. Отже специфіка освітньої послуги полягає в тому, що, з одного боку, вона виступає як благо, гарантоване державою, з іншого, як товар, що має вартість.

Виходячи з того, що освітня послуга – це інтелектуальний товар, який надається стороною, що організує і здійснює процес навчання [9], то підготовка фахівців з вищою освітою, – є, доволі, працемістким, фінансово затратним процесом та потребує врахування багатьох чинників. Заклади вищої освіти повинні мати сучасну матеріально-технічну базу та розвинену інфраструктуру, залучати до роботи висококваліфікованих науково-педагогічних працівників, пропонувати не тільки якісну освіту, а й впроваджувати нові експериментальні програми, проводити ефективну науково-дослідницьку роботу тощо. Все це можливо лише при стабільному фінансово-економічному становищі ЗВО, оскільки всі вищезазначені критерії успішності потребують дієвого фінансового забезпечення, з урахуванням специфіки організації фінансових відносин у даній сфері.

Особливість фінансових відносин у сфері вищої освіти полягають у тому, що вигоди від вищої освіти отримують і держава, і суб'єкти економічної діяльності, і окреме домогосподарство, і суспільство в цілому, що обумовлює залучення до процесу фінансового забезпечення ЗВО: державних фінансів, фінансів домогосподарств і суб'єктів господарювання та власних фінансових ресурсів закладу освіти.

Фінанси закладу вищої освіти – це система економічних відносин, пов'язана з формуванням, розподілом та використанням залучених та власних фінансових ресурсів задля забезпечення виконання функцій і завдань, які визначає для себе ЗВО. Фінанси закладу вищої освіти проявляються і виражають свою сутність через такі функції, як:

- формування фондів фінансових ресурсів ЗВО за рахунок залучених фінансів та власних надходжень;

- розподіл та використання фінансових ресурсів задля забезпечення поточної діяльності ЗВО, процесів відтворення та розвитку;

- контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі функціонування закладу освіти.

В залежності від розпорядника фінансовими ресурсами (держава або юридична чи фізична особа приватного характеру) виокремлюють державні та приватні фінанси. Відмінні риси між державними та приватними фінансами були сформульовані французьким вченим П. М. Годме. Були визначені такі відмінності державних фінансів від приватних:

- держава може у примусовому порядку забезпечити свої доходи через систему оподаткування, примусове виконання по відношенню до самої держави відсутнє; приватні особи не можуть примусовим шляхом забезпечити свої доходи;

- державні фінанси пов'язані з грошовою системою, яка певною мірою управляється державою й не залежить від волі приватного власника, який розпоряджається лише власними фінансовими ресурсами;

- приватні фінанси орієнтовані на одержання прибутку, а державні фінанси є засобом задоволення так званого загального інтересу;

- розміри державних фінансових ресурсів є значно більшими, ніж розміри приватних фінансів, якими розпоряджаються окремі особи [10].

Природа освітньої послуги та очікування від її реалізації на ринку трудових ресурсів зумовлюють залучення до фінансового забезпечення ЗВО як приватних так і (або) державних фінансових ресурсів, за умови диверсифікації джерел фінансових надходжень. Урізноманітнення джерел фінансового забезпечення закладів освіти та можливість використання державних фінансів з бюджетів різних рівнів залежить від форми власності ЗВО: державна форма власності гарантує залучення до фінансових потоків закладу освіти державних фінансів, приватна - допускає.

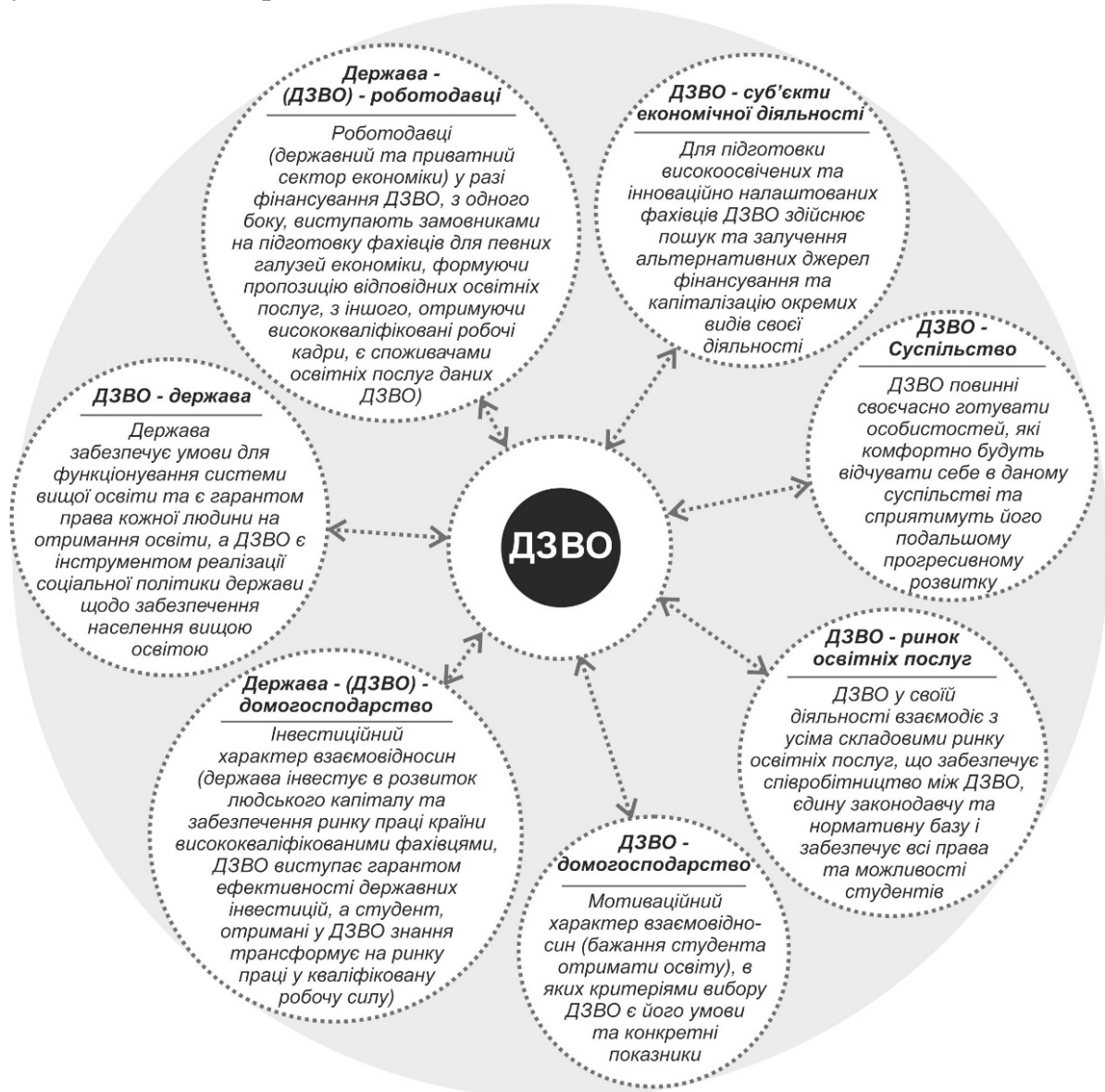
Фінансове забезпечення державних закладів вищої освіти (далі – ДЗВО) відбувається:

- з бюджетів різного рівня за рахунок платників податків (державні фінанси),

- за рахунок недержавних джерел фінансування, як плата за навчання та інших форм приватного фінансового забезпечення (приватні фінанси).

В процесі функціонування ДЗВО вступають у різноманітні економічні взаємовідносини (рис. 1), які є відображенням політики держави у сфері вищої освіти та мають значний вплив, з одного боку, на ефективність фінансового забезпечення ДЗВО та, як наслідок,

результативність його діяльності, з іншого, на процеси соціалізації окремої особистості та суспільний розвиток, у цілому. Матеріальними носіями фінансових відносин між усіма учасниками ринку освітніх послуг виступають фінансові ресурси держави, домогосподарств, суб'єктів господарювання та власні кошти ДЗВО.



*Рис. 1. Економічні взаємовідносини ДЗВО з основними стейкхолдерами  
Джерело: власна розробка*

Проаналізуємо вплив фінансових ресурсів зазначених розпорядників на фінансове забезпечення ДЗВО.

*ДЗВО – домогосподарство.* У даному економічному зв'язку провідна роль належить домогосподарству, адже ДЗВО підпорядкований інтересу домогосподарства щодо отримання вищої освіти, загалом, та вибору окремого закладу освіти. Рушійною силою вступу є освітні мотивації вступника: бажання підвищити соціальний статус, отримати навички, які

можна вигідно реалізувати на ринку трудових ресурсів. Серед соціальних мотивацій, щодо вибору конкретного ДЗВО, можна виділити: потенційну можливість отримання безоплатної вищої освіти, місце розташування закладу освіти, умови для навчання і проживання тощо. Стримуючим фактором вибору конкретного ДЗВО є рівень забезпеченості домогосподарств, і, відповідно, ціна освітньої послуги.

Отже, при виборі ДЗВО відбувається кореляція освітньої й соціальної мотивацій вступника та його фінансових можливостей. Відповідність попиту з боку домогосподарства на отримання освітньої послуги в обраному закладі освіти та цінової пропозиції даного ДЗВО на власні послуги є визначальною щодо залучення фінансових ресурсів домогосподарств до фінансових потоків закладу вищої освіти.

*Держава – (ДЗВО) – домогосподарство.* Державне фінансове забезпечення вищої освіти, по своїй суті, є інвестицією у людський капітал, майбутній розвиток держави та економічне зростання. Основна ціль інвестування – це формування кваліфікованого трудового потенціалу, характер якого залежить від якості освітньої послуги ДЗВО. Дані інвестиції мають високу ступінь ризику, обумовлену специфічністю людського капіталу, який включає вроджені здібності, талант, освіту й набуту кваліфікацію, та є мірою втіленої у людині здатності приносити дохід [11]. А отже, незалежно від рівня фінансового забезпечення ДЗВО, успішність державних інвестицій у вищу освіту, значною мірою залежить від об'єкту інвестування та його віддачі від отриманої освітньої послуги.

*Держава – ДЗВО.* Вища освіта є однією з галузей, якою опікується держава. Необхідність державного регулювання ринку освітніх послуг, обґрунтована в науковій літературі двома концепціями: концепцією, відповідно до якої освітні послуги – є блага, щодо яких у суспільства є особливі нормативні думки, причому ці думки не можуть бути в повному обсязі виявлені ринком; та теорією суспільного сектора, яка розглядає сферу освіти з погляду особливостей виробництва освітніх послуг, які й зумовлюють необхідність державного втручання [12].

Державне регулювання вищої освіти направлене на задоволення, з одного боку, потреб кожної людини у отриманні вищої освіти як суспільного блага, з іншого, інтересів держави щодо формування якісного трудового потенціалу, та виражається у забезпеченні сприятливих умов для функціонування системи вищої освіти. Державне фінансове регулювання полягає у: закріпленні законами та іншими нормативно-правовими актами відправних засад регулювання

фінансових відносин у даній сфері, формуванні ефективного інституційного середовища, визначенні фінансового механізму та можливих джерел фінансування тощо. Інструментом реалізації політики держави, щодо забезпечення населення вищою освітою являється державний заклад вищої освіти.

Відносини держава – ДЗВО, загалом, є взаємовигідними: держава, вкладаючи власні кошти у фінансове забезпечення національних ДЗВО, задовольняє потреби освітнього закладу у фінансових ресурсах та сприяє його розвитку (функціонуванню), державний заклад вищої освіти, у свою чергу, покриває потребу держави у кваліфікованих трудових ресурсах за рахунок виводу на ринок праці фахівців з вищою освітою та забезпечує отримання громадянами вищої освіти – блага, гарантованого державою.

*Держава – (ДЗВО) – роботодавці (суб'єкти державного та приватного сектору економіки).* Фінансове забезпечення ДЗВО має своєрідний фактор зацікавленості, коли держава хоче передові кваліфіковані трудові ресурси і приріст валового ВВП, підприємства бажать збільшити власний прибуток та мати першокласних працівників. Досягнення зазначених цілей можливе при ефективній взаємодії держави, ДЗВО та приватного сектору економіки, коли формування контингенту студентів стане відображенням нагальних потреб та вимог роботодавців.

Залучення одночасно і державних, і приватних інвестицій є пріоритетним для ДЗВО, оскільки при підключенні лише приватних фінансів заклади вищої освіти можуть у підсумку зосередитися лише на невеликій кількості дисциплін, які, наразі, користуються попитом з боку вступників і роботодавців. Державні інвестиції, у протизвагу приватним, повинні забезпечити підготовку широкого спектру фахівців з вищою освітою та сприяти розвитку фундаментальної науки, яка розвивається головним чином у державних університетах та не має комерційних цілей.

Якщо розглядати відносини роботодавців та ДЗВО, то і державні, і приватні суб'єкти економічної діяльності у разі фінансування ДЗВО, з одного боку, виступають замовниками на підготовку фахівців, формуючи таким чином пропозицію на ринку освітніх послуг, з іншого, отримуючи кваліфіковані кадри - стають споживачами освітніх послуг ДЗВО.

Держава, одночасно, є і споживачем освітніх послуг, для насичення державного сектору економіки фахівцями, і постачальником фахівців, забезпечуючи суб'єктів приватного сектору трудовими ресурсами для

реалізації визначених ними економічних цілей, та отримуючи, у свою чергу, наповнення державного бюджету через систему оподаткування.

*ДЗВО – ринок освітніх послуг.* На ринку трудових ресурсів попит на продукти вищої освіти долає всі бар'єри в територіальній приналежності кадрів, тому, у контексті процесів інтернаціоналізації освіти, одним із перспективних напрямів розвитку освітньої сфери кожної держави є орієнтація на формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу і, на його основі, подальшу інтеграцію у світовий освітній простір. Для представлення інтересів країни на міжнародному ринку освіти та успішного його освоєння потрібна державна політика, заснована на знанні вимог світового ринку, та об'єднаних зусиллях держави й ДЗВО [13].

У той же час світові тенденції до погіршення ситуації в сфері державного фінансового забезпечення загрожують стійкості систем, які традиційно надають доступ до безкоштовної вищої освіти. Це тягне за собою необхідність перегляду механізму соціального договору між ДЗВО та суспільством. Стає очевидним, що державні ЗВО повинні фінансуватися як з державних, так і приватних джерел [14, с. 11].

Таким чином, для сприяння виходу національних ДЗВО на міжнародний ринок та забезпечення їх конкурентоспроможності необхідна дієва державна політика у сфері вищої освіти, адаптована до вимог світового ринку освітніх послуг, та приведення фінансової системи держави до світових стандартів задля ефективного фінансового забезпечення ДЗВО за умов диверсифікації джерел надходження фінансових ресурсів

*ДЗВО – суспільство.* Двоїста природа суспільства зумовлює те, що людина, як постачальник трудових ресурсів, формує пропозицію на ринку робочої сили та приймає участь у формуванні ВВП країни, а як основний споживач визначає попит на матеріальні блага та впливає на перерозподіл ВВП за рахунок: придбання результатів праці інших людей, інвестування, податкових платежів тощо. Домогосподарство стає суб'єктом фінансових відносин взаємодіючи з державою, суб'єктами підприємницької діяльності та іншими домогосподарствами, а обсяг залучених людиною фінансових ресурсів, які, наразі, визначають фінансові можливості людини та її соціальний статус, значною мірою, залежить від кваліфікації, якою оволодів фахівець в процесі набуття професії.



Розвиток системи вищої освіти тісно пов'язаний з еволюцією суспільства, адже, фінанси, вкладені у вищу освіту сприяють розширенню спектру потреб людини та, у той же час, за рахунок трансформації на ринку праці отриманих знань, збільшують можливості для їх задоволення, як результат, суспільний розвиток. Виходячи з цього, основна мета фінансового забезпечення ДЗВО полягає у підготовці соціально адаптованого кваліфікованого фахівця, здатного формувати нове, іноваційно налаштоване суспільство, яке, у свою чергу, буде пред'являти більш високі вимоги до фахової кваліфікації його громадян та відповідності освітніх послуг ДЗВО новим викликам суспільного розвитку.

*ДЗВО – суб'єкти економічної діяльності (підприємства, фінансові установи, фірми тощо).* Світові тенденції щодо скорочення обсягів державного фінансування спонукала ДЗВО до пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення, а саме, капіталізації окремих видів діяльності, що дістало відображення «концепції підприємницького університету». Підприємницький університет – це не ринкове підприємство, головним тут є зміна моделі організації та управління діяльністю: перехід від фінансового забезпечення за державні кошти до багатоканального, на основі самостійного пошуку додаткових джерел [15]. Це інституція, яка проводить якісне навчання та поширює знання, а своє функціонування та розвиток покриває за рахунок диверсифікації джерел фінансового забезпечення, основна частка яких припадає на власні надходження, від продажу послуг, які ним надаються. [16].

Одним із способів заснування підприємницького університету є створення на базі ДЗВО науково-дослідницьких лабораторій, центрів тощо, здатних просувати на ринок власні конкурентоспроможні розробки. Необхідність формування таких ДЗВО пов'язана не лише з пошуком альтернативних джерел фінансового забезпечення, а й з потребами сучасного ринку праці у креативно мислячих фахівцях, які у своєму навчанні поєднували освітню й дослідницьку діяльність. Вивід на ринок такого іноваційно налаштованого трудового капіталу сприятиме, як попиту на випускників даного ДЗВО на ринку праці, так і попиту на отримання у зазначеному закладі освітньої послуги, що, у свою чергу, призведе до залучення фінансових ресурсів до бюджету закладу освіти.

Підсумовуючи вищезазначене на рис. 2 визначена роль ДЗВО у структурі суспільно-економічних відносин та зазначені взаємозв'язки між її основними елементами.

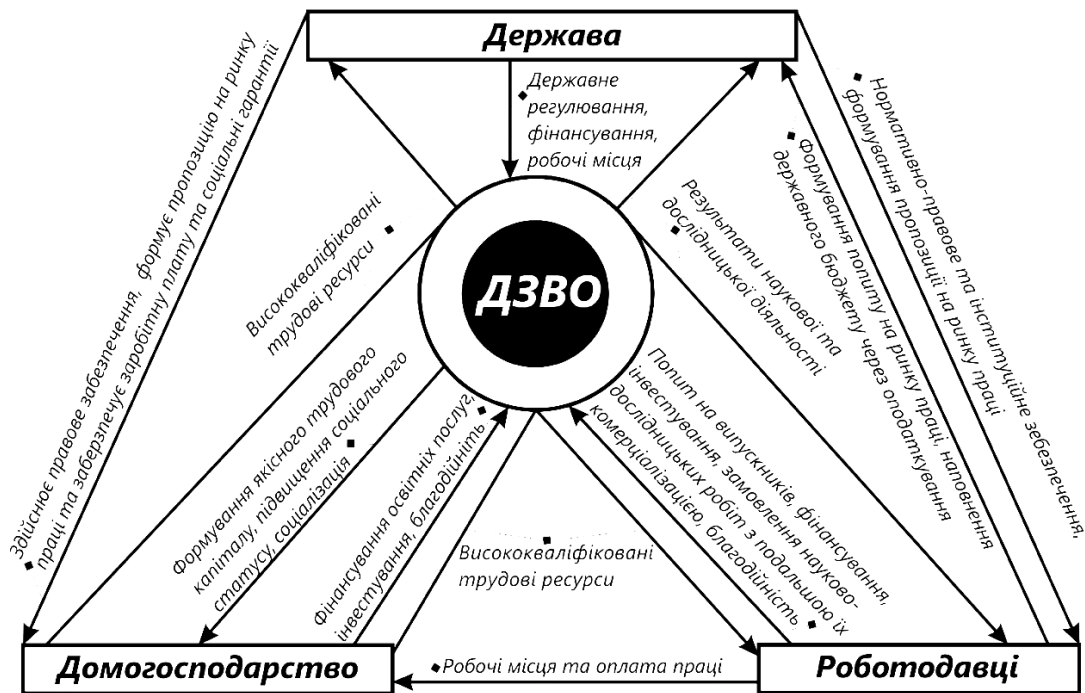


Рис. 2. ДЗВО у структурі суспільно-економічних відносин  
Джерело: власна розробка

**Висновки.** Розвиток сучасного суспільства неможливий без побудови ефективної системи вищої освіти, оскільки там, де політика країни формується на пріоритетах вищої освіти, спостерігаються значні прогресивні як економічні, так і соціальні зміни. Структурною одиницею вищої освіти є ЗВО, успішність якого значною мірою залежить від ефективності його фінансового забезпечення яке, наразі, можливе за рахунок диверсифікації джерел фінансових надходжень.

В процесі насичення власного бюджету фінансовими ресурсами ДЗВО вступають у різноманітні соціально-економічні взаємовідносини – від окремого домогосподарства до суспільства в цілому, а саме, від формування висококваліфікованого фахівця до забезпечення зростання продуктивності праці за рахунок виводу на ринок праці якісного інноваційно налаштованого людського капіталу, від закріплення у особистості її фахової соціальної ролі до формування злагодженого суспільства та забезпечення його сталого розвитку. При цьому обсяг фінансових ресурсів вкладених у вищу освіту є визначальними на шляху позитивних зрушень суспільного розвитку та економічного зростання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. И.С. Потапова, История экономических учений: учебное пособие, 3-е изд. стереотип. – М.: МГИУ, 2008. – 244 с.
2. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы: Доклад Всемирного банка. – М.: Весь мир, 2003. – 234 с.
3. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. 4-те вид. – К.: Центр Навчальної Літератури, 2009. – 312 с.
4. Фінанси: підручник. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид. переробл. і доповн. – К. : Знання, 2012. – 687 с. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/16520205/finansii/finansoviy\\_kontrol#954](http://pidruchniki.com/16520205/finansii/finansoviy_kontrol#954).
5. Кремень О.І., Кремень В.М. Фінанси. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 416 с.
6. Закон України Про освіту від 05.09.2017 № 2145-VIII – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
7. Ніколаєнко С. Рейтингові системи – складові національного моніторингу якості вищої освіти [Текст] / С. Ніколаєнко // Вища школа. – К. : Библиотека КНТЭУ. – 2007. – № 4. – С. 3–14.
8. Огаренко В. М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг: Монографія. – К.: НАДУ, 2005. – 326 с.
9. Александров В. Освітня послуга // Економіка України. – 2007. – №3 – С. 53–60.
10. Лучковська С. І. Фінансове право [Текст]: навч. посібник / С. І. Лучковська. - К.: КНТ, 2010. - 296с. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/14170120/pravo/finansii\\_finansova\\_diyalnist\\_derzhavi\\_organiv\\_mistsevogo\\_samovryaduvannya](http://pidruchniki.com/14170120/pravo/finansii_finansova_diyalnist_derzhavi_organiv_mistsevogo_samovryaduvannya).
11. Фішер С., Дорнбуш Р., Шмалензі Р. Економічна теорія. – М., Юніті, 2002.
12. Шилова В. І. Державне регулювання ринку освітніх послуг в Україні : дис. ... к. держ. упр. : 25.00.02 / Валентина Іванівна Шилова. – Запоріжжя, 2007. – 213 с.
13. Лозовий В.С. Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1695/>.
14. Проект предварительного доклада о подготовке глобальной конвенции о признании квалификаций высшего образования, Париж, 2015 – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002347/234743R.pdf>.
15. Боголіб Т. М. Модернізація економічного механізму діяльності університетів / Т.М. Боголіб // Економіка України. – 2012. – № 9. – с. 24-32. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2012\\_9\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2012_9_4).
16. Гадеуш Вавак. Ліберальна і підприємницька концепція університету як вказівка для вибору шляхів розвитку вищого навчального закладу. Науковий вісник Чернівецького університету. Збірник наук. праць. Вип. 756 – 757. Філософія, с. 208-218.

## 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 Мінюсті 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**

**ШБ 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) МЕТАДАНІ 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 статтю – 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 (кегль) – 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](http://www.eprostir.dp.ua), e–mail: [eprostir@gmail.com](mailto: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

**№132**

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 27.04.2018 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](http://www.eprostir.dp.ua), e-mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com)