

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

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

№ 147

Дніпро
ПДАБА
2019

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол № 13 від 4.07.2019 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.
Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :
<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>
GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:
<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №147. –
Дніпро: ПДАБА, 2019. – 205с.

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, 2019

ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Вакульчик О. М., д.е.н., Фесенко В. В., д.е.н., Чмара А. С.</i> СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МИТНОГО ПОСТАУДИТУ ІМПОРТНО-ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	5
<i>Дригола К. В., Вертелецька О. М., Якимчук О. Ю.</i> ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	20
<i>Крамаренко А. В.</i> СУТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ.....	30
<i>Чала В. С., к.е.н., Глуценко А. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ НОВИХ ЧЛЕНІВ ЄС ДО БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	49
<i>Чала В. С., к.е.н., Рибіна К. В.</i> СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В КРАЇНАХ ЄС.....	64
<i>Чала В. С., к.е.н., Хлівецька М. О.</i> СУЧАСНІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	76

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

<i>Орлова В. М., к.т.н. Бородинчик Ю. А.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ. ДЕРЖАВИ.....	90
<i>Орловська Ю. В., д.е.н., Кахович О. О., к.н. держ. упр., Квактун О. О., к.е.н.</i> ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ.....	103
<i>Павлова Л. О.</i> РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	115

**ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА
ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Васильєва В. Г., к.е.н., Семенюк Д. Ю.</i> ОБЛІК ДОХОДІВ І ВИТРАТ: НАПРЯМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	128
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО –
КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Луцька Н. І., к.е.н.</i> МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТУ КОНЦЕСІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ-КОНЦЕСІОНЕРОМ.....	140
<i>Нестеренко О. О., д.е.н., Крутова А. С., д.е.н., Долгопол Н. Ю.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	151
<i>Норд Г. Л., к.е.н.</i> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	163
<i>Юдіна О. І., к.е.н.</i> МЕТОДИ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ В ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ.....	174

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

<i>Широкопояс О. Ю.</i> АНАЛІЗ ВИДАТКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ НА ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	186
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК: 656:073.5:35.073.526:339.5

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МИТНОГО ПОСТАУДИТУ ІМПОРТНО-ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.5.544

JEL: F00, M42, O52

**Вакульчик О. М., д.е.н.,
Фесенко В. В., д.е.н.,
Чмара А. С.**

Університет митної справи та фінансів

На відміну від попереднього та поточного видів контролю, митний контроль на основі проведення пост-аудиту дає змогу митним органам упевнитися в правильності й достовірності митної декларації на основі вивчення відповідних бухгалтерських записів, комерційних даних суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності вже після здійснення зовнішньоекономічної операції. Під час митного пост-аудиту досліджуються питання, які включають тарифну класифікацію; правильність нарахування митної вартості, розрахунку податків, визначення країни походження, нарахування транспортних витрат; правомірність застосування пільг, належність держави до митного союзу, тощо. У статті проаналізовано та узагальнено принципи та організаційні підходи до здійснення митного пост-аудиту імпортно-експортних операцій в Україні та у міжнародній практиці. Розглядається досвід митних органів Чеської Народної Республіки у здійсненні митного пост-аудиту. Розглянуто класифікацію видів митного контролю. Проаналізовано нормативно-правові документи, які використовуються для організації митного пост-аудиту. Наведено динаміку показників за результатами перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, проведених Державною фіскальною службою України за період 2015 – 2017 рр. Виявлено позитивні тенденції у зростанні обсягів донарахованих податків, але з'ясовано, що їх фактична сплата складає біля 1,3 % від донарахованої суми. Зростання показників діяльності контролюючих органів ДФС вдалося досягти завдяки: здійсненню ризикоорієнтовного підходу до відбору об'єктів перевірки; щоквартальному плануванню перевірок; підвищенню ефективності взаємодії та налагодженню обміну інформації з департаментами митного напрямку; підвищенню якості контрольно-перевірочної роботи; закінченню дії мораторію на проведення документальних перевірок підприємств з обсягом

доходу до 20 млн. гривень (який діяв в 2015-2016 роках). Визначено основні напрямки вдосконалення стратегії вибіркового митного контролю в Україні, яка надасть можливість розв'язати суперечність між ефективним контролем, спрощеними митними процедурами і полегшенням міжнародної торгівлі, а саме: формування інформаційної бази даних про надійність і фактори ризику суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; впровадження інституту уповноважених економічних операторів; підсилення фінансової та адміністративної відповідальності підприємств за порушення митних правил; підвищення чисельності та кваліфікації митних аудиторів.

Ключові слова: митний контроль; митний пост-аудит; документальна перевірка; фіскальні органи; митниці; імпорт; експорт

UDC: 656:073.5:35.073.526:339.5

DEVELOPMENT AND PROBLEM ASPECTS OF CUSTOMS POST-CLEARANCE AUDIT OF IMPORT AND EXPORT OPERATIONS IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.5.544

JEL: F00, M42, O52

Vakulchuk O., Dr. in Econ. Sc.
Fesenko V., Dr. in Econ. Sc.
Chmara A.,
University of Customs and Finance

In contrast to the preliminary and current control, Customs control is based on the post-audit that will allow the Customs authorities to be sure of the correctness and reliability of the Customs declaration on the basis of studying the relevant accounting records, commercial given entity of foreign economic activity after the implementation of foreign trade. The customs post-audit examines issues that include tariff classification, correct calculation of customs value, calculation of taxes, determination of country of origin, calculation of transport costs; lawfulness of benefits, state affiliation to the customs union, etc. In the article principles and organization going have been analyzed and generalized for realization of customs post-clearance audit of imported-export operations in Ukraine and in international practice. Experience of custom authorities of Czech Republic has been examined in realization of post-clearance audit. Classification types of custom control has been considered. Normatively-legal documents that are used for organization of custom post-clearance audit have been analyzed. The dynamics over of indexes is brought on results verifications of the subjects of foreign economic activity, conducted by Government fiscal service of Ukraine for period 2015 – 2017. Positive tendencies are shown in the increase of volumes of the charged extra taxes, but it has been found out, that an actual payment folds about 1,3 % from the charged extra sum. The increase of the indicators of the control bodies of the State Fiscal Service was

achieved through: the implementation of a risk-oriented approach to the selection of objects of audit; quarterly audit planning; improving interaction and establishing information exchange with customs departments; improving the quality of inspection work; the end of the moratorium on documentary inspections of enterprises with an income up to UAH 20 million (effective in 2015-2016). Directions of perfection of strategy of selective customs control are certain to basis in Ukraine, that will give possibility to untie contradiction between effective control, simplified custom procedures and facilitation of international trade, namely: forming of infobase of data about reliability and risk of subjects of foreign economic activity factors; introduction of institute of the authorized economic operators; strengthening of financial and administrative responsibility of enterprises is for violation of custom rules; increase of quantity and qualifications of customs auditors.

Keywords: customs control; customs post-audit; documentary control; fiscal authorities; customs; import; export

Актуальність. Обумовлюється вирішенням проблемних питань щодо спрощення митних процедур і посилення контролю над суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), зменшення часу для перевірки та отримання більшої кількості доказів аудиторського ризику. Зі вступом України до Світової організації торгівлі та її приєднанням до міжнародної Кіотської конвенції Міністерство економічного розвитку і торгівлі України взяло на себе зобов'язання про спрощення й гармонізацію митних процедур для полегшення торгівлі й уникнення затримок в оформленні товарів і транспортних засобів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань формування системи митного аудиту в Україні, як найперспективнішого напрямку митного контролю в Україні та його ролі у забезпеченні економічної безпеки держави, присвячено праці відомих вчених та практиків, таких як І. Г. Бережнюк, О. П. Борисеню, О. М. Вакульчик, [2,3] А. О. Відєнов, Т. С. Єдинак, В. Ю. Єдинак, Н. М. Єсипчук [4], Л. М. Івашова, О. О. Книшек, А. О. Кулик, Д. С. Олійник, П. В. Палій, Л. М. Пісьмаченко, Н. П. Сідлецька, С. П. Цибулько та інші. Однак дослідженню організації та порядку здійснення митного пост-аудит контролю після створення Державної фіскальної служби України (далі ДФС України) шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України науковій літературі не було приділено достатньої уваги.

Мета. Основна мета статті – дослідити організаційні та методичні підходи до здійснення митного пост-аудиту імпортно-експортних операцій, які застосовуються в міжнародній практиці, дослідити результати митного пост-аудиту в Україні, проаналізувати досвід митних органів Чеської Республіки у впровадженні митного пост-аудиту і розглянути їх систему управління ризиками у митній діяльності як перспективу для вирішення проблемних питань в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. При дослідженні зарубіжного досвіду системи митного контролю спостерігаємо ситуацію, коли у багатьох країнах Європейського Союзу контроль здійснюється не тільки на момент перетину кордону, а й протягом певного часу після митного оформлення шляхом застосування процедур митного пост-аудиту, що сприяє не тільки підвищенню загальної ефективності процедур митного контролю, а й стимулює активізацію зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Результативність та ефективність митного пост-аудиту прямо залежить від теоретичних розробок та якісної нормативно-правової бази щодо порядку організації та здійснення митного пост- аудиту.

Митний пост-аудит є однією з форм митного контролю. Митний контроль у науковій літературі розглядається як сукупність заходів, що здійснюються фіскальними органами України в межах своєї компетенції з метою дотримання норм митного законодавства, міжнародно-правових актів з питань державної митної справи усіма суб'єктами митних правовідносин. Існує певна класифікація видів митного контролю. Так, в залежності від часу здійснення митного контролю виокремлюють такі його види: попередній, поточний та наступний [5, с. 298; 4, с. 247]. Відповідно до розділу 6 Кіотської конвенції [6] “митний контроль” – заходи, що вживаються митними органами для забезпечення дотримань митного законодавства. Під час попереднього та поточного контролю митні органи використовують аналіз ризиків для визначення кола осіб і товарів, що підлягають контролю. Кіотська Конвенція визначає, що, на відміну від поточного, наступний вид контролю на основі проведення пост-аудиту дає змогу митним органам упевнитися в правильності й достовірності декларації на основі вивчення відповідних книг, записів, бізнес-систем, комерційних даних суб'єкта ЗЕД. Так, під час митного

пост-аудиту досліджуються питання, які включають тарифну класифікацію, правильність нарахування митної вартості, розрахунок податків, визначення країни походження, правильність нарахування транспортних витрат, пільги, належність держави до митного союзу, тощо.

Наступний митний контроль, до якого і відноситься митний пост-аудит, бере свій початок з моменту проведення фіскальними органами документальних перевірок, за допомогою яких органи доходів і зборів України переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на мигну територію України, а також своєчасності, повноти нарахування та сплати митних платежів. Документальна перевірка, як одна з форм митного контролю, за своїм змістом відповідає проведенню контролю на основі методів пост-аудиту, а саме – здійснюється після проведення митного оформлення та випуску товарів у вільний обіг. Основним міжнародним документом, яким у митну практику запроваджено здійснення митного контролю шляхом проведення митного пост-аудиту, є Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур, яка була прийнята Радою митного співробітництва (з 1994 р. Всесвітня митна організація) 18 травня 1973 р. у м. Кіото (Кіотська конвенція) [6]. З огляду історичних передумов втілення в українську митну практику проведення митного пост-аудиту необхідно зазначити, що вперше митний пост-аудит в Україні запроваджено у Митному кодексі України 2002 р. Це перший документ, в якому було передбачено таку форму митного контролю як перевірка системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, повноти нарахування і сплати податків і зборів.

Відповідно з цього моменту законодавчі повноваження на проведення митного аудиту митники отримали, але методологічного та організаційного забезпечення процесу його реалізації так й не було запроваджено у повній мірі. На той період митний пост-аудит було визнано новою формою митного контролю в нашій державі, проте, він вже давно використовувався митними системами розвинених країн, так званою «Великою вісімкою», де переорієнтація формату від

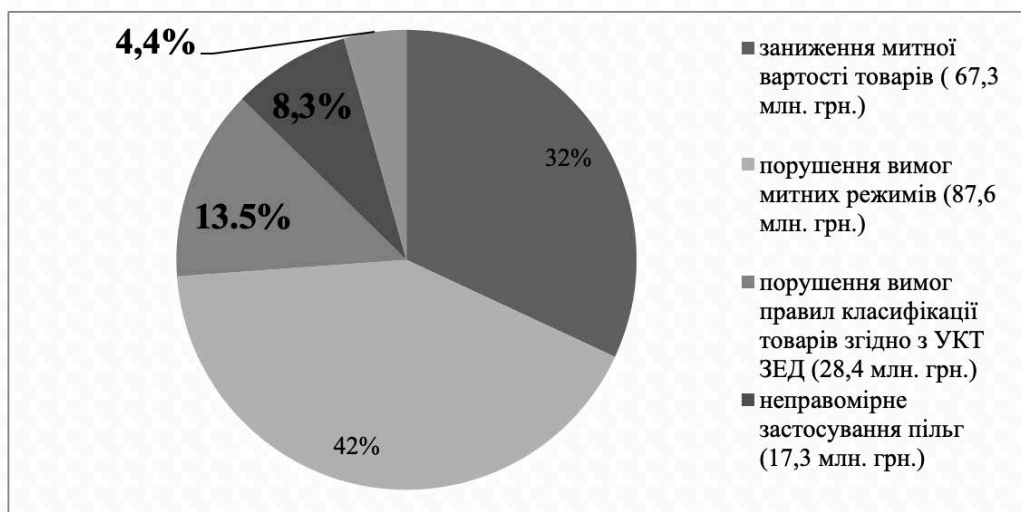
тотального митного контролю до митного пост-аудиту стала необхідною вимогою.

Наступною головною подією, що внесла суттєві зміни у порядок організації та здійснення митного пост-аудиту, стало видання Указу Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» від 24 грудня 2012р. №726/2012, яким було утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України, а також прийняття нових Податкового та Митного кодексів України. Пізніше Постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 160 була утворена Державна фіскальна служба України шляхом реорганізації Міністерства доходів і зборів України та прийнято Положення про Державну фіскальну службу, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 р. № 236.

Таким чином, у Митному кодексі України 2012 р. серед форм митного контролю вже передбачено проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів (п. 7 ст. 336 МК України). Після набуття чинності нового Митного кодексу в середині 2012 року пост-аудит реально запрацював, митним органам вдалося викрити не один десяток незаконних об'єктів і повернути державі сотні мільйонів недоотриманих платежів.

Динаміка проведених перевірок порівняно з показниками останніх років свідчить як про збільшення загальної кількості перевірок майже в 2 рази, так і про розширення напрямків виявлених порушень. Так, у 2015 році було проведено 341 перевірок у формі пост-митного аудиту, за результатами якого було донараховано 166,3 млн. грн., у 2016 – 335 перевірок, донараховано – 833,7 млн. гривень. Протягом 2017 року ДФС проведено 626 документальних перевірок з питань дотримання вимог у сфері державної митної справи. За їх результатами донараховано до сплати до бюджету суб'єктами господарювання 1,8 млрд. грн.

Протягом 2017 року найбільше донараховано сум за порушення вимог митних режимів та заниження митної вартості (рис.1).



*Рис. 1 Структура донарахованих у 2017 р. сум митних платежів до сплати до бюджету України за результатами митного пост-аудиту
Джерело: [9]*

Таких показників діяльності контролюючих органів ДФС вдалося досягти за рахунок:

- здійснення ризикоорієнтовного підходу до відбору об'єктів перевірки виходячи з результатів аналізу зовнішньоекономічних операцій підприємств із застосуванням системи аналізу та управління ризиками;

- можливості окремого щоквартального планування перевірок з питань митної справи по розділу С плану-графіку;

- підвищення ефективності взаємодії, налагодження обміну інформації з департаментами митного напрямку;

- підвищення якості контрольної-перевірочної роботи;

- закінчення дії мораторію на проведення документальних перевірок підприємств з обсягом доходу до 20 млн. гривень (діяв в 2015-2016 роках).

Крім того, у рамках операції «Легальний товар» протягом 2017 року направлено 167 повідомлень з метою посилення заходів митного контролю до окремих імпортерів, упередження формування схемного кредиту за рахунок виявлення «підміни» імпортованого товару на товар невідомого походження.

За цей період підрозділами податкового аудиту проведено 295 документальних перевірок суб'єктів господарювання, що «отримували» по ланцюгу ризиковий кредит з ПДВ від імпортерів, за результатами яких донараховано 4,56 млрд. грн. та зменшено від'ємне значення ПДВ на 481,4 млн. грн.

До Міністерства економічного розвитку і торгівлі України було надіслано 53 подання на суб'єктів господарювання, які порушили законодавство України з питань державної митної справи.

За недотримання митного законодавства накладаються фінансові санкції, які є обов'язковим елементом фінансово-правової відповідальності та засобом впливу на порушника. Фінансові санкції мають майновий характер, забезпечені примусовою силою держави, застосовуються у спеціальному процесуальному порядку уповноваженими на це державними органами та їх посадовими особами у випадку невиконання або неналежного виконання (тобто у випадку вчинення фінансового правопорушення) суб'єктом фінансової діяльності – фізичною чи юридичною особою – вимог законодавства про мобілізацію, розподіл, використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів з метою відшкодування недоотриманих бюджетом та позабюджетними фондами грошових коштів, а також покарання порушників. Різновиди фінансових санкцій, які накладаються в разі недотримання митного законодавства: 1) штраф, що має функцією покарання за вчинене; 2) пеня, що має компенсаційний, відновлювальний характер. Якщо Податковим кодексом України передбачено штрафи у розмірі 25-50% від суми додатково нарахованих податків, то штрафи, передбачені Митним кодексом України, значно вищі. Так, наприклад, штраф за незаконне переміщення товарів може стягнути до 200% вартості товару з конфіскацією, а за нецільове використання товарів, при ввезенні яких було надано пільги - 300% від несплаченої суми митних платежів. Таким чином, система пост-аудиту має ще один додатковий ефект – фактичний примус декларанта до дисципліни та самоконтролю [8]. Адже своєчасне проведення самоперевірки підприємств-учасників ЗЕД рятуватиме підприємство від донарахування податків та штрафних санкцій, у випадках, коли порушення вимог відбулось ненавмисно.

Метою аудиту імпорто – експортних операцій суб'єкта ЗЕД є перевірка достовірності даних бухгалтерського обліку та оподаткування імпорто - експортних операцій та надання рекомендацій щодо усунення відхилень.

Імпорт і експорт в Україні сприяє підвищенню якості виготовленої продукції, а також просуває вітчизняного виробника на світовому ринку.

Судячи з оприлюднених даних Держкомстату, в нашій країні імпорту відіграє провідну роль у порівнянні з обсягами експорту протягом багатьох років (рис.2).

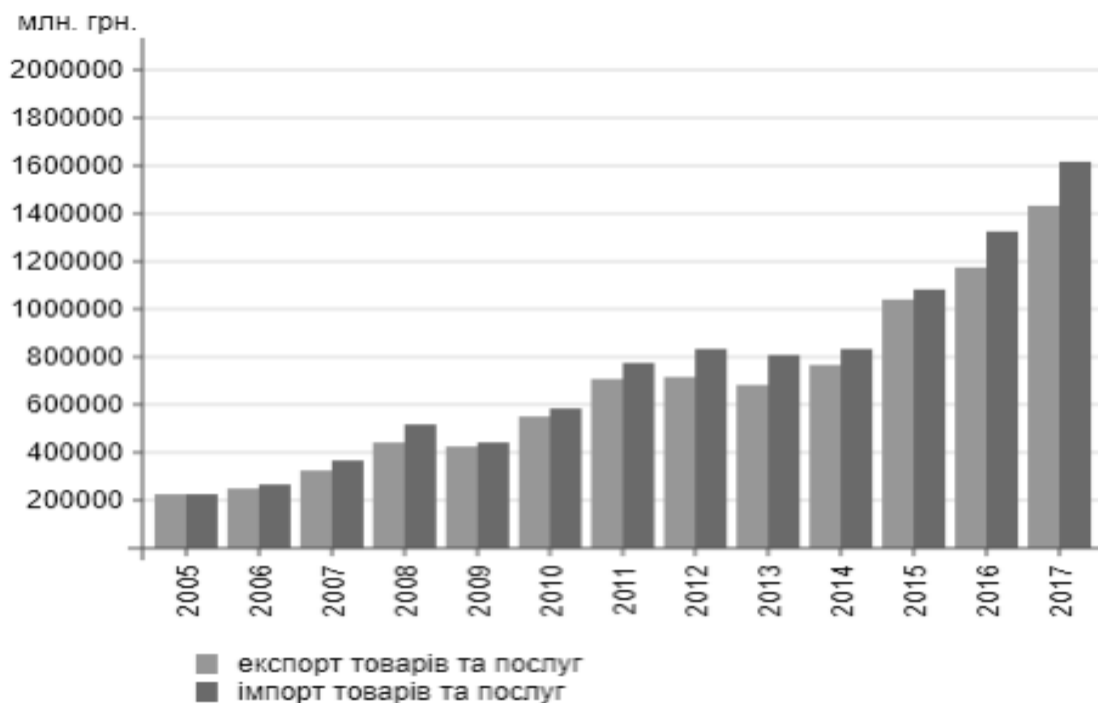


Рис. 2 Обсяги імпорту та експорту в Україні з 2005 по 2017 рік
Джерело: [9]

Одним із основних умов ефективності митного контролю імпортуно – експортних операцій є довіра країн учасників до проведення митних процедур.

Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року від 6 серпня 2014 р. № 385 визначено цілі регіональної політики у сфері підтримки залучення інвестицій, у тому числі прямих іноземних інвестицій [10]. Однією з них є спрощення митних процедур шляхом впровадження системи митного контролю, заснованої на результатах аналізу ризиків та митного пост-аудиту, а також скорочення кількості документів, що подаються до митного оформлення.

Для визначення факторів, які можуть позитивно вплинути на ефективність економіки, доцільно подивитись на досвід країн "Варшавської четвірки" (Угорщина, Чехія, Словаччина та Польща). Стартували майже з однакових позицій у економіці після розпаду радянської системи, ці країни добилися значно вищих результатів у плані економічного зростання. Наприклад, на початку 90-х ВВП сусідньої Польщі був навіть менше українського, а у 2017 році

чеський номінальний ВВП становив \$200 млрд, у той час як ВВП України \$93270 млн.

За результатами дослідження науковців із Czech University of Life Sciences у перехідний період трансформації економіки країн Вишеградської четвірки, починаючи з 1994 року, зростання ВВП цих країн пояснюється зростанням обсягів зовнішньої торгівлі, а саме — експорту промислової продукції з високою доданою вартістю (від 80 до 90 % у товарній структурі експорту цих країн). Інше дослідження експертів Світового банку показує, що зростання експорту країн Вишеградської четвірки обумовлене саме тим, що у цих країнах зростає роль експортоорієнтованої переробної промисловості, інтегрованої до світових ланцюжків постачання.

Позитивну роль участі нашої країни у міжнародному виробництві розуміють і в українському уряді. Автори Експортної стратегії, нещодавно розробленої Мінекономіки [11], прямо закликають до залучення країни до міжнародних ланцюжків доданої вартості, що сприятиме збільшенню високотехнологічного експорту. Зрозуміло, що швидко налагодити експорт високотехнологічної продукції досить складно. У випадку держав Вишеградської четвірки до них прийшли іноземні інвестори і побудували там заводи, створюючи сучасну переробну промисловість.

У Митних прототипах [12] зазначається, що національне законодавство повинно передбачати ефективні санкції та покарання. Звітами міжнародних організації з митного пост-аудиту підкреслено, що правове забезпечення можливості доступу до документів, бухгалтерії, іншої інформації та доказам потрібно посилювати: «Штрафи, які призначаються за перешкоджання з боку підприємств, що перевіряються, повинні бути значно збільшені. Якщо необхідно, правоохоронні органи повинні підтримувати аудиторів при зборі і видобутку інформації» [13]. Додатково, відповідно до практики європейських країн, у випадку недопуску аудиторів до перевірки, оперативні підрозділи митних органів здійснюють примусовий вхід до приміщень підприємства, а подальшою перевіркою займаються кримінальні служби митниць. Митним кодексом України за недопуск посадової особи ДФС до перевірки максимальний штраф на сьогодні складає лише 8500 грн. Таке неефективне покарання викликає повсюдне порушення прав органів доходів і зборів.

Окремої уваги потребує питання повноважень та компетенції фахівців підрозділів митного аудиту. Згідно п.26 Преамбули Митного кодексу ЄС [13] з метою забезпечення правильного застосування митного законодавства та, водночас, справедливого відношення до суб'єктів господарювання, митні органи повинні наділятися широкими повноваженнями для проведення контролю, а суб'єкти господарювання отримати права на оскарження. Станом на 2016 рік кількість фахівців, що мають досвід роботи з митним законодавством та роботи у митниці, у підрозділах митного аудиту ДФС склала не більше двадцяти, зазначила Тетяна Острікова (Голова підкомітету з питань митної справи та удосконалення Митного кодексу України Комітету Верховної Ради України з питань податкової та митної політики). Інші співробітники є фахівцями податкової сфери. Важливим показником рівня компетентності є ефективність проведення перевірок. Так, у 2016 році за результатами перевірок було донараховано 833,67 млн.грн. митних платежів, з яких сплачено лише 10,67 млн.грн. Тобто, рівень ефективності складає тільки 1,3% [14].

Недостатня кількість співробітників підрозділів митного аудиту є однією з причин неготовності України на нинішньому етапі до впровадження суттєвих спрощень процедур торгівлі. Навантаження на етапі поточного митного контролю зменшується за рахунок його перенесення на митний пост-контроль, у зв'язку з чим, відповідно, має значно збільшитись чисельність митних аудиторів. У той же час, спостерігається вкрай низький рівень результативності перевірок, зумовлений в першу чергу обмеженими повноваженнями контролюючих органів.

Ключовим елементом акту перевірки є документально підтверджена доказова база, яка забезпечується широким доступом до відомостей та документів. Від суб'єктів господарювання Чеської Республіки, наприклад, вимагається обов'язкове використання бухгалтерських стандартів та використання відповідного програмного забезпечення, яке гарантує дотримання цих стандартів. Крім того, програмне забезпечення ведення обліку на підприємствах-суб'єктах ЗЕД повинно забезпечувати доступ аудитора до інформації щодо того, ким та коли внесено зміни до баз даних, а також надавати можливість отримання інформації у форматі, придатному для перевірок державними органами.

Допустимий строк перевірки суб'єкта митними аудиторами у Чеській Республіці складає 90 календарних днів та може бути продовжений до 180 календарних днів. У той час як в Україні максимальний термін перевірки складає 30 днів та може продовжуватись лише на 15 днів [5; ст.248]. Такий короткий строк перевірки унеможлиблює здійснення ґрунтовного аналізу діяльності підприємства, його звітності. Період, протягом якого підприємство зобов'язане зберігати документи та який може перевірятися контролюючими органами в Україні, складає 3 роки, у той час в іноземній практиці – від 3 до 10 років. Наприклад, період може бути продовжений більше ніж на 5 років у зв'язку з кримінальним провадженням. Оскільки органи Державної фіскальної служби України не мають необхідних засобів для формування доказів порушення митного законодавства, достатньо детальні перевірки проводяться у відношенні як сумлінних так і несумлінних підприємств. Вибірковий контроль забезпечив би створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Значну кількість перевірок митним органам європейських країн вдається реалізувати завдяки інституту партнерства з законослухняними підприємствами та громадянами. Але в Україні інститут уповноважених економічних операторів так і не запрацював.

Висновки. 1. Формування ефективної системи митного пост-аудиту значною мірою сприятиме виконанню митними органами своїх завдань і функцій: контролю за дотриманням законодавства України з питань митної справи, захисту економічних інтересів України, здійсненню митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, вдосконаленню форм і методів їх здійснення. Розвиток міжнародної торгівлі та необхідність спрощення та прискорення процедур митного контролю робить можливим і необхідним подальше проведення досліджень концептуальних засад методології та організації митного пост-аудиту в Україні. Позитивним фактором була б розробка та запровадження в практичну діяльність методичного забезпечення відповідних контрольних заходів, а також забезпечення фіскальних органів кваліфікованими фахівцями у цій галузі.

2. Проводячи перевірки, фіскальні органи збирають інформацію про надійність і фактори ризику суб'єктів ЗЕД. Ця інформація надходить до системи управління ризиками, яка дає можливість розв'язати суперечність між ефективним контролем, спрощеними митними процедурами і полегшенням міжнародної торгівлі, що є базою для розвитку інституту Уповноважених економічних операторів в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вступ України до СОТ від 5 лютого 2008 року [м. Женева] [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>.
2. Вакульчик О. М. Особливості організації та проведення зовнішнього контролю розрахунків за митними платежами підприємств суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / О. М. Вакульчик, О. О. Книшек, К. В. Йова // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 107–121.
3. Формування системи митного аудиту в Україні : монографія; за заг. ред. О.М. Вакульчик. - Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2014. - 208 с. – (Митна справа в Україні. Том 25).
4. Єдинак Т. С. Місце та значення митного постаудиту в системі фінансового контролю за зовнішньоекономічними операціями / Т. С. Єдинак // Митна політика та актуальні проблеми економічної та митної безпеки України на сучасному етапі : матеріали міжнародної науково-практичної конференції 23 листопада 2007 р. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2008. – С. 96–99.
5. Митний кодекс України, 2012 // Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48. Ст. 227, ст.248, ст.552
6. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Киотська конвенція) від 18.05.1973 [Електронний ресурс]. – Режим доступу zakon.rada.gov.ua/
7. International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (revised Kyoto Convention, 1973). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new.aspx
8. Фінансові санкції. Електронний ресурс]. – Режим доступу https://pidruchniki.com/79326/pravo/finansovi_sanktsiyi
9. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.kmu.gov.ua/ua>

11. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ca5073b4-b369-4d8a-8fef-990d2a27d11e&title=UriadSkhvalivEksportnuStrategiiuUkrainiNaNaiblizhchi4-Roki>
12. Митні прототипи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://elibrary.ru/item.asp?id=24837701>
13. Матеріали Семінару CLDP з питань спрощення процедур торгівлі в Україні, 22-24 лютого 2017 року, м.Київ.
14. The Union Customs Code, adopted as Regulation (EU) № 952/2013 of the European Parliament and of the Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu>.

REFERENCES:

1. Vstup Ukrayiny do SOT [Entering of Ukraine is to WTO]. (05. February 2008). Retrieved from <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto> [in Geneva].
2. Vakul'chuk O. M. (2010) Osoblyvosti orhanizatsiyi ta provedennya zovnishn'oho kontrolyu rozrakhunkiv za mytnymy platezhamy pidpnyemstv sub'yektiv zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti / O. M. Vakul'chuk, O. O. Knyshek, K. V. Yova // Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky. [Features of organization and realization of external control of calculations after custom payments of enterprises of subjects of foreign economic activity], 3, 107-121 [in Ukrainian].
3. Formuvannya systemy mytnoho audytu v Ukrayini : monohrafiya; za zah. red. O.M. Vakul'chuk. (2014). [Forming of the system of custom audit in Ukraine: monograph]. (pp.208). Khmelnytskyi: PP Melnik AA [in Ukrainian].
4. Yedynak T. S. Mistse ta znachennya mytnoho postaudytu v systemi finansovoho kontrolyu za zovnishn'oekonomichnymy operatsiyamy (23 November 2017) [Place and value of the customs post in the system of financial control over foreign economic operations]. Customs policy and current issues of economic and customs security of Ukraine at the present stage: materials of the international scientific and practical conference. (pp. 96-99). Dnipro: Academy of Customs Service of Ukraine [in Ukrainian].
5. Mytnyy kodeks Ukrayiny [Customs Code of Ukraine]. (2012). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine [in Ukrainian].
6. Mizhnarodna konventsia pro sproshchennya i harmonizatsiyu mytnykh protsedur (Kiot-s'ka konventsia) [International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (Kyoto Convention)]. (18.05.1973). Retrieved from zakon.rada.gov.ua/ [in Ukrainian].

7. Mizhnarodna konventsiya pro sproshchennya ta harmonizatsiyu mytnykh protsedur [International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures]. (1973). Retrieved from http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new.aspx [in Koyoto].
8. Finansovi sanktsiyi [Financial sanctions]. Retrieved from https://pidruchniki.com/79326/pravo/finansovi_sanktsiyi [in Ukrainian].
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [The State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
10. Stratehiya rozvytku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukrayini na period do 2020 roku [Strategy for the development of small and medium enterprises in Ukraine up to 2020]. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua> [in Ukrainian].
11. Eksportna stratehiya Ukrayiny: Dorozhnyia karta stratehichnoho rozvytku torhivli [Ukraine's Export Strategy: Road Map for Strategic Trade Development]. (2017-2021). Retrieved from <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ca5073b4-b369-4d8a-8fef-990d2a27d11e&title=UriadSkhvalivEksportnuStrategiiuUkrainiNaNaiblizhchi4-Roki> [in Ukrainian].
12. Mytni prototypy [Custom prototypes]. Retrieved from <https://elibrary.ru/item.asp?id=24837701> [in Ukrainian].
13. Materialy Seminaru CLDP z pytan' sproshchennya protsedur torhivli v Ukrayini [Materials of the CLDP Seminar on Trade Facilitation in Ukraine]. (22-24 February). Kyiv [in Ukrainian].
14. Mytnyy kodeks Soyuzu, pryynyaty yak Rehlament (YES) № 952/2013 Yevropeys'koho Parlamentu ta Rady [The Union Customs Code, adopted as Regulation (EU) № 952/2013 of the European Parliament and of the Council]. Retrieved from <https://ec.europa.eu> [in Ukrainian].

УДК: 339.187.44

**ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ
ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД**

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.20.545

JEL: L83, O57

**Дригола К. В.,
Вертелецька О. М.,
Якимчук О. Ю.**

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

В статті досліджено та проаналізовано рівень франчайзингової діяльності в Україні та на міжнародному рівні. Відображено, що на сучасному етапі розвитку світових економічних відносин франчайзинг виступає як одна із форм інтернаціоналізації бізнесу. Проаналізовано сутність бізнес-індексу IFA. Розроблено та охарактеризовано динаміку сфер світової франчайзингової діяльності на основі групування франчайзингових підприємств у 10 широких напрямків бізнесу, таких як: автомобілі, ділові послуги, комерційні та житлові послуги, проживання, персональні послуги, ресторани швидкого обслуговування, нерухомість, роздрібна їжа, роздрібні товари та послуги, первісний сервіс. Проаналізовано кількість франчайзингових підприємств, зайнятість у сфері франчайзингу, виробництво франчайзингових підприємств та ВВП франчайзингової сфери за період 2014-2018 рр.. Побудовано діаграми аналізу і розподілу франчайзингової діяльності за типом бізнесу у 2018 р., і розподілу франчайзингової діяльності за кількістю найманих працівників у 2018 р.. Лідерами бізнесу виявлено ресторани швидкого обслуговування - це найбільша категорія, що складає 26% усіх франчайзингових підприємств, і складає 46% франчайзингової зайнятості. Очікується, що цей напрямок бізнесу складе 34% від загальної продукції в 2019 році. Другою за кількістю закладів є лінія персональних послуг, що становить 15% від загальної кількості, однак, це більш дрібні підприємства. Група персональних послуг складає лише 6% франчайзингової зайнятості та 5% продукції. Група ресторанів повних послуг займає другу за величиною частку зайнятості, що становить 13% від загальної кількості. Сегмент ділових послуг, який має більші коефіцієнти виробництва на підприємство та на одного працівника, є другим за величиною показником вартості продукції в секторі франшиз, що становить 14% від загальної кількості. Проаналізовано топ 5 франшиз у ресторанному бізнесі в світі: Subway, Pizza Hut, Auntie Anne's Hand-Rolled Soft Pretzels, KFC, McDonald's. Виокремлено особливості, кількість та вартість франшиз даних закладів. Зроблено висновки стосовно перспектив розвитку франчайзингової діяльності ресторанного бізнесу.

Ключові слова: франчайзинг; франшиза; інтернаціоналізація; ресторанний бізнес; франчайзі; франчайзер

UDC: 339.187.44

**FRANCHISING AS A FORM OF RESTAURANT BUSINESS
INTERNATIONALIZATION: A WORLD EXPERIENCE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.20.545

JEL: L83, O57

**Dryhola K.,
Verteletskaya O.,
Yakimchuk O.***Prydniprovskaya state academy of civil engineering and architecture*

The level of franchising activities in Ukraine and internationally has been investigated and analyzed in this article. It has been reflected that at the present stage of the development of world economic relations, franchising is a form of internationalization of business. The essence of the IFA business index has been analyzed. The dynamics of global franchisees based on the grouping of franchisees in 10 broad lines of business, such as: cars, business services, commercial and residential services, housing, personal services, fast food restaurants, real estate, retail food, retail goods and services, original service have been developed and characterized in this paper. The number of franchisees, level of employment in franchising, production of franchising enterprises and GDP of franchising industry for the period 2014-2018 have been analyzed. Business leaders have identified fast-food restaurants as the largest category, accounting for 26% of all franchise businesses, and accounting for 46% of franchise employment. This line of business is expected to account for 34% of total output in 2019. The second largest number of establishments is the personal services line, which is 15% of the total, however, these are smaller companies. The personal services group accounts for only 6% of franchise employment and 5% of output. The full-service restaurant group occupies the second largest share of employment, accounting for 13% of the total. The business services segment, which has higher production ratios per enterprise and per employee, is the second largest product value in the franchise sector, accounting for 14% of the total. The top 5 franchises in the restaurant business in the world have been analyzed: Subway, Pizza Hut, Auntie Anne's Hand-Rolled Soft Pretzels, KFC, McDonald's. The features, quantity and cost of franchises of these establishments have been distinguished. Conclusions have been made regarding the prospects for the development of the franchising activity of the restaurant business. Further areas of research have been identified regarding the development of franchising activities in Ukraine.

Keywords: franchising; franchise; internationalization; restaurant business; franchisees; franchisor

Актуальність. Практика міжнародного бізнесу на початку ХХІ ст. свідчить, що останнім часом значного поширення набули, поряд з

прямим іноземним інвестуванням, інші форми міжнародної кооперації. Однією з таких форм міжнародної кооперації, яка ґрунтується на використанні договірних відносин, є франчайзинг, що є відносно новою формою міжнародного бізнесу для країн, що розвиваються, країн з транзитивною економікою, в тому числі для України.

Сьогодні підприємці всього світу знають франчайзинг як один з безпечних способів ведення бізнесу, що дає їм змогу діяти самостійно і бути захищеними та конкурентоспроможними в економічному середовищі. Франчайзинг дозволяє компаніям ефективно розширюватися, не здійснюючи великих витрат на створення і підтримку масивного адміністративного комплексу, і не зазнаючи труднощів в управлінні широкою мережею корпоративних підприємств, допомагає компаніям перетворити свою існуючу мережу на ефективно працюючий, сильний бізнес, в якому зайняті віддані справі люди.

Модель франчайзингу є надзвичайно важливою для малого бізнесу, а також містить значний потенціал співробітництва невеликих господарських структур із великими фірмами, транснаціональними корпораціями (ТНК), провідними виробниками – власниками відомих торгових марок та комерційних (фірмових) найменувань.

Франчайзинг дає надходження до бюджету, сприяє використанню інновацій, технологій, залученню іноземних інвестицій в національну економіку, збільшує кількість робочих місць і відповідно зменшує рівень безробіття і врешті-решт робить свій внесок у ВВП. Тому організаційно-економічні проблеми розвитку франчайзингу і визначення його місця в інноваційному розвитку країни є досить актуальними і потребують проведення подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економіко-правові проблеми франчайзингових відносин, регулювання франшиз, особливості укладання договору франчайзингу, визначення місця і ролі франчайзингу в розвитку економіки України, аналіз розвитку франчайзингових відносин в Україні, що є предметом даного дослідження, знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних та іноземних фахівців: Г. Андрощука, М. Бедринця, З. Варналія, О. Васильєва, А. Войчака, В. Герасимчука, О. Городова, А. Грищенко, А. Гехта, В. Денисюка, В. Довганя, А. Довгерта, Ж. Дельтея, В. Євдокимова, Д. Землякова, І. Килимника, Г. Кочеткова, О. Корольчука, О. Кузьміна, О. Легейди, М. Мендельсона, Я. Мюррея, А. Павленко, І. Рикова, Р. Руоці, Я. Сидорова, С. Скибінського, С. Сосни,

Д. Стенворта, А. Старостіної, В. Терехова, Н. Терешук, Г. Цират та ін. В останні роки коло дослідників проблем франчайзингу значно розширилося, особливо в контексті інноваційного розвитку економіки. Тут можна назвати роботи таких фахівців, як А. Багдасарян, С. Берлі, В. Колесніков, А. Орлов, М. Розенберг, В. Соловйов, С. Спінеллі, Ф.Філін та ін.

Проте, незважаючи на значний доробок вчених, недостатньо розкритою є проблема становлення франчайзингової діяльності в світі в різних сферах бізнесу і визначення ролі ресторанного бізнесу серед інших форм.

Метою даної статті є дослідження франчайзингу, як форми інтернаціоналізації підприємств і виділення ролі сфери ресторанного бізнесу в розвитку франчайзингової діяльності в світі.

Виклад основних результатів дослідження. Франчайзинг сформувався як самостійний вид комерційного технологічного обміну наприкінці XVIII – на початку XIX століття у США. Але в сучасному розумінні франчайзинг як спосіб пільгового підприємництва, розповсюдження товарів і послуг, розвинувся після другої світової війни. Далі, як показала практика, з кінця 1950–1960-х років франчайзинг стає не тільки перспективною формою ведення крупного бізнесу, але однією з найбільш розповсюджених передових форм малого та середнього бізнесу.

За даними експертів Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) у США товарообіг на умовах франчайзингу становить понад третину всієї роздрібною торгівлі. Згідно офіційних повідомлень франшиза використовується вже більш як у 80 країнах світу. Популярність франчайзингу пояснюється перш за все ефективністю і високою стійкістю бізнесу новостворених підприємств. Так, у США після п'яти років діяльності на ринку виживають 23% приватних підприємств, а після десяти років їх залишається лише 18%, тоді як серед підприємств, що працюють за системою франчайзингу, через п'ять років розпадаються лише 8 підприємств зі 100, а через десять років – 10 зі 100.

На сучасному етапі розвитку світових економічних відносин франчайзинг виступає як одна із форм інтернаціоналізації бізнесу. На міжнародному рівні для аналізу франчайзингової діяльності використовують бізнес-індекс IFA / IHS, який є відносним показником, вираженим у коефіцієнтах або відсотках, що характеризує зміну цін у часі (індекс динаміки) або у просторі (територіальний індекс) [11].

Франчайзинговий бізнес-індекс IFA (Міжнародна франчайзингова асоціація) сигналізує про стабільне зростання в секторі франчайзингу, проте зростання рівня франчайзингової діяльності, за даними ADP (Зайнятість у міжнародних франчайзингових компаніях), дещо уповільнилось у 2017 році після найвищих темпів зростання в 2016 році з початку зростання в 2011 році. Сповільнення бізнес-напрямків франчайзингових послуг сприяло дещо повільнішому зростанню загальних показників сектору франчайзингу [3]. Тим не менш, сектор франшизи зростає швидше, ніж загальноекономічний розвиток в період з 2017 р.:

- За даними ADP, кількість франчайзингових установ збільшилася на 1,6% у 2017 році та ще на 1,9% у 2018 році до 759 тисяч.

- Зайнятість у сфері франчайзингу зросла на 3,7% у 2018 році після зростання на 3,1% у 2017 році і продовжить випереджати зростання зайнятості в масштабах усієї економіки. Загальна зайнятість у приватному господарстві збільшилась на 1,8% у 2018 році після зростання на 1,7% у 2017 році.

- Виробництво франчайзингових підприємств у номінальних доларах збільшилось на 6,2% у 2018 році до 757 мільярдів доларів та зросло на 5,6% у 2017 році.

- Валовий внутрішній продукт (ВВП) сектора франшиз збільшився на 6,1% до 451 млрд доларів у 2018 році. Це перевищило зростання ВВП у номінальних доларах, який тримався на рівні 4,7%. Сектор франчайзингу складає приблизно 3% ВВП у номінальних доларах [6].

Основні показники франчайзингу для бізнесу за період 2014-2018 рр. наведено у таблиці 1.

Аналіз світової франчайзингової діяльності пропонується здійснити на основі групування франчайзингових підприємств у 10 широких напрямків бізнесу: автомобілі, ділові послуги, комерційні та житлові послуги, проживання, персональні послуги, ресторани швидкого обслуговування, нерухомість, роздрібна їжа, роздрібні товари та послуги, первісний сервіс. Перспективи зростання різняться між групами, причому зростання виробництва в 2018 році коливається від низького рівня 3,6% у сфері «роздрібна їжа» до 7,3% у сфері «ресторани швидкого обслуговування» [8].

Основні економічні показники діяльності франчайзингового бізнесу згруповані в табл. 2.

Таблиця 1 – Франчайзинг для бізнесу: економічні показники

Прогноз		2014	2015	2016	2017	2018
Заклади		708,974	720,458	733,297	745,290	759,236
	Зміна відсотків		1.6%	1.8%	1.6%	1.9%
Зайнятість		7,164	7,379	7,645	7,881	8,172
	Зміна відсотків		3.0%	3.6%	3.1%	3.7%
Дохід (млрд. дол. США)		602.7	637.5	675.7	713.2	757.2
	Зміна відсотків		5.8%	6.0%	5.6%	6.2%
ВВП		363.2	382.9	405.0	425.5	451.4
	Зміна відсотків		5.4%	5.8%	5.1%	6.1%

Джерело: складено авторами за [8, 12]

Таблиця 2 – Франчайзинг за видами економічної діяльності: економічні показники

	Заклади		Зайнятість (тисячі)		Вихідні дані (\$ Млрд)	
	Сума	Відсоток зміни за попередній рік	Сума	Відсоток зміни за попередній рік	Сума	Відсоток зміни за попередній рік
Автомобілі	38,065	1.1%	200	2.1%	43.5	4.1%
Ділові послуги	108,037	1.7%	654	2.8%	102.7	5.6%
Комерційні та житлові послуги	66,966	1.7%	252	2.2%	45.3	4.2%
Проживання	28,475	1.7%	635	2.5%	75.4	6.2%
Персональні послуги	113,536	3.0%	517	5.0%	37.8	7.0%
Ресторани швидкого обслуговування	194,723	2.1%	3,777	4.5%	255.5	7.3%
Нерухомість	63,596	1.5%	254	1.9%	53.1	5.4%
Роздрібна їжа	53,000	0.8%	473	1.8%	39.0	3.6%
Роздрібні товари та послуги	60,862	1.3%	350	2.5%	32.3	5.5%
Повний сервіс	31,976	1.8%	1,060	3.8%	72.7	7.2%
ВСЬОГО:	759,236	1.9%	8,172	3.7%	757.2	6.2%

Джерело: складено авторами за [5, 8]

• Франчайзинг персональних послуг зазнав сильного зростання за період 2017-2018 рр., і тепер прогнозується, що він посіде перше місце за зростанням кількості закладів та зайнятстю у 2019 році.

• Після значного зростання обсягів виробництва в 2016 році бізнес-напрямки франчайзингових ресторанів у 2017 році уповільнили темпи

приросту [9]. Лінія франшиз «ресторани швидкого обслуговування» посідає 2 місце по зайнятості та перше за рівнем зростання обсягів виробництва в 2018 році, а бізнес-напрямки «повний сервіс» посідають 3-є та 2-є місце за рівнем зайнятості та зростанням виробництва [10].

- Лінія франчайзингу нерухомості зросла на 2,3% у 2017 році і очікується зростання на 1,9% у 2019 році.

Франчайзингова діяльність ресторанів швидкого обслуговування - це найбільша категорія, що складає 26% усіх франчайзингових підприємств, і складає 46% франчайзингової зайнятості. Очікується, що цей напрямок бізнесу складе 34% від загальної продукції в 2019 році [2].

Другою за розміром за кількістю закладів є лінія персональних послуг, що становить 15% від загальної кількості. Однак, це, як правило, більш дрібні підприємства. Група персональних послуг складає лише 6% франчайзингової зайнятості та 5% продукції [4].

Група ресторанів настільних / повних послуг займає другу за величиною частку зайнятості, що становить 13% від загальної кількості [1]. Сегмент ділових послуг, який має більші коефіцієнти виробництва на підприємство та на одного працівника, є другим за величиною показником вартості продукції в секторі франшиз, що становить 14% від загальної кількості.

За даними рис. 1 ми бачимо, що лідерами бізнесу є сфера ресторанів швидкого обслуговування, повний сервіс та проживання, а відстають за всіма показниками: автомобілі, нерухомість та комерційні послуги [7].

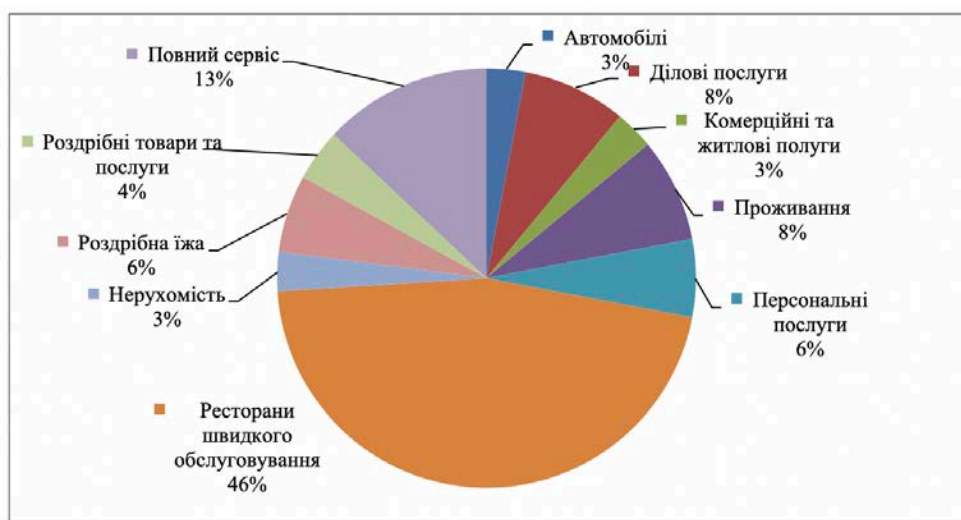


Рис. 1 Розподіл франчайзингової діяльності за типом бізнесу у 2018 р.

Джерело: складено авторами за [13]

Отже, сфера ресторанів швидкого обслуговування посідає перше місце в світі за обсягами економічної діяльності та кількістю найманих працівників в сфері франчайзингу. Тому необхідним завданням постає аналіз найбільших та найприбутковіших франшиз ресторанного бізнесу в світі. Дані отриманого аналізу згруповані в табл. 3.

Таблиця 3 – Топ 5 Франшиз у ресторанному бізнесі в світі

Назва	Кіл-ть франшиз	Вартість франшизи	Особливість
1.Subway	42,227	\$116,600-\$263,200	Незважаючи на нещодавні суперечки щодо бренду, мережа залишається однією з провідних світових мереж. В останні роки компанія почала розробляти меню, яке відповідає критеріям здорового харчування, що також допомагає залучати нових клієнтів.
2.Pizza Hut	12,956	\$297,000-\$2.1 mln	Індустрія піци є дуже прибутковою в усьому світі і Pizza Hut має найвищий ступінь довіри серед інвесторів з ряду закладів, основою меню яких виступає піцца. Дана мережа має сильну структуру підтримки франшиз, що допомагає її власникам успішно керувати своїми ресторанами.
3.Auntie Anne's Hand-Rolled Soft Pretzels	1,598	\$194,900-\$367,600	Дана компанія мала ряд франшиз з відомими світовими брендами, такими як як Шакіль О'Ніл. Їх міжнародна франчайзингова система унікальна тим, що виробляє унікальні продукти зберігаючи при цьому великі масштаби виробництва.
4.KFC	13,846	\$1.3mln-\$2.5 mln	Як і McDonald's, KFC - всесвітньо відома компанія. Мережа розширила своє меню та зробила основою страви з курки. Також компанія проводить активну політику просування і привертає увагу медіа, що в свою чергу привертає інвесторів та сприяє розширенню бренду в світі.
5.McDonald's	29,544	\$1 mln-\$2.3 mln	McDonald's - одна з найпопулярніших мереж швидкого харчування в світі. Широке навчання та підтримка від компанії приносить багатьом франчайзі досвід та чітку схему ведення бізнесу, що має високий рівень прибутковості та швидкий термін окупності.

Джерело: складено авторами за [5]

В Україні із цієї таблиці та п'ятірки лідерів представлені мережі KFC та McDonald's, які конкурують між собою у сфері швидкого харчування і є дуже привабливими для інвесторів.

Висновки. Отже, за даними аналізу розподілу франчайзингової діяльності за типом бізнесу та розподілу франчайзингової діяльності за кількістю найманих працівників виявлено, що сфера ресторанів швидкого обслуговування посідає перше місце в світі за обсягами економічної діяльності та кількістю найманих працівників в сфері франчайзингу, в той час, коли: автомобілі, нерухомість та комерційні послуги - відстають від усіх показників.

Проведене дослідження свідчить про те, що франчайзингова діяльність ресторанів швидкого обслуговування - це найбільша категорія, що складає 26% усіх франчайзингових підприємств, і складає 46% франчайзингової зайнятості. Очікується, що цей напрямок бізнесу складе 34% від загальної продукції на кінець 2019 року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Довгань В.В. Господарський кодекс України / Довгань В.В. // Офіційний вісник України. – 2003 – № 11 – С.462.
2. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини / Козик В.В // Навчальний посібник. – 2002. – №2 – С. 406.
3. Коленченко Л.П. Тенденції та перспективи розвитку франчайзингу в Україні/ Коленченко Л.П. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008 – № 3 – С. 98 – 101.
4. Легенда Е.Г. Франчайзинг / Легенда Е.Г. // Бізнес інформатор – 2004. – №4 – С. 28-33.
5. Лопушанський Т.В. Правовий та економічний аспект розвитку франчайзингу в країнах ЄС та Україні / Лопушанський Т.В // Зовнішня торгівля: Право та Економіка. – 2007 – №4 - С.56-61.
6. Минков А.В. Международная охрана интеллектуальной собственности / Минков А.В. // Интеллектуальная собственность – 2001 – №2 – С.49.
7. Цірат Г. В. Франчайзинг: розвиток у світі та в Україні / Цірат Г. В. // Міжнародні відносини. - 2002. - № 13. - С. 65-70.
8. Новицький В.Е. Міжнародна економічна діяльність України / Новицький В.Е. // Міжнародна економіка – 2003. – №5 – С.948.
9. Суховатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки. – 2007. - № 2. – С. 62-64.
10. Терещенко М.Т. Франчайзинг як партнерський бізнес / Терещенко М.Т. // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. - № 10. – С.6.
11. Цірат А.В. Франчайзинг і франчайзинговий договір / Цірат А.В. // Навчально - практичний посібник. – 2002 – №7 – С.240.
12. Широбокова Н.М. Договір франчайзингу / Широбокова Н.М. // Держава та регіони. – 2006. – № 6. – С. 448-451.
13. Вдовічена О.Г. Роль франчайзингу у формуванні вітчизняного бізнес-середовища / Вдовічена О.Г. // Маркетинг і реклама. – 2014. – №9 – С.169-177.

REFERENCES:

1. Dovhan, V.V. (2003). Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine]. Ofitsiyny visnyk Ukrainy - Official Bulletin of Ukraine, 11, 462 [in Ukrainian].
2. Kozik V.V. (2002). Mszhnarodni ekonomichni vidnosini [International Economic Relations]. Navchalny posibnyk – Tutorial, 2, 406 [in Ukrainian].
3. Kolenchenko L.P. (2008). Tendentsii ta perspektivy rozvitku franchaizynhu v Ukrainy [Trends and prospects for franchising in Ukraine]. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu - Bulletin of Berdyansk University of Management and Business, 3, 98 – 101 [in Ukrainian].
4. Lehenda E.H. (2004). Franchaizynh [Franchising]. Biznes informator - Business informant, 4, 28 – 33 [in Ukrainian].
5. Lopushanskyi T.V. (2007). Pravovy i ta ekonomichni aspekt rozvytku franchaizynhu v krainakh YE S ta Ukrainy [Legal and economic aspect of franchising development in EU countries and Ukraine]. Zovnishnia torhivlia: Pravo ta Ekonomika - Foreign Trade: Law and Economics, 4, 56 – 61 [in Ukrainian].
6. Minkov A.V. (2001). Mezhdunarodnaia okhrana intelektualnoi sobstvennosti [International protection of intellectual property]. Intelektualnaia sobstvennost - Intellectual property, 2, 49 [in Russian].
7. Tsirat H.V. (2002). Franchaizynh: rozvytok u svi i ta v Ukraini [Franchising: development in the world and in Ukraine]. Miznarodni vidnosyny - International relations, 13, 65 – 70 [in Ukrainian].
8. Novytskyi V.E. (2003). Miznarodna ekonomichna diialnist Ukrainy [International economic activity of Ukraine]. Miznarodna ekonomika - International Economics, 5, 948 [in Ukrainian].
9. Sukhovatyi O.V. (2007). Osoblyvosti realizatsii franchaizynhu v Ukraini [Features of franchising in Ukraine]. Problemy nauky - Problems of science, 2, 62 – 64 [In Ukrainian].
10. Tereshchenko M.T. (2003). Franchaizynh yak partnerskyi biznes [Franchising as a partner business]. Ekonomika. Finansy. Pravo. - Economy. Finances. Law., 10, 6 [In Ukrainian].
11. Tsirat A.V. (2002). Franchaizynh i franchaizynhovyi dohovir [Franchising and franchising agreement]. Navchalno-praktychnyi posibnyk-Educational- practical manual, 7, 240 [in Ukrainian].
12. Shyrobokova N.V. (2006). Dohovir franchaizynhu [Franchise agreement]. Derzhava ta rehiony - State and regions. 6, 448 – 451 [in Ukrainian].
13. Vdovichena O.H. (2014). Rol franchaizynhu u formuvanni vitchyznianoho biznes-seredovyscha [The role of franchising in the formation of the domestic business environment]. Marketynh i reklama - Marketing and advertising, 9, 169-177 [in Ukrainian].

УДК 330.341.1

**СУТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ
ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.30.546

JEL: F60, O30

Крамаренко А. В.*Інститут міжнародних відносин Київського національного
університету імені Тараса Шевченка*

У сучасній світовій економіці інноваційний аспект стає важливим фактором підвищення конкурентоспроможності країни, розвитку конкурентоспроможних високотехнологічних галузей та обсягів виробництва. Зроблено узагальнення, що до факторів, які сприяють економічному успіху країни в глобальному середовищі відносяться: потужна національна інноваційна система, наявність ефективних внутрішніх та інституційних механізмів, а також зовнішніх інструментів для залучення країн до нової ери інноваційної економіки. Проаналізовано, що в умовах існування сучасного економічного ринку – постіндустріалізації і глобалізаційних процесах, класичні шаблони взаємовідносин у інноваційній сфері почали витіснятися глобальними мережевими структурами, які базуються на міжнародному науковому співробітництві і понятті відкритих інновацій. Це явище мережовості спостерігалось як всередині компаній, так і на міждержавному рівні і основними компонентами інноваційних взаємозв'язків є кластерні об'єднання і мережеві структури. Доведено, що мережеві об'єднання являють собою відкриті структури, які здатні до необмеженого розширення шляхом включення нових вузлів за умови здатності цих вузлів до комунікації в межах даної мережі, це означає, що вони мають аналогічні цінності чи виробничі задачі. Поява нових форм глобального регулювання, які здатні замінити форми і методи національного і державного управління у економіці тісно пов'язані з тенденцією до інтернаціоналізації економічних інноваційних процесів. Проаналізовано складові глобальної інноваційної мережі такі, як підсистеми – інноваційна, забезпечувальна, інвестиційна і комерційна. Розглянуто типологію інноваційних мереж і доведено, що двокомпонентне середовище є особливим фактором ефективного функціонування інноваційних мереж. Зроблено розбір класифікації елементів глобальних інноваційних мереж та проаналізовано ключові складові глобальних інноваційних мереж. Розглянуто інноваційну мережу, як сукупність взаємопов'язаних інститутів і виявлено, що в такому випадку центром мережі є заклади, що виробляють, посилюють і адаптують нові технології і нові знання.

Ключові слова: конкурентоспроможність; інновації; інноваційна економіка; Глобальний індекс конкурентоспроможності; національна інноваційна система; цифровізація економіки

© Крамаренко А. В., 2019

UDC 330. 341.1

THE ESSENCE AND STRUCTURE OF ECONOMIC FACTORS OF GLOBAL INNOVATION NETWORKS DEVELOPMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.30.546

JEL: F60, O30

Kramarenko A.*Institute of International Relations, Kyiv National Taras Shevchenko University*

In today's world economy, the innovative aspect is becoming an important factor in improving the country's competitiveness, developing competitive high-tech industries and production volumes. Generalizations have been made that include factors that contribute to a country's economic success in the global environment: a strong national innovation system, the availability of effective internal and institutional mechanisms, as well as external tools to engage countries in a new era of innovative economy. It has been analyzed that in the conditions of existence of the modern economic market - post-industrialization and globalization processes, classical templates of relations in the innovative sphere began to be replaced by global network structures based on international scientific cooperation and the concept of open innovation. This phenomenon of networking has been observed both within companies and at the intergovernmental level, and the main components of innovative interconnections are cluster associations and network structures. Network associations have been proven to be open structures capable of unlimited expansion by including new nodes, provided these nodes are capable of communicating within the network, meaning that they have similar values or production objectives. The emergence of new forms of global regulation that can replace the forms and methods of national and public administration in the economy are closely linked to the tendency to internationalize economic innovation processes. The components of the global innovation network have been analyzed, such as subsystems - innovation, supply, investment and commercial. The typology of innovative networks has been considered and it has been proved that the two-component environment is a special factor for the effective functioning of innovative networks. The classification of elements of global innovation networks is analyzed and the key components of global innovation networks are analyzed. The innovative network was considered as a set of interconnected institutions and it was found that in this case the center of the network is the institutions that produce, enhance and adapt new technologies and new knowledge.

Keywords: competitiveness; innovations; innovative economy; Global Competitiveness Index; national innovation system; digitization of economy

Актуальність. Розвиток науки та інноваційного процесу відіграє головну роль в стійкому зростанні технологічного розвитку та просуванні товару на світові ринки, де інновації є основним аспектом економічного

зростання. Особливістю теоретичного вивчення значущості типології факторів економічного зростання є можливість дослідження природи зростання, виявлення співвідношень між групами факторів і особливості дії окремих факторів. Розгляд факторів економічного зростання дає можливість зрозуміти чому одні країни схильні до швидких темпів розвитку і ефективної економічної системи, а інші мають повільні темпи зростання.

Інноваційна діяльність виступає в якості нових функцій економіки, що значно відрізняються властивостями за своїм призначенням і зовсім відрізняється від існуючих на ринку аналогів і альтернатив. А інноваційні елементи є високопродуктивним та якісним наповненням, яке потрапляє в економічні процеси, що відбуваються і забезпечують роботу рухливих економічних механізмів в напрямку росту, підйому і таким чином формується комплекс інструментів, що саме збільшують потенціал економіки і створюють нові джерела економічного зростання в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систему факторів економічного зростання досліджували такі вчені, як Р. Солоу, Й. Шумпетер, Р. Харрод, С. Кузнець, О. Івашина та інші. В.Є. Воротін при розгляді факторів, що визначають темпи і якість економічного розвитку виділяє у окрему групу такі фактори, як інноваційні фактори або фактори, що спричиняють використання інноваційного потенціалу країни і фактори мобільності економіки, що здатна реагувати на зміни в обсягах і структурних побудовах суспільних потреб. [19]

Метою даного дослідження є аналіз суті глобальних інноваційних мереж та структури формування мережевого підходу інноваційних процесів; виявити сильні і слабкі сторони існування глобальних інноваційних мереж; розглянути явище інноваційної економіки, як наслідок функціонування і поширення глобальних інноваційних мереж у всіх галузях економічної діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. Згідно визначення Європейської комісії, інновацію слід сприймати як процес і результат трансформації нової ідеї у ринковий продукт, послугу або в новий чи покращений виробничий чи збутовий процес. З іншого боку, інноваціями окреслюють нові або модифіковані продукти, які користуються попитом на ринку і які є результатом інноваційного процесу [3].

Економічні інновації знаходять своє відображення в використанні більш ефективних форм організації праці та нових форм забезпечення фінансовими послугами.

Але у середині 20 століття американський економіст, Роберт Солоу підсумував особливий феномен, який трохи пізніше назвали «комп'ютерний парадокс», суть якого була в тому, що інвестиції в інноваційний процес комп'ютеризації виробництва не вели до збільшення прибутку або покращенню продуктивності праці, окрім того, призводили до ще більших інвестицій к автоматизацію виробничих процесів. Дуже вчасним і чітким був вислів Роберта Солоу в 1987 році – «Ви можете побачити еру комп'ютерів усюди, крім статистики з продуктивності». Це такий науковий гумор американського вченого, який на відміну від основних тенденцій часу, бачив не лише новий крок до майбутнього. В статті Еріка Брінолфссона прослідковується суперечність між помітним збільшенням автоматизаційних потужностей і повільним зростанням продуктивності на рівні економіки загалом. І в статті парадокс отримав формулювання – «Невідповідність між кількістю інвестицій в інформаційні технології та віддачою на національному рівні».

Через відсутність результатів, підприємства перестали очікувати прибуток від вкладів в інформаційно-технологічну сферу мільярдів доларів. Вже зрозуміло, що інформаційно-технологічний сектор більше не є пріоритетним напрямом інвестицій, як це було раніше. І тоді стали повертатись до досліджень Роберта Солоу, науковим підґрунтям якого була залежність між ефективністю роботи підприємств і комп'ютеризацією.

До базової теорії Р. Солоу економісти нового часу додали поправки, для врахування різних побічних ефектів, таких як закон зменшувальної граничної корисності і після цього теорія виглядала так – якщо додавати все більше і більше капіталу при заданому рівні робочої сили, то віддача буде зменшуватись з кожною новою одиницею капіталу. Але є недолік – теорія враховує ідеалізований ринок в умовах бездоганної конкуренції, що в реальній економіці неможливо.

Вважається, що крім змін ринку праці і капіталу необхідно враховувати технологічний прогрес і інновації. В цьому ракурсі інновація відповідає за будь-яке економічне зростання, що не може пояснюватись

додатковим вкладом праці і капіталу. І навіть якщо віддача від додаткових інвестицій падає, з часом, будь-яке зростання компенсується ефектом від інновацій.

В останні часи в розвинених країнах спостерігається тенденція до зменшення долі традиційних факторів, таких як робоча сила, інвестиції в основний капітал і збільшується доля інноваційного складового фактору економічного росту, що вимірюється темпами ВВП.

Однак, в економіці, заснованій на наукових знаннях, характер інновацій змінюється, технології стають складнішими, а обсяг знань збільшується. І завдяки таким збільшенням, окремі гравці ринку вже не можуть розвиватися достатніми темпами для підтримання конкурентоздатності. Для отримання успішних результатів та розвитку, новатор, як учасник ринку, поєднує свої ресурси з інноваційними мережами. Це дає змогу приймати комплексні рішення та мати гнучкі конкурентні умови.

Традиційна модель інновацій, яка базувалась лише на НДДКР поступово перейшла на модель з широким обсягом мережевих ресурсів та партнерів, що інтегрують додатковими компетенціями. Але управління інноваціями в такій мережі створює деякі проблеми, які нові для компанії, так як вони повинні адаптувати свої робочі методи і розвивати свою «мережеву» компетенцію. Для підтримки в управлінні такими мережами запропонована методика управління інноваціями. Цю методику раніше використовували лише для управління інноваціями в окремих організаціях, але нова методика використовується як засіб для створення, виявлення і використання ідей і для вирівнювання інноваційної діяльності в мережі, а саме – управління інноваційною економікою в мережі.

Під інноваційною економікою розуміється тип модернізованої економіки, що ґрунтується на виробництві науково міської продукції з високою доданою вартістю. В цьому всьому процесі новими базовими елементами, окрім інновацій і інноваційної діяльності, є інноваційна інфраструктура і нові виробничі відносини. Все це послідовно працює в інноваційному мережевому процесі. До інноваційної інфраструктури слід віднести організації, наукові і державні установи, фірми, інвесторів і посередників, які є взаємопов'язаною системою необхідною для здійснення інноваційної діяльності і охоплення інноваційного циклу

в цілому.

Зацікавленість в міжнародній співпраці на фоні інноваційних мереж є зростаючою, враховуючі широкий спектр можливостей з всього світу для роботи над самим кращим та для досягнення успіху в різноманітних галузях світової інноваційної діяльності. Глобальні інноваційні мережі породжують нові ідеї і, як наслідок, нові можливості, що існують за підтримки зростаючої інноваційної зацікавленості в усьому світі. Основними компонентами необхідними для відпрацювання первинної інновації є – ідеї, талант, капітал та шляхи партнерства. Вони визначають інноваційний обсяг економічного простору. Інновації встановлюють нову вартісну політику на світовому ринку споживання.

Тенденції до інтернаціоналізації економічних і інноваційних процесів привели до появи нових форм глобального регулювання, які здатні замінити форми і методи національного і державного управління у економіці. Розвиток активізували транснаціональні і міждержавні форми і методи регулювання процесів формування і розподілу всіх ресурсів і балансування рівня ризиків світової економіки.

Інноваційний процес складається з різноманітної мережі складних внутрішніх взаємовідносин і зворотних зв'язків. На початку 70-х років в Манчестерському університеті вийшла праця «Багатство від знань» [6], де було проаналізовані 84 британські інноваційні фірми задля виявлення особливих факторів що є причиною ефективності інноваційного процесу. Результати цієї праці показали, що не так важливі наукові винаходи, як створення суспільства кваліфікованих новаторів, які вміють і знають шляхи вирішення нагальних проблем промисловості та людей, які в змозі підлаштовуватися під різні виклики часу і потреби економічних ринків.

Але недопрацьований аспект цього дослідження полягає в тому, що інноваційний процес розглядається як «забіг», де переможець той, хто перший прийшов до фінішу, але інноваційний процес це постійний рух без граничних обмежень, скоріш як марафон, де учасники рухаються по колу. В такому випадку більш успішні ті новатори, які винаходять нову траєкторію руху інноваційного процесу. Це так званий коридор характеристик кінцевого продукту, який буде мати успіх у споживачів.

При порівнянні інноваційного процесу з коловими рухами або гонкою, слід зазначити, що важливим є не отримання винагороди на окремих етапах інноваційної діяльності, а потрапляння в стабільний

рейтинг лідерів протягом всього процесу.

До інноваційної підсистеми відносять організації, які при оптимальному використанні своїх ресурсів здійснюють інноваційну діяльність з розробки і виробництва інноваційних продуктів.

Забезпечувальна підсистема виконує науково-технічне забезпечення організації, є матеріально-сировинним ресурсом виробничої системи глобальних інноваційних мереж, а також відповідає за внутрішні комунікації між всіма учасниками інноваційної мережі, не виключаючи функцію створення і обслуговування механізму збирання даних.

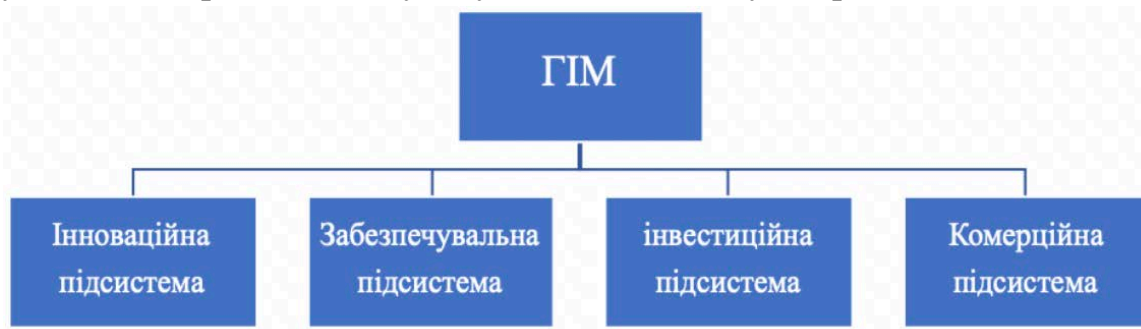


Рис. 1 Глобальна інноваційна мережа складається з підсистем: інноваційна, забезпечувальна, інвестиційна і комерційна підсистема

Джерело: [15]

Підсистему комерційну можливо розглядати як поєднуючий фактор між державними дослідницькими організаціями та приватним сектором промисловості і в якості структурних елементів, виділяють центри трансферу технологій, бізнес інкубатори, технопарки, інноваційно-технологічні центри. Тому, що саме підсистема комерціалізації забезпечує просування і реалізацію інноваційних продуктів, враховуючи етапи маркетингових досліджень, реклами і збуту.

Інвестиційна підсистема здійснює фінансове забезпечення інноваційної мережі, відповідає за проведення поточних розрахунків та контролювання грошових потоків, а також регулює використання грошових коштів у розвитку інноваційної мережі.

Мережева інноваційна діяльність це дуже сучасне значення так, як неможливе без використання електронних баз даних та інструментів комунікації.

Існують типи інноваційних мереж:

- Мережа кооперації в сфері НДДКР – об'єднання задля проведення складного проекту, де мета це кооперація для обміну знанням і формування сильних команд та пошук ресурсів.

- Мережа трансферу технологій – поєднання організацій для розподілення ідей, управління і контролю заказів на виробництві, а також прискорення процесу комерціалізації нових продуктів.

- Мережа передачі компетенції – це синергетичне нарощування компетенцій в окремій сфері діяльності шляхом створення експертних груп.

- Науково-інноваційна мережа – це сукупність наукових, освітніх і промислових організацій.

Вищезгадані типи мереж є функціональним елементом розвитку інфраструктури інновацій. Особливим фактором ефективного функціонування інноваційної мережі є двокomпонентне середовище. Де перший компонент – це внутрішнє середовище, що характеризується інноваційним потенціалом мережі, тобто береться в розрахунок існуючі ресурси, які забезпечують створення і реалізацію інновацій. Глобальні інноваційні мережі являють собою сукупність дослідницьких організацій, що пов'язані між собою виконанням певного ряду проектів науково-дослідного або інноваційного характеру з єдиною платформою для генерування і розповсюдження знання згідно принципу синергії.

Але наявність можливостей обумовлено відношенням до інновацій та обстановкою в організації, що в свою чергу глибоко залежить від умов зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище – це другий компонент в мережевій інноваційній діяльності, що існує як на державному, так і на міжнародному рівнях.

Щодо типології мережевої взаємодії, то існує велика кількість визначень, але до більш загальних слід віднести такі – інноваційна підсистема, забезпечувальна, фінансуюча підсистема, а також підсистема комерціалізації.

Слід також розглянути типи мережевих організацій, до яких відносяться:

- Стратегічні альянси;
- Віртуальна організація;
- Виробниче співробітництво малого інноваційного бізнесу з великими корпораціями;
- Інноваційні кластери;
- Інноваційні супермаркети.

Стратегічний альянс це згода о співпраці двох або більше незалежних організацій задля досягнення комерційних цілей. В процесі інтеграції у альянс організації комбінують ресурси, знання та досвід для виконання певної діяльності, але одночасно ці компанії продовжують діяти окремо по всім аспектам, які не відносяться до сумісного проекту.

Для багатьох підприємств, створення альянсу пов'язано з пошуком стратегічних інвесторів, в багатьох випадках це пошук саме іноземних інвесторів з метою виходу на світові ринки.

Стратегічні альянси для компаній це прямий доступ до інвестицій, можливість просування товарів чи послуг на нові ринки, здобування навичок управління та досвіду інноваційно, господарської та регулятивної діяльності в умовах міжнародних, глобальних ринкових відносин.

Слід виділити чотири різновиди стратегічних альянсів:

- Альянс з акціонерною участю в існуючих підприємствах
- Стратегічний альянс зі створенням нових компаній, спільних підприємств.
- Консорціуми для реалізації інвестиційних проектів
- Альянси зі слабкою кооперацією.

Віртуальна організація це ключова основа мережевої організації, яка є сукупністю географічно роз'єднаних людей, груп і організацій об'єднаних для досягнення спільної мети шляхом проектування, виробництва і реалізації продуктів та послуг з використанням сучасних інноваційних технологій.

Основними характеристиками віртуальних організацій є:

- Нерегулярний характер функціонування
- Надання управлінських зв'язків шляхом інтегрованих та локальних інформаційних систем та комунікацій
- Взаємовідносини з усіма стратегічними партнерами відбуваються завдяки згодам, договірним стосункам та взаємним володінням
- Створення тимчасових альянсів організацій у сумісних областях діяльності
- Географічна децентралізація матеріальних активів, яка є більш перспективною ніж концентрація масштабів на одній локації.
- Працює за принципом «швидкого стрибка» і використовується ІТ як головний корпоративний ресурс.

Віртуальні організації постійно створюють нові можливості та широко використовуються нині так, як розглядають співробітника як потенційний ресурс, не вимагаючи фізичної присутності в компанії.

Отже, віртуальну організацію можна розділити на три типи:

- Невелика організація-управлінець, яка віддає на аутсорсинг більшість бізнес функцій.

- Фірма, що наймає зовнішніх підрядників для виконання її основних функцій

- Організація, яка використовує комунікаційні технології для заміщення фізичної структури, даючи можливість розосередженої та децентралізованій роботі

Віртуальна організація це та, яка створила коло себе мережу бізнес-зв'язків, будучи управлінським ядром мережі.

Інноваційний кластер – це така форма економічного утворення, де компанії діють самостійно, зберігаючи свій юридичний статус, але при цьому створюють такий механізм взаємодії, який дозволяє їм співпрацювати з іншими компаніями як всередині кластеру, так і за його межами. Тобто, в інноваційних процесах кластеру утворюється комплекс конкуренції і кооперації.

Кластери розглядаються як системи взаємопов'язаних компаній і організацій, цінність яких перевищує прості суми складових частин.

Майкл Портер визначив кластер як просторову організаційну форму, яка за своїм внутрішнім складом може бути ефективною у відношенні поєднання факторів виробництва при умові існування доступу до конкурентоздатних локальних постачальників.[12]

Вчений вважає, що саме в промислових кластерних об'єднаннях створюються найбільш прийнятні умови для підвищення конкурентоздатності внаслідок наявності найбільш розвинутих детермінантів конкурентоздатності.

Характерною особливістю інноваційних кластерів є акцентування на важливості високої кваліфікації співробітників і наявності центрального ядра кластеру.

Економічний кластер – це мережа взаємопов'язаних, взаємодіючих і доповнюючих один одного компаній, які характеризуються територіальною близькістю, загальним характером цілей і сфер діяльності, загальними спільними ресурсами і інфраструктурою і

активним рівнем взаємодії з органами державної влади, що дає конкурентоздатні позиції високого рівня ефективності і стійкості.

Характеристика інноваційних кластерів:

- Зв'язність кластеру, що визначається рівнем взаємовпливань елементів кластеру;

- Потенційна доступність до необхідних ресурсів;

- Синергетичний ефект, тобто інтегральна характеристика, що визначається сумою інноваційних потенціалів елементів і задає кількісну оцінку синергетичної взаємодії елементів кластеру.

Важливим елементом інноваційного кластеру є його ядро, тобто це організації, які є центрами доходу і вносять основний вклад в результати роботи кластеру.

А також слід зазначити такий елемент як резерви росту, до якого входять структури і організації, які здатні при необхідності усунути слабкі місця в організації інноваційної діяльності і визначити стратегію розвитку всієї інноваційної структури, потенціал яких ще не розкрито повністю.

Механізм дії інноваційного кластеру полягає у науково-дослідницьких закладах, які є ядром інноваційного кластеру і концентрації постачальників матеріалів і обладнання навколо, яке було випущено з використанням інноваційних технологій. Ці технології були розроблені саме «ядром» кластеру, тобто управляючою організацією. Таким чином весь процес від ідеї до постачання готового продукту відбувається в межах інноваційного кластеру.

Ще одним типом формування глобальних інноваційних мереж є інноваційний супермаркет. Це форма мережевого співробітництва між власниками інтелектуальної власності, підприємцями і інвесторами, що володіють певним рівнем компетентності і ресурсів для отримання конкурентних переваг [16]. До основних функцій інноваційного супермаркету відносять:

- Реєстрація існуючих інноваційних підприємств;

- Відслідковування ринку знання та інвестицій;

- Накопичення інтелектуальної сировини;

- Інноваційна експертиза і відбір інтелектуальної сировини;

- Інтеграція з фінансовим супермаркетом, що оперує венчурним капіталом;

- Використання ресурсів глобальних індустріальних центрів для реалізації інноваційних проектів;
- Переробка набутої інтелектуальної сировини у інноваційні продукти;
- Пошук ринку реалізації і комерціалізації інноваційної продукції.

Важливою перевагою використання інноваційного супермаркету в якості механізму інноваційного розвитку є відсутність бюрократичних перешкод, а кваліфіковані юристи здатні допомогти на всіх етапах інноваційної діяльності. [17] Інноваційний супермаркет ідеально функціонує на основі краудсорсінгу. Краудсорсінг – це залучення людських можливостей для спільного вирішення певних проблем, або втілення проектів. [18]

Створення комфортного краудсорсінгового середовища, що підтримує і просуває інноваторів і нову інноваційну продукцію зможе вирішити питання попиту на інновації і освоєнню нових технологічних укладів.

До елементів ГІМ відносяться інноваційні центри, науково-технологічні парки та дослідницькі центри.

Для успішного функціонування та створенню сприятливої середовища підприємницької діяльності компанії, які направлені на реалізацію наукових ідей в продукцію, необхідним та корисним є впровадження в процес підприємницької діяльності науково-технологічних парків.

Науково-технологічні парки це один із найбільш ефективних елементів інноваційної структури, метою яких є підтримка малих інноваційних фірм, комерціалізація розробок, розвиток та просування ідей в матеріальне виробництво.

Науково-технологічні парки формуються навколо великих наукових центрів. В більшості випадків це університети, які виступають засновниками парків та надають у розпорядження свою прилеглу територію та приміщення разом з устаткуванням. Університети є засновниками так, як надають постійний потік нових ідей, розробок, фундаментального знання і консультують з питань науково-технологічного розвитку.

Науково-технологічний парк є елементом потужної інноваційної структури. Також до цієї структури слід віднести дослідницькі центри, інкубатори ідей, наукові парки, центр передових технологій, інноваційні

центри і технологічні поліси.

Мережа технопарків широко використовується в країнах з розвинутою економікою в таких країнах, як Франція, Німеччина, США. Принцип такий – немає необхідності будувати свої виробництва якщо їх доступно взяти в оренду, розмістити необхідне устаткування та випускати товар (продукцію). Додатково можливо отримувати консультації стосовно введенню нових технологій на базі наукових ідей.

Головна задача дослідницьких парків це забезпечити логічний зв'язок фундаментальних та прикладних дослідів.

Дослідницькі парки займаються наданням наукових послуг , розробкою науково-технологічних нововведень. Парк за темпами свого становлення стає джерелом фінансування університету. Технопарки забезпечують додаткову зайнятість для співробітників університету.

Інноваційні центри включають в себе всі елементи і види технопарків і дослідницьких центрів, які сприяють фірмам, що розробляють та виробляють інноваційну продукцію. До функції центрів входить технічне проектування, реклама, перекладницькі послуги, технічне переозброєння, монтаж, накладка та ремонт устаткування, підготовка та надання науково-технічної інформації.

Науково-технічні центри орієнтовані на інформатику, здатні скорочувати діяльність інноваційних процесів шляхом виявлення точок зіткнення зустрічних інформаційних потоків. Як правило це “банк нововведень” та “проблеми виробництва”, де в основі лежить взаємний обмін інформацією.

Ключовими складовими ГІМ є фахівці, підприємці, інвестори, нові технології, інновації та зростання практиків, які поділяться своїм досвідом, демонструючи свої знання та досвід і уявлення, генерування і пошук можливостей, підтримки потреб у навчанні та нові безкордонні проекти:

- Організації та управління змінами, лідерство.
 - Створення, розвиток і комерціалізацію нових технологій.
 - Розвиток нових напрямів бізнесу, відкритих інновацій та стартапів
 - Створення нових споживчих і бізнес-ідей і стратегії
 - Розробка і впровадження нових бізнес-моделей
 - Маркетинг і реклама нових брендів і розширення асортименту
- Функціонування мережі відбувається шляхом децентралізації

управління, готовності до співробітництва, двосторонньому обміну інформацією та взаємному навчанні. Це функціонування можливо лише за умови високотехнологічного розвитку організації тому що необхідним є швидкий та ефективний обмін знанням, пришвидшення комунікації та процесу випрацювання спільних рішень. Показником успішного функціонування ГІМ є великий показник залучення підприємців, створення широкої бази партнерства та створення нових компаній в межах ГІМ.

Якщо розглядати інноваційну мережу як сукупність взаємопов'язаних інститутів, то центром мережі будуть заклади, що виробляють, поширюють і які адаптують нові технології і нові знання. Такими установами можуть виступати промислові фірми, університети або державні установи. Всі установи пов'язані потоками знань і нормативних документів, а також фінансовими і людськими потоками. Найважливішими для інновацій потоками є потоки знань.

Можливими членами ГІМ можуть стати як спеціалісти корпорації так і підприємці загалом, які прагнуть розвитку, комерціалізації та продажу свого товару або послуги на світовому ринку або шукають нових партнерів для здійснення інноваційної діяльності та відкриття нових горизонтів.

Переваги використання ГІМ:

- Забезпечення кращими інноваціями, управління технологічним процесом та можливості навчання при введенні нового продукту чи сервісу, створення бізнес моделі та стратегічного розвитку.

- Наявність інноваційних консультантів, венчурних фірм та постачальників технологічно-дослідних сервісів, які можуть допомогти створити, комерціалізувати результати інноваційної діяльності.

- Проведення семінарів, презентацій, вебінарів (семінари в режимі онлайн), інструкцій та професійної літератури для розуміння шляхів впровадження успішної інновації.

Створення систем, які приваблюють ідеї від периферії до вершини організації є необхідним. Це відкриває можливості для співпраці між колективами та можливість вносити ідеї через бізнес-функції.

У глобальному, волативному і висококонкурентному ринку, малокоштовні товари, високоспеціалізовані та з орієнтацією на споживача продукту інновації можуть забезпечити незмінну перевагу.

Ці аспекти є загальними для західного підходу "бережливого розвитку" де постійна концентрація на потребах користувача і обрізання зайвих витребеньок, похвальна. Компаніям пропонується використовувати привілею великого обсягу даних, які доступні для них, щоб швидко змінити короткий робочий цикл, який додає цінність. Це постійне вдосконалення забезпечує успіх інноваційної діяльності.

Структура глобальних економічних мереж це система організацій, які мають спільну мету і які співпрацюють один з одним.

До принципів функціонування інноваційної мережі слід віднести такі:

- Децентралізація управління
- Здатність до співпраці
- Двосторонній обмін інформацією
- Взаємонавчання

В теоретично ідеальній мережі всі учасники довіряють один одному і обмін знанням відбувається постійно, що призводить до появи нових знань і ідей. Цей обмін відбувається завдяки двом моделям реалізації знань:

• Модель «Інформація» - ця модель передбачає обмін знанням шляхом інтернет комунікації і передачі бази даних. Знання в цій моделі є загальнодоступними і зрозумілими широкому колу співробітників і не потребує додаткового навчання.

• Модель «Люди» - це обмін невідокремлюваним від людини знанням шляхом обміну через співробітників – транспортерів інформації, проведення зборів, нарад та інших зустрічей. В даній моделі людина є невід'ємним елементом отримання знань.

Мережева інноваційна діяльність це дуже сучасне значення так, як неможливе без використання електронних баз даних та інструментів комунікації.

Також, слід зазначити, що глобальна інноваційна мережа має на меті поєднати глобальні регіонально-інституційні організації, які є представниками територіальної виробничої діяльності в сфері знань і НДДКР для підтримання конкурентоздатності на світових ринках. ГІМ допомагає таким учасникам мережі залучати зовнішніх інвесторів, створювати нові напрями розвитку та супроводжувати трансфер наукових розробок у готові бізнес ідеї.

Тобто, одні із учасників глобальної інноваційної мережі є представники регіональних інноваційних систем. Вони в свою чергу є представниками свого регіону діяльності і експертами та постачальниками наукових досягнень у глобальній мережі, маючи підтримку, захист своєї інтелектуальних розробок та вихід на світові ринки як перевагу.

Регіональний рівень все більше впливає на активізацію інноваційних процесів, шляхом надання цільової підтримки інноваційним компаніям і науковим організаціям. Це пояснюється локалізованим характером інноваційних процесів.

Регіональна інноваційна система це сукупність закладів, діяльність яких направлена на створення та розповсюдження технологій, інновацій та знань.

Аналізуючи зв'язок між концепціями системи та мережі в інноваційній діяльності, слід конкретизувати, що поняття «інноваційна мережа» відноситься саме до структурних компонентів інновацій, в той час як системна перспектива інновацій відноситься до соціальної комунікаційної системі. В мережевій структурі не розглядають причин інновацій, а відстежують динаміку інновацій.

Інноваційна мережева структура пов'язує весь процес створення, розповсюдження і впровадження інновацій.

Мережеве співробітництво економічного характеру розподіляється на:

- Спільну розробку наукових досліджень для господарюючих суб'єктів;
- Спільне впровадження інноваційних систем управління;
- Створення спільних лабораторій шляхом відкриття представництв компаній;
- Надання представницькою компанією грантів на науково-дослідні роботи;
- Створення спільних програм сегментації ринку і позиціонування товарів;
- Створення спільних програм просування товарів на зовнішні ринки.

Висновки. Типологія факторів, що впливають на економічне зростання підприємств, компаній, мереж чи країн розподіляється за широким спектром класифікаційних ознак і разом складають цілісну

систему, протягом часу ці фактори змінюються в залежності від викликів сучасних тенденцій ринку і все більше поєднують в собі не лише економічні фактори, а й соціальні теж. Для підприємств або держав, економічні фактори, в нашому випадку, інноваційного розвитку комбінуються і накладаються один на одне для визначення першочергових завдань подальшого розвитку.

Коли традиційні інструменти і інститути вже не ефективні, здобутки в галузі нових технологій глобальних інноваційних мереж дозволяють країнам займати високі позиції у рівні інноваційного розвитку і розвитку економічних відносин. Серед усіх найбільш поширеною і ефективною організаційною формою я вважаю тип інноваційного супермаркету, що базується на ідеї краудсорсингу. Це швидкий і відкритий тип глобальних інноваційних мереж для ведення інноваційної діяльності різного профілю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Brynjolfsson, Erik (1993). The productivity paradox of information technology. *Communications of the ACM* 36(12): 66-77.
2. Robert Solow, «We'd better watch out», *New Your Times Book Review*, July 12, 1987, page 36.
3. Green Paper on Innovation, page 4.
4. «Управління інноваційних мереж в економіці, заснований на знаннях» Х.Ю. Булінгер, К. Аурнхаммер, А. Томерінгер
5. Основы инновационного менеджмента, теория и практика. Учебное пособие под ред. П. Н. Завлина, А. К. Козанцева, Л. Э. Миндели. – М., Экономика 2000
6. *Wealth from Knowledge: A Study of Innovation in Industry.*, J. Langrish. 1972
7. О. Юлдашева, А. Горид. Стратегии интеграции компаний // *Новости Электротехники*, 2008, № 4(52).
8. Бирюков А.В. Преимущества современных инновационных кластеров // *ТДР*. 2009. № 1. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-sovremennyh-innovatsionn...>
9. *Cluster Benchmarking in Poland – Edition 2014. General Report.* Boguslaw Plawgo PhD. Warsaw 2014.
10. Ahrweiler, P. & Keane, M. T. (2013). Innovation networks. *Mind& Society*, 12, 73-90
11. Building regional innovation networks: The definition of an age business core process in a regional innovation system. Satu Pekkarinen & Vesa Harmaakorpi. p.401-413, published online 22 feb. 2011. <https://doi.org/10.1080/00343400600725228>

12. Галушкіна М. Предприниматели на рынке идей // Эксперт. 2006. № 17. С. 48–52.
13. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 496 с.
14. Смирнова Ю. В. Кластеры как фактор инновационного развития / Ю. В. Смирнова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I. М.: РИОР, 2011. С. 42–45.
15. Титов Л.Ю. Принципы формирования инновационных сетей в реальном секторе экономики // Проблемы со- временной экономики. 2009. № 1(29).
16. Овчинников В. Переход к новому технологическому укладу мировой экономики // Экономические стратегии. 2011. № 7 – 8.
17. Васин В.А., Миндели Л.Э. Проблемы формирования и функционирования сетевых структур в сфере науки и инно- ваций // Инновационная экономика. 2009. № 10.
18. Краудсорсінг: як спільними зусиллями втілити ідею. Стаття від 25 серпня 2014 року. URL: <https://inspired.com.ua/ideas/crowdsourcing/>
19. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В.Є. Воротін. – К.: Вид-во У АДУ . – 2002. – 392 с.

REFERENCES:

1. Brynjolfsson, Erik (1993). The productivity paradox of information technology. Communications of the ACM 36(12): 66-77.
2. Robert Solow, «We'd better watch out», New Your Times Book Review, July 12, 1987, page 36.
3. Green Paper on Innovation, page 4.
4. H.U. Bulinger, K. Aurnhamer, A. Tomeringer «Upravlinnya innovatsiy nih merez v economici, zasnovanii na znannyah» [Regulation of innovation networks in economy based on knowledge]; [in Ukrainian]
5. Osnovi innovatsionnogo menedgmenta, teoriya i practica. Classbook on reduction P. N. Zavlina, A. K. Kozantseva, L. E. Mindeli. – М., Economic 2000 [Basic elements of innovation menedgement, theoretical and practical aspect]; [in Ukrainian]
6. J. Langrish 'Wealth from Knowledge: A Study of Innovation in Industry'. 1972
7. O. Uldasheva, A. Gorid. Strategii integracii kompanii // Electronic news, 2008, № 4(52). [Strategic of company integration]; [in Ukrainian]
8. Birukov A.V. Preimushestva sovremennyh innovatsionnyh clusterov // TDR. 2009. № 1. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/preimushchestva-sovremennyh-innovatsionn...> [Benefits of modern innovation clusters]; [in Russian]
9. Boguslaw Plawgo PhD. Cluster Benchmarking in Poland – Edition 2014. General Report. Warsaw 2014.
10. Ahrweiler, P. & Keane, M. T. (2013). Innovation networks. Mind& Society, 12, 73-90

11. Satu Pekkarinen & Vesa Harmaakorpi. Building regional innovation networks: The definition of an age business core process in a regional innovation system. p.401-413, published online 22 feb. 2011. <https://doi.org/10.1080/00343400600725228>
12. Galushkina M. Predprinimateli na rinke idei // Ekspert. 2006. No 17. p. 48–52. [Entrepreneurs on the market of ideas]; [in Russian]
13. Porter M. Konkurencia. M.: Publishing house «Wil'ams», 2002. 496 p. [Competence]; [in Russian]
14. Smirnova U. V. Clustery kak factor innovatsionnogo razvitiya / Current issues of economics and management: international science conference materials. (Moscow, April 2011 y.). T. I. M.: RIOR, 2011. p. 42–45. [Clusters as a factor of innovation development]; [in Russian]
15. Titov L.U. Principy formirovaniya innovatsionnyh setey v real'nom sektore ekonomiki. // Problems of modern economy. 2009. No 1(29). [Main principles of innovation networks forming in real economy sector]; [in Russian].
16. Ovchinnikov V. Perehod k novomy technologicheskomy uklady mirovoi ekonomiki. // Economic strategies. 2011. No 7 – 8. [Process of transferring to a new technological way of producind world economy]; [in Russian].
17. Vasin V.A., Mindeli L.E. Problemy formirovaniya i funktsionirovaniya setevih structur v sfere nauki i innovatsiy// Innovational economis. 2009. No 10. [Problems of forming and functioning of networks structure in the sphere of science and innovations]; [in Russian].
18. Kraudsorsing: yak spil'numu sulamu vtilutu ideu. 25 of august 2014 [Croud sourcing: how to bring the idea to life using the common help]; [in Ukrainian]. URL: <https://inspired.com.ua/ideas/crowdsourcing/>
19. Vorotin V.E. Makroekonomichne reguluvannya v umovah global'nuh transformacij: monography / V.E. Vorotin. – K.: Publishing house U ADU . – 2002. – 392 p. [Macroeconomic regulations under conditions of transformations]; [in Ukrainian].

УДК: [330. 34: 336] : 061.1 ЄС

**ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ НОВИХ ЧЛЕНІВ ЄС ДО
БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.49.547

JEL: F36, F53, O52, O57, Q01

**Чала В. С., к.е.н.,
Глущенко А. В.***ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

У статті висвітлено сучасний курс усіх країн регіонального угруповання ЄС спрямованого на реалізацію сталого розвитку, як фундаментальної мети стратегії «Європа 2020». Розглянуто ревіталізаційні програми, як інструмент реалізації цілей сталого розвитку. Проведено дослідження ревіталізації та її програм, у змісті яких виокремлено мету, норми та процес впровадження їх на міжнародному і регіональному рівні. Підкреслено фінансування, як головний інструмент на шляху до реалізації даних програм. Організована структуризація системи фінансування на всіх її рівнях за принципом розділу на основні фонди, які є загальними для всіх країн-членів Європейського Союзу. Проведено спостереження фінансових надходжень з Європейських організацій до національних фондів у період з 2014 до 2020 років. Досліджено на прикладі країн-нових членів ЄС систему практичного застосування міжнародної та регіональної моделі програм сталого розвитку. Головним інвестором у процесі дослідження виявлено Європейський Союз, а саме його основні банківські структурні та інвестиційні організації, які поповнюють відповідні фонди національних економік на 70-80% від загальної кількості, решту ж відведено місцевим надходженням. В якості наочного прикладу обрані показники десяти країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), що приєдналися до Європейського регіонального угруповання під час розширення союзу у 2004 році, а саме: Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, Литва, Латвія, Кіпр, Болгарія та Хорватія. Об'єктом аналітичного дослідження стали: статистичні показники реалізації сталого розвитку, розділені на сімнадцять базових цілей та обсяг фінансування обраних країн з структурних та інвестиційних фондів. Під час проведення кореляційного аналізу виявлено достатній зв'язок тільки між третиною цілей сталого розвитку та їх фінансовими надходженнями. На досягнення решти цілей сталого розвитку мають вплив інші чинники: соціальні, технологічні, інформаційні, економічні, зовнішньоекономічні та насамперед політичні. Що знову таки доводить важливість проведення державної та регіональної політики, де окрему увагу слід приділити ревіталізаційним програмам.

Ключові слова: сталий розвиток; Європа-2020; ревіталізація; фонди ЄС; нові члени ЄС; країни ЦСЄ

UDC: [330. 34: 336] : 061.1 EU

NEW EU MEMBERS INTEGRATION PECULIARITIES TO A MULTIPLE FINANCING SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROGRAMS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.49.547

JEL: F36, F53, O52, O57, Q01

**Chala V., PhD in Economics
Hlushchenko A.**

«Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture»

The current course of all EU regional grouping countries aimed at implementing sustainable development as a fundamental objective of the Europe 2020 strategy has been highlighted in the article. Revitalization programs are considered as a tool for achieving sustainable development goals. The study of revitalization and its programs has been carried out, in the content of which the purpose, norms and process of their implementation at the international and regional level are highlighted. Emphasis is placed on funding as a major tool in the implementation of these programs. The system of financing at all its levels is organized in accordance with the principle of division into fixed assets, which are common to all Member States of the European Union. The financial receipts from the European organizations to the national funds in the period from 2014 to 2020 have been observed. The case study of the new member states of the EU explored the system of practical application of the international and regional model of sustainable development programs. The main investor in the research process is the European Union, namely its main banking structural and investment organizations, which replenish the corresponding funds of national economies by 70-80% of the total amount, the rest is earmarked for local revenues. The 10 countries of Central and Eastern Europe (CEE) that joined the European Regional Group during the 2004 enlargement, Hungary, Poland, Czech Republic, Slovakia, Slovenia, Lithuania, Latvia, Cyprus, Bulgaria, are illustrative examples. The object of the analytical study was: statistical indicators of sustainable development, divided into seventeen basic goals and the volume of financing of selected countries from structural and investment funds. In the course of the correlation analysis, only a third of the Sustainable Development Goals and their financial revenues were sufficiently correlated. Other factors, such as social, technological, informational, economic, foreign economic and, above all, political, influence the achievement of other sustainable development goals. This again proves the importance of conducting national and regional policies, where particular attention should be paid to revitalization programs.

Keywords: sustainable development; Europe 2020; revitalization; EU funds; new EU member states; CEE countries

Актуальність. Аналіз моделей ревіталізаційних програм міжнародного та регіонального рівня економіки країн Центральної та Східної Європи зможуть надати шанс Україні стати частиною транскордонних домовленостей, користуючись допомогою та переймаючи досвід розвинених країн-сусідок. Систематизація структури фінансування програм сталого розвитку може бути корисна для виокремлення фондів підтримки майбутніх проектів. Установлення наслідків використання багаторівневої системи фінансування країнами ЦСЄ сформує орієнтири України на шляху до економічних трансформацій, зробить можливим інтеграцію її до Європейського Союзу та проілюструє курс змін країни під час реалізації цих трансформацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для реалізації поставленого завдання будуть використані дослідження різних вчених, економістів, та статистичні матеріали, надані міжнародними та регіональними профільними установами або організаціями.

Виявленням цілей сталого розвитку та перспектив їх розвитку, вплив на національні економіки країн-членів ЄС та країн-послідовниць на шляху до євроінтеграції широко висвітлюються у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Основні 17 цілей сталого розвитку стали головним об'єктом дослідження у працях Роба Воса та Ли Йи Чонг. Інструменти впровадження цілей сталого розвитку у національні стратегії досліджували вчені Ігнатов А.А., Міхневич С.В., Попова І.М., Сафонкіна Е.А., Сахаров А.Г., Шелепов А.В. Розвиток фінансових механізмів в сфері планування та реалізації проектів сталого розвитку висвітлено у праці Котляревського Я.В., Троцького Т.В. та Дяченко М.О. Ревіталізацію міських областей на прикладі країн ЦСЄ досліджував вчений Карл А. Хеллер. Використання коштів ЄС для фінансування ревіталізації міст розглядав у власних працях Сич О. А. Попри значний здобуток вищевказаних дослідників питання розвитку міжнародного фінансування, зокрема на основі інвестування у програми сталого розвитку потребує більшої уваги.

Мета статті: дослідження структури та механізму багаторівневої системи фінансування ревіталізаційних проектів ЄС, користуючись досвідом країн Центральної та Східної Європи.

Виклад основних результатів дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку перед країнами постає мета виведення власної економіки на шлях забезпечення її сталого розвитку. Регенерація старих промислових і колишніх військових територій, використовуючи транскордонну підтримку розвинених країн-сусідок, та запровадження екологічних стандартів можуть відігравати важливу роль у зміцненні інфраструктури, необхідної для сталого економічного розвитку. Автор дослідження використання коштів ЄС для фінансування ревіталізації міст Сич О. А., базуючись на дослідженнях процесів ревіталізації польського вченого Карл А. Хеллера, наголошує реалізацію ревіталізаційних програм основним інструментом реалізації стратегії сталого розвитку. Метою ревіталізації є підвищення економічної та соціальної привабливості занедбаних і колишніх військових ділянок, створення умов для зростання зайнятості на цих територіях, надання їм нових функцій: економічне, соціальне, освітнє обслуговування, охорона здоров'я, дозвілля, культура чи туризм. У рамках цих заходів можуть бути реалізовані також комплексні (інтегровані) програми у галузі оновлення міст. Програма ревіталізації як плановий документ має містити межі зони, що підлягає відновленню з їх обґрунтуванням. Вона має включати в себе опис кроків, необхідних для економічного розвитку територій, ремонт шляхів, відновлення інфраструктури, вирішення соціальних проблем і план фінансування ревіталізації на кілька років. Одержувачами цих коштів передусім є органи місцевого самоврядування, їх спілки та асоціації, організаційні підрозділи, юридичні особи, що діють від імені органів місцевого самоврядування, університети та науководослідні установи, культурні організації, релігійні об'єднання, організації з підтримки бізнесу, підприємства, ОСББ, підприємці тощо [1,3]. Отже для реалізації проектів ревіталізації, що мають на меті втілення завдань сталого розвитку, важливо забезпечити належну підтримку європейськими інвестиційними та структурними організаціями завдяки надходженням коштів до структурних та інвестиційних фондів (рис.1).

Структурні фонди та фонди згуртування ЄС (фонди ЄС) є основним фінансовим інструментом формування регіонального розвитку ЄС, особливо держав, розташованих в Центральній і Східній Європі. Метою існування фондів є зменшення економічної та соціальної нерівності між

державами-членами ЄС. Існують такі структурні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку(ЄФРР), який займається створенням інфраструктури та інвестиціями в створення робочих місць у сфері малого і середнього бізнесу, і Європейський соціальний фонд (ЄСФ), який інвестує в проекти інтеграції в робочий простір безробітних і знедолених, в основному за рахунок фінансування тренінгів і програм доступності робочих місць.

Забезпечується зайнятість також і серед молодого населення, залучаючи його до інноваційних проектів розвитку, що фінансово підтримуються **Фондом Молодіжної ініціативи та зайнятості (ФМІЗ)**. За рахунок **Фонду єдності (ФЄ)** фінансуються проекти розвитку транспортної інфраструктури та екологічні проекти.



Рис.1 Структура багаторівневої системи фінансування

Джерело: складено автором на основі [6]

Європейський фонд регіонального розвитку (ЕФРР) спрямований на зміцнення економічної і соціальної згуртованості в Європейському союзі шляхом усунення дисбалансів між його регіонами. ЕФРР концентрує свої інвестиції на декількох ключовими пріоритетних напрямках. Це відомо як «тематичність концентрація»: інновації та дослідження; цифрова порядок денний; підтримка малих і середніх

підприємств (МСП); низьковуглецевий економіка. Ресурси ЕФРР, виділені на ці пріоритети, будуть залежати від категорії регіону. У більш розвинених регіонах не менше 80% коштів мають бути спрямовані як мінімум на два з цих пріоритетів; у перехідних регіонах цей акцент робиться на 60% коштів; 50% в менш розвинених регіонах.

Що стосується **Європейського соціального фонду (ЄСФ)**, він інвестує в людей, приділяючи особливу увагу поліпшенню можливостей працевлаштування і освіти в Європейському Союзі, охоплюючи всі регіони ЄС. У період з 2014 по 2020 рік на інвестиції в людський капітал в державах-членах виділяється більше 80 млрд. Євро, а на Ініціативу з працевлаштування молоді виділяється не менш 3,2 млрд. Євро. На період 2014-2020 рр. ЄСФ зосередиться на чотирьох тематичних завданнях політики згуртованості: сприяння зайнятості та підтримка мобільності робочої сили, сприяння соціальній інтеграції та боротьба з бідністю, інвестування в освіту, навички і навчання протягом усього життя, зміцнення інституційного потенціалу та ефективного державного управління. Крім того, 20% інвестицій ЄСФ будуть спрямовані на заходи, спрямовані на поліпшення соціальної інтеграції та боротьбу з бідністю.

Фонд єдності ж призначений для держав-членів, чий валовий національний дохід (ВНД) на одного жителя становить менше 90% від середнього по ЄС. Він спрямований на скорочення економічної та соціальної нерівності та сприяння сталому розвитку. В даний час на нього поширюються ті ж правила програмування, управління та моніторингу, що і ЕФРР і ЄСФ. На період 2014-2020 рр. Фонд згуртування стосується Болгарії, Хорватії, Кіпру, Чеської Республіки, Естонії, Греції, Угорщини, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Португалії, Румунії, Словаччини та Словенії. Фонд єдності виділяє в цілому 63,4 млрд. Ще третину поглинають аграрні програми, що фінансуються **Європейський фонд розвитку сільських районів (ЄФРСР)** - 22% від загального бюджету фондів, **Європейський фонд морського і рибного господарства (ЄФМРГ)** - 1,4%. Зазначені фонди працюють в рамках спільної сільськогосподарської політики і також побічно сприяють економічному вирівнюванню регіонів Євросоюзу (рис. 2).

Окремо виділяють європейські інвестиційні фонди: фонд ІРА та Фонд солідарності Європейського Союзу (ФСЕС). **Фонд солідарності Європейського Союзу (ФСЕС)** був створений для реагування на великі

стихийні лиха, є вираженням європейської солідарності з постраждалими від лих регіонами Європи. На сьогоднішній день підтримка була надана 24 різних європейських країн на суму понад 5 мільярдів євро [4]. У таблиці 1 розглянемо структуру фінансування європейських фондів десяти обраних нами для дослідження країн взагалі та окремо Європейським Союзом, користуючись рис.3.



*Рис. 2 Діаграма структури фінансування європейських фондів
Джерело: складено автором на основі [6]*

Таблиця 1 – Структура фінансування європейських фондів у країнах нових членах Європейського Союзу

Країна	Обсяг фінансування у фонди (млн. євро)						
	ЕФРР	ЕСФ	ФЄ	ЕФРСР	ЕФМРГ	МІЗ	Всього
Угорщина	6612,5	5611,3	7088,8	4168,1	50,9	108,3	23639,9
Чехія	17467,5	4202,6	7228,2	3770,6	41,2	5,6	32715,7
Словакія	5533,7	2461,4	5009,8	2099,2	17,1	228,3	15349,5
Словенія	1823,6	898,5	1075,4	1107,1	30,2	20,7	4955,5
Польща	47501,9	15203	27299,9	6612,2	710,5	585	97912,5
Латвія	2825	717,1	1587,5	1531,6	183,6	63,1	6907,9
Литва	4119,3	1288,8	2410,5	2028,4	82,2	69,2	9998,4
Кіпр	352,8	134,5	346,9	243,3	52,7	39,5	1169,7
Хорватія	5084,1	1664,4	2952,7	2383,3	344,1	220,5	12649,1
Болгарія	4179,3	1721,1	2680,4	2908,9	104,3	120,1	11714,1

Джерело: складено автором на основі [6]

Фонд ІРА ж виступає головним інструментом для допомоги перед вступом країни до Європейського Союзу. Програма складається з п'яти різних компонентів: сприяння переходу та інституційного будівництва; транскордонне співробітництво (з державами-членами ЄС та іншими країнами, що мають право на ПНД); регіональний розвиток (транспорт,

навколишнє середовище, регіональне та економічний розвиток); людські ресурси (зміцнення людського капіталу і боротьба з ізоляцією); сільський розвиток. Країни-одержувачі допомоги повинні задовольняти двом головним критеріям. Рівень їх ВВП не може бути вище 90% від середнього по ЄС, а розмір дефіциту не може перевищувати 3% ВВП [6].

Аналізуючи данні можливо зазначити, що у обраних нами країнах 70-80% фінансування забезпечується європейськими структурними та інвестиційними організаціями. Найзначнішим одержувачем коштів ЄС залишається Польща, при цьому сума фінансування в рамках нового періоду для Польщі зросла до 97,9 млрд євро, значно збільшився рівень фінансування Болгарії (до 11,7 млрд євро), Хорватії (до 12,6 млрд євро), Словенії (до 5 млрд євро). На сьогодні фінансову допомогу вже отримали такі програми сталого розвитку, як Interreg, URBACT III.

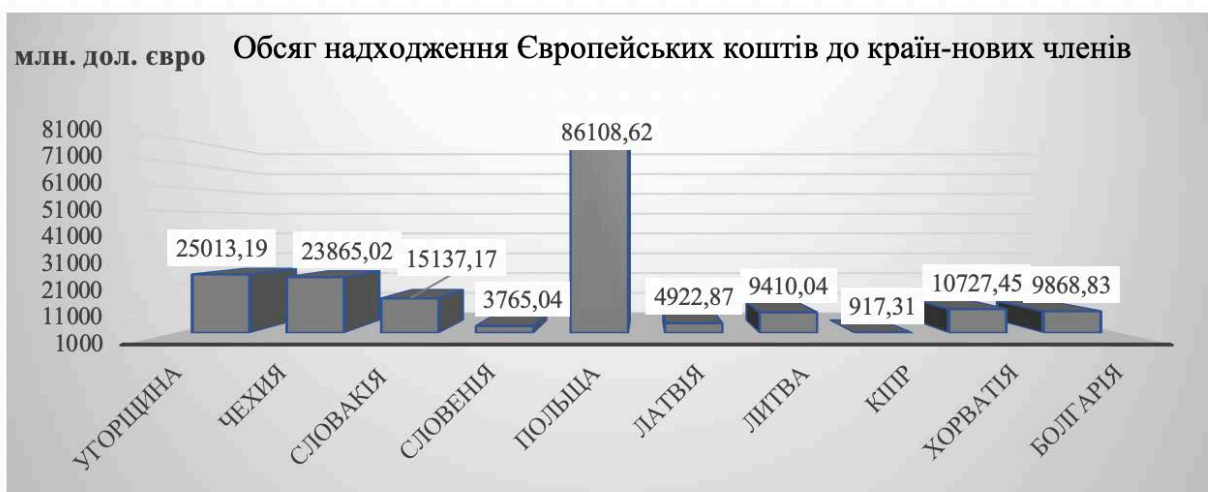


Рис. 3 Структура фінансування країн-нових членів ЄС європейськими коштами структурних та інвестиційних фондів на період 2014-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі [6]

Міжнародною програмою забезпечення територіального співробітництва, спрямованого на сприяння сталому інтегрованому розвитку в містах по всьому світу протягом 15 років є європейська програма територіального співробітництва (2014-2020) **URBACT III**, яка спільно фінансується Європейським Союзом (через Європейський фонд регіонального розвитку, майже 75 мільйонів євро) та 28 державами-членами, Норвегією і Швейцарією. Місія програми полягає в тому, щоб дати можливість містам працювати разом і розробляти комплексні рішення загальних міських проблем, налагоджуючи зв'язки, витягуючи уроки з досвіду один одного, отримуючи уроки і виявляючи передові

методи для поліпшення міської політики. Загальний прийнятний бюджет бюджету URBACT III становить 96,3 млн. Євро[7].

На регіональному рівні впроваджено також програму, що має назву **Interreg**, направлену на забезпечення трансграничної допомоги та зв'язку. Вона має два різновиди Interreg VA та Interreg IPA.

Транснаціональна співробітництво в Центральній Європі, що має назву програма **Interreg VA** є каталізатором для впровадження розумних рішень, що відповідають регіональним викликам в областях інновацій, низьковуглецевої економіки, навколишнього середовища, культури і транспорту. Вона створює регіональний потенціал, слідуючи інтегрованого підходу «знизу вгору», залучаючи і координуючи відповідних учасників з усіх рівнів управління. Програма зосереджена на чотирьох основних пріоритетах: співпраця в галузі інновацій для підвищення конкурентоспроможності Центральної Європи, в галузі низьковуглецевих стратегій в Центральній Європі, природних і культурних ресурсів для сталого зростання в Центральній Європі, транспортна співпраця, щоб краще з'єднати Центральну Європу. Розроблено і впроваджено рішення для підвищення енергоефективності та використання відновлюваних джерел енергії в громадських інфраструктурах; удосконалюються територіально-орієнтовані стратегії і політику низьковуглецевого енергетичного планування на підтримку пом'якшення наслідків зміни клімату; поліпшити можливості планування мобільності в функціональних міських районах для зниження викидів CO₂. Програма поширюється на Австрію, Хорватію, Чехію, Німеччину, Угорщину, Італію, Польщу, Словачію, Словенію. Нижче наведено приклади впровадження програми Interreg VA у країнах-нових членах ЄС [8]. Загальний бюджет Interreg VA Центральна Європа складає 279,26 млн. євро, з яких 231,79 млн. інвестує Європейський Союз, а решта надходить від державних інвесторів. Головним керуючим органом програми виступає Відділ міжнародного співробітництва муніципального управління по європейським справам у м. Відень (рис. 4).

Також існує ще один різновид програми співробітництва Interreg IPA. Це інструмент надання допомоги перед вступом (IPA). Він підтримує адміністративні, соціальні та економічні реформи, а також

регіональне та транскордонне співробітництво, як між державами-членами так і країнами-кандидатами.

Задля аналізу ефективності програм у втіленні в життя цілей сталого розвитку, проглянемо показники СР, у вибраних країнах-нових членах ЄС які класифіковані за 17 цілями стратегії, які носять комплексний і неподільний характер і забезпечують збалансованість всіх трьох компонентів сталого розвитку: економічного, соціального та екологічного (табл.2,3) та згрупуємо їх за результатами шляхом кластерного аналізу (рис.5) [9,10].



Рис.4 Кількість фінансування програми Interreg VA Центральна Європа на період 2014-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі [8]

Цілі сталого розвитку	Вимір	Показники по країнам ЄС				
		Угорщина	Чехія	Словакія	Словенія	Польща
1. Ліквідація бідності	(% населен)	25,6	12,2	16,3	17,1	19,5
2. Знищення голоду	(індекс 2010=100)	171,6	141,7	195,1	121,9	122,2
3. Міцне здоров'я та благополуччя	(за рік)	75,9	79,05	77,25	81,1	77,85
4. Якісна освіта	(% населен. віком 18-24)	12,5	6,2	8,6	4,2	4,8
5. Гендерна рівність	(% з середн. з/п за год.)	14,2	21,1	19,8	8	7,2
6. Чиста вода і санітарія	(% від населен.)	3,3	0,2	0,9	0,2	2,4
7. Доступна і чиста енергія	(індекс 2005=100)	92,9	94,93	92,74	94,68	112,69
8. Пристойна робота та економічне зростання	(в євро за капітал)	12400	17600	15600	20200	12400
9. Виробництво і новація та інфраструктура	(% від ВВП)	1,35	1,79	0,88	1,86	1,03
10. Скорочення нерівності	(витрат. на душу населен.)	20300	26900	22900	25500	20900
11. Сталі міста і суспільства	(% від населен.)	40,5	16	36,4	12,8	40,5
12. Відповідальне споживання і виробництво	(євро за кг)	0,91	1,1	1,15	1,48	0,64
13. Кліматична акція	(індекс 1990=100)	68,5	65,3	59,2	93,8	87,7
14. Життя під водою	(км2)	0	0	0	10	7237
15. Життя на суші	(км2)	19949	11148	14633	7672	61156
16. Мир, справедливість та сила інститутів	(на 100 тис. чол.)	1,28	0,84	0,84	0,75	0,78
17. Партнерство для досягнення цілей	(% від ВВП)	0,14	0,14	0,13	0,16	0,13

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 3 – Класифікація країн ЦСЄ за цілями сталого розвитку (Латвія, Литва, Кіпр, Хорватія, Болгарія)

Цілі сталого розвитку	Вимір	Показники по країнам ЄС				
		Латвія	Литва	Кіпр	Хорватія	Болгарія
1. Ліквідація бідності	(% населен.)	28,2	29,6	25,2	26,4	38,9
2. Знищення голоду	(індекс 2010=100)	126,4	103,9	129,7	118,8	202,3
3. Міцне здоров'я та благополуччя	(за рік)	74,75	75,6	82,2	77,95	74,9
4. Якісна освіта	(% населен. віком 18-24)	8,3	4,6	7,8	3,3	12,7
5. Гендерна рівність	(% з середн. з/п за год.)	15,7	15,2	13,7	11,6	13,6
6. Чиста вода і санітарія	(% від населен.)	9,8	10,8	0,5	1,2	9,8
7. Доступна і чиста енергія	(індекс 2005=100)	99,4	76,58	101,9	91,17	95,4
8. Пристойна робота та економічне зростання	(в євро за капітал)	12300	13300	23300	11920	6550
9. Виробництво інновація та інфраструктура	(% від ВВП)	0,51	0,89	0,56	0,86	0,75
10. Скорочення нерівності	(витрат. на душу населен.)	20000	23500	25500	18500	14800
11. Сталі міста і суспільства	(% від населен.)	41,9	23,7	2,8	39,9	41,9
12. Відповідальне споживання і виробництво	(євро за кг)	0,89	0,71	1,27	1,16	0,32
13. Кліматична акція	(індекс 1990=100)	44,3	42,7	155,7	78,7	60,5
14. Життя під водою	(км2)	4387	1563	131	2827	4986
15. Життя на суші	(км2)	7447	8103	1654	20704	38222
16. Мир, справедливість та сила інститутів	(на 100 тис. чол.)	5,14	4,11	1,49	0,9	1,38
17. Партнерство для досягнення цілей	(% від ВВП)	0,1	0,11	0,09	0,1	0,11

Джерело: складено автором на основі [5]

Обрані для аналізу країни, що вступили до ЄС з 2004 року мають більш менш рівномірні показники індексів сталого розвитку(табл.1), які було надано за 2018 рік Європейською комісією союзу на офіційному сайті EUROSTAT. Виходячи з цього, можливо шляхом проведення кластерного аналізу розділити їх на три основних кластера: перший має в собі Кіпр, Чехію, Словенію, другий – Латвію та Литву, третій - усіх інші досліджені країни. (рис.5)

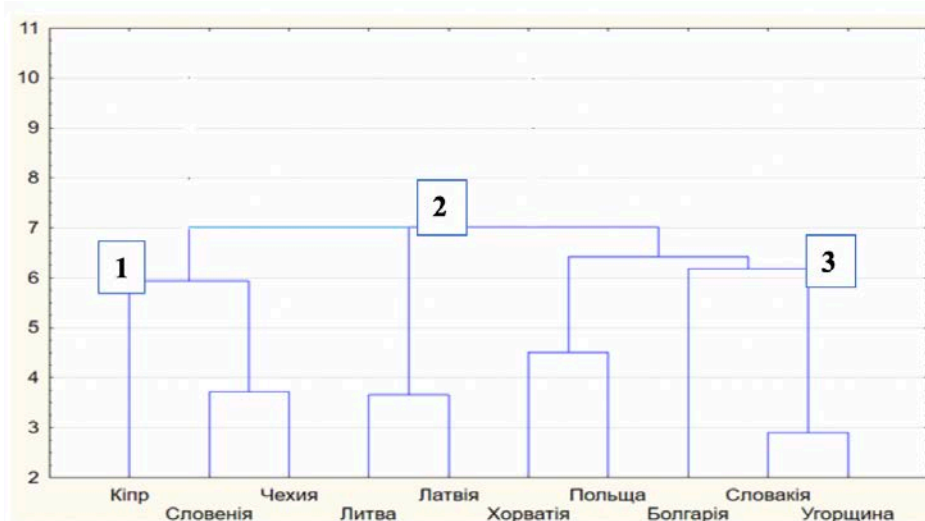


Рис. 5 Графічне зображення кластеризації країн-нових членів ЄС за рівнем показників цілей сталого розвитку на 2018 рік

Джерело: складено автором на основі[5]

Перший кластер складається із країн, що демонструють поступовий стабільний розвиток і мають середні показники сталого розвитку, що є подібними в даній групі. **Друга кластерна група** включає в себе держави, що відстають в загальному рейтингу обраних економік, особливо низький показник демонструє Литва, відстаючи від своєї сусідки майже на 3,5 бали. **Останній кластер** складається з країн, які показують найсильніші позиції у рейтингу за всіма 17 показниками, не можливо не виділити Польщу та Угорщину, які є лідерами серед розглянутих країн. Проте при детальній індукції третього кластеру низький показник, в усій групі має Хорватія. Вона відстає від країн-лідерів на 2 бали, решта країн демонструють значно кращі показники. Вибрані для аналізу країни мають більш менш рівномірні показники індексів сталого розвитку, тому можливо шляхом проведення кластерного аналізу розділити їх на три основних кластера: перший має в собі Кіпр, Чехію, Словенію, другий – Латвію та Литву, третій усіх інші досліджені країни. Для того щоб оцінити ефективність фінансування програм сталого розвитку, доцільним є дослідити зв'язок, використовуючи кореляційний аналіз, обсягу фінансування програм структурними та інвестиційними європейськими фондами на період 2014-2020 рр. із показниками сталого розвитку на 2018 рік (табл.2,3) за даними офіційного сайту Європейської комісії Eurostat, які були досягнуті країнами-новими членами ЄС (табл.4).

Таблиця 4 – Класифікація стратегічних індексів сталого розвитку за рівнем кореляційної залежності від рівня фінансування структурними та інвестиційними фондами

Характеристика кореляції	Значення	Найменування індексів сталого розвитку
Дуже слабка	до 0,2	9.Виробництво, інновація та інфраструктура 10.Скорочення нерівності 13.Кліматична акція
Слабка	до 0,5	1.Ліквідація бідності 11.Сталі міста і суспільства 17. Партнерство для досягнення цілей
Середня	до 0,7	7.Доступна і чиста енергія 14.Життя під водою
Висока	до 0,9	15.Життя на суші
Відсутність кореляції	до 0	1.Ліквідація бідності 2.Знищення голоду 3.Міцне здоров'я та благополуччя 4.Якісна освіта 5.Гендерна рівність 6.Чиста вода і санітарія 8.Пристойна робота та економічне зростання 10.Скорочення нерівності 12. Відповідальне споживання і виробництва 13.Кліматична акція 16.Мир, справедливість та сила інститути

Джерело: складено автором на основі [6],[7]

Згідно з проведеним кореляційним аналізом виявлено достатню залежність між фінансовими надходженнями і доступністю чистої енергії, що впливає на забезпечення життя, як для сухопутної та і для морської фауни. Всі інші індекси показують або слабкий зв'язок з фінансуванням або зовсім його відсутність, через те, що вони залежать від інших не менш важливих чинників: політичних, соціальних, технологічних, інформаційних, економічних, зовнішньоекономічних та інших. Серед них головним є політичний, тобто державна та регіональна політика, яка коригується органами Європейського Союзу, особливо Європейською комісією. Вона контролює втілення усіх програм розвитку країн-членів та їх послідовників. Це ще раз доводить необхідність до інтеграції, економік, що розвиваються або знаходяться на трансформаційній стадії.

Висновки: У дослідженні представлено ревіталізаційні програми, як шлях реалізації цілей сталого розвитку. Наведено приклад моделей програм на міжнародному рівні- URBACT III та регіональному – Interreg VA, Interreg IPA.

Фундаментальним базисом, що зробить реальним втілення програм є фінансування. Головним інвестором виступає Європейський Союз, а саме його головні банківські структурні та інвестиційні організації, які поповнюють відповідні фонди національних економік. Вдалося виявити шлях фінансових потоків ЄС до національних структурних та інвестиційних фондів за період 2014-2020 роки, розподілених, як за напрямком діяльності, так і за обсягом бюджету. Серед структурних фондів виділено: Європейський фонд регіонального розвитку(ЄФРР), Європейський соціальний фонд (ЄСФ), Фонд Молодіжної ініціативи та зайнятості (ФМІЗ), Фонд єдності (ФЄ). Головним інвестором URBACT III та Interreg VA виступає Європейський фонд регіонального розвитку. На допомогу країнам-кандидатам ЄС виділено кошти із спеціального інвестиційного фонду IPA, політика якого з 2014 року модернізована згідно із європейською стратегією «Європа 2020». Програми можуть надати можливість реалізувати економічний рост та отримати непогані показники розвитку в загальному рейтингу, як це вдалось Болгарії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Сыч О. А. Использование средств ЕС для финансирования ревитализации городов (опыт Польши) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/sepspu_2014_4_26-1.pdf2.

2. Игнатов А.А., Михневич С.В., Попова И.М., Сафонкина Е.А., Сахаров А.Г., Шелепов А.В. (2018) Подходы ведущих стран-доноров к внедрению ЦУР в национальные стратегии устойчивого развития // Вестник международных организаций. Т. 14. № 1. С. 164–188 (на русском и английском языках). DOI: 10.17323/1996-7845-2019-01-10
3. Heller C. A. Rewitalizacja obszarów miejskich. Praktyczny przewodnik: Jak opracować lokalny plan rozwoju? Projekt bliźniaczy: Przygotowanie do wdrażania ERDF w Polsce. – 2002. – S. 6-7.
4. Котляревський Я. В., Троцький Т. В., Дяченко М. О. (2017) /Світова економіка та міжнародні відносини/ Розвиток міжнародного фінансування проєктів сталого розвитку та вирішення глобальних екологічних проблем/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/728-1519824832.pdf>
5. Official site of the European Commission EUROSTAT / Sustainable Development / Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/sdi/no-poverty>.
6. Official site of the European Commission EUROSTAT / European Regional and Urban Development / Regional Policy / European Funds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/ipa.
7. European Union/European Regional Development Fund/Urbact-driving change for better life/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://urbact.eu/sites/default/files/pm_v10_august_2019.pdf.
8. European Union/European Regional Development /Interreg Central Europe/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.KEEP.eu/programme/2>.
9. Rob Vos. From billions to trillions: towards reform of development finance and the global reserve system // Sustainable Development Goals and Income Inequality. — С. 51–73.
10. Lee Yee Cheong. Evidence Based Education and the UN Sustainable Development Goals (SDGs) 2016–2030 // Children and Sustainable Development. — Cham: Springer International Publishing, 2016-12-09. — С. 85–92.

REFERENCES:

1. Sych O.A. *Ispolzovanie sredstv EC dla finansirovaniya revitalizacii gorodov (opit Polshi)*[The use of EU funds to finance urban revitalization (Polish experience)] [Electronic source] — Access mode: http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/sepspu_2014_4_26-1.pdf
2. Ignatov A.A., Mikhnevich S.V., Popova I.M., Safonkina E.A., Sakharov A.G. & Shelepov A.V. (2018) *Podhodu vedyshchyyh stran-donorov k vnedreniu CUR v nacionalnie strategii ustochivogo razvitiya* [Approaches of leading donor countries to the implementation of the

- SDGs in national sustainable development strategies] Bulletin of international organizations [in Russian].
3. Heller C. A. Rewitalizacja obszarów miejskich. Praktyczny przewodnik: Jak opracować lokalny plan rozwoju? Projekt bliźniaczy: Przygotowanie do wdrażania ERDF w Polsce. [Urban regeneration. Practical guide: How to develop a local development plan? Twinning project: Preparation for implementation ERDF in Poland] [Electronic source] — Access mode:
http://rewitalizacja.um.warszawa.pl/sites/rewitalizacja.um.warszawa.pl/files/rewitalizacja_obszarow_miejskich_przewodnik.pdf
 4. Kotlyarevsky J.V., Trotsky T.V. & Dyachenko M.O. (2017) Rozvytok miznarodnogo finansuvanya proektiv stalogo rozvytku ta vyrishenya globalnykh ecologicznykh problem [Development of international financing of sustainable development projects and solving global environmental problems]/ World economy and international relations [in Ukrainian] / [Electronic resource]. - Access mode: <http://oaji.net/articles/2017/728-1519824832.pdf>
 5. Official site of the European Commission EUROSTAT/ Sustainable Development/ Indicators [Electronic source] — Access mode: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/sdi/no-poverty>.
 6. Official site of the European Commission EUROSTAT / European Regional and Urban Development / Regional Policy / European Funds [Electronic source] — Access mode : https://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/ipa.
 7. European Union/European Regional Development Fund/Urbact-driving change for better life/ [Electronic resource] - Access mode: https://urbact.eu/sites/default/files/pm_v10_august_2019.pdf.
 8. European Union/European Regional Development /Interreg Central Europe/ [Electronic resource] - Access mode: <https://www.keep.eu/programme/2>.
 9. Rob Vos. From billions to trillions: towards reform of development finance and the global reserve system // Sustainable Development Goals and Income Inequality. — C. 51–73.
 10. Lee Yee Cheong. Evidence Based Education and the UN Sustainable Development Goals (SDGs) 2016–2030 // Children and Sustainable Development. — Cham: Springer International Publishing, 2016-12-09. — C. 85–92.

УДК 339.976.2

**СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ
КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В КРАЇНАХ ЄС**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.64.548

JEL: F14, O52, Z00

**Чала В. С., к.е.н.,
Рибіна К. В.***ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

В представленій статті автором наведено, що культурні та креативні індустрії (далі – ККІ) – досить цінний сектор економіки, джерело економічного зростання, особливо експорту ЄС, прибутковості. Встановлено існування колосально розгалуженої та багаторівневої підтримки експорту ККІ. Показано, що в історії ЄС є близько десятка всесоюзних програм з підтримки креативного сектора. Висвітлено різноманітні заходи, ряд інструментів та програми щодо стимулювання експорту продукції даного сегмента економіки для країн ЄС, європейські всесвітньовідомі компанії креативного сектору. Аналізується структура експортної європейської креативної індустрії, проводиться класифікація використовуваних ними стратегій стимулювання експорту. Даний аналіз дозволяє виділити ключові інструменти, використовувані країнами ЄС для стимулювання експорту креативних товарів і послуг: консультаційна та аналітична допомога в галузі ВЕД, кредитні та фіскальні інструменти стимулювання експорту, грантове та інфраструктурне забезпечення, відповідність формулювання кластерів і мережевий розвиток креативних індустрій різних країн. Акцентується увага, що на сьогодні країни ЄС достатньо ретельно працюють над вдосконаленням податкової і трудової політики для реалізації бізнесу в креативних індустріях; формуванням системи взаємодії креативних індустрій з іншими секторами економіки; створенням креативних хабів, які б забезпечили комунікації між культурними організаціями та креативними індустріями; подоланням комунікаційного бар'єру між органами влади та громадськістю; проведення постійних та об'єктивних досліджень у сфері культури. Розглянуто, що на креативну економіку в ЄС спрямована значна державна підтримка, яка проявляється через закупівельну активність, реалізацію фінансових та податкових пільг, субсидювання та сприяння зайнятості населення в даному секторі. Аналіз виділених нами експортних стратегій креативних індустрій країн ЄС дозволяє визначити ряд інструментів, найбільш часто використовуваних для стимулювання експорту продукції даного сегмента економіки.

Ключові слова: креативна економіка; креативні індустрії; культурні індустрії; Європейський Союз; стимулювання експорту; економіка культури; експортна стратегія; експорт

UDC 339.976.2

STRATEGIES FOR PROMOTING THE EXPORT OF CREATIVE INDUSTRIES TO EU COUNTRIES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.64.548

JEL: F14, O52, Z00

**Chala V., PhD in Economics
Rybina K.***«Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture»*

The author shows that the cultural and creative industries (hereinafter-CCI) – valuable sector of the economy, a source of economic growth, especially EU exports, profitability. The existence of a colossally branched and multilevel support for the export of CCI has been established. It is shown that in the history of the EU there are about a dozen all-Union programs to support the creative sector. Various events, a number of tools and programs to stimulate the export of products of this segment of the economy for the EU countries, European world-famous companies of the creative sector are highlighted. The structure of the export European creative industry is analyzed, the classification of export promotion strategies used by them is carried out. This analysis allows us to identify the key tools used by the EU countries to stimulate the export of creative goods and services: consulting and analytical assistance in the field of foreign trade, credit and fiscal instruments to stimulate exports, grant and infrastructure support, matching the wording of clusters and network development of creative industries in different countries. It is emphasized that today the EU countries are working very carefully to improve the tax and labor policies for the implementation of business in the creative industries; the formation of a system of interaction between the creative industries with other sectors of the economy; the creation of creative hubs that would provide communication between cultural organizations and creative industries; overcoming the communication barrier between authorities and the public; conducting permanent and objective research in the field of culture. It is considered that significant state support is directed to the creative economy in the EU, which is manifested through procurement activity, implementation of financial and tax benefits, subsidies and promotion of employment in this sector. An analysis of selected us export strategies for creative industries in EU countries allows you to define a number of tools that are commonly used to promote exports of products in this segment of the economy.

Keywords: creative economy; creative industries; cultural industries; European Union; export promotion; economy of culture; export strategy; export

Актуальність. Незважаючи на пріоритетне значення креативних індустрій у формуванні «розумного» економічного зростання в ЄС і запуск наднаціональних програм стимулювання їх експорту (наприклад, Creative Europe, ін), в національній площині країн зберігаються дисбаланси у підготовці та реалізації подібних програм. Наявні

статистичні дані не дозволяють нам в даний час в повній мірі оцінити ефективність стимулювання експорту креативних товарів і послуг країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дж. Хоукінс розглядав вплив креативних індустрій на світову економіку. Р. Флорида визначає креативну економіку на основі професій. Дж. Поттс і С. Каннінгем намагалися визначити вплив креативних галузей на економіку та визначили чотири моделі, що описують відносини між креативними галузями та рештою економіки. Ч. Лендрі розглядав креативність як визначальний фактор формування сучасної постіндустріальної цивілізації та необхідний атрибут успішного розвитку нової та наднової економік.

Проблемам формування креативної економіки також приділяли увагу такі відомі іноземні вчені: Ф. Альжанова, Дж. Х. Гілмор, Дж. Джейкобс, Е.В. Зеленцова, Р.Кейвз, Й. Клоудова, С. Коендер, П. Кук, С. Маркузен, Й. Мельвіль, М. Метьюс, К. Нордстрем, К. Оаклі, Дж. О'Коннор, Дж. Пін, А. Прагт, Дж. Поттс, Й. Ріддерстрале, А. Рен, А. Скотт, І. Тінаглі, С. Торп, Д. Тросбі, П. Холл, Й. Шерер.

У вітчизняному науковому середовищі також є певна зацікавленість теоретико-методологічними особливостями зазначеної проблематики. Серйозний доробок в цій сфері запровадили: О. Білокрилова, С. Головін, І. Дубіна, М. Каменських, А. Локалов, А. Мержвинська, А. Пакуліна, А. Степанов, Ю. Сотнікова, В. Чорна.

Для подальшого вирішення у цьому напрямку потребують питання пов'язані з аналізом та підтримкою креативно-культурного сектору та створення надійного клімату для подальшого впровадження у цій сфері інновацій.

Метою даної статті є вивчення стратегій, які спонукають до експорту продукції ККІ в країнах ЄС.

Виклад основних результатів дослідження. Креативна економіка є одним із динамічних секторів світової економіки і драйвером економічного розвитку в деяких країнах світу. Європа залишається законодавцем креативності на світовій арені, у першу чергу завдяки Великобританії - перша країна, де була організованість в процесах і політика щодо креативної економіки, яка з'явилась на рівні урядового документу [1].

Культуру та креативність країн ЄС вважають перспективною, оскільки на її теренах функціонує другий за величиною ринок креативної економіки, який поступається лише ринку Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Дохід від функціонування креативних індустрій європейських країн перевищує 700 млрд. дол. США, що становить 32% від світових доходів креативного сектору. Відтак, з боку головних органів ЄС та національних урядів останнім часом спостерігається велика зацікавленість у розвитку креативних і культурних індустрій [2].

У загальному випадку креативні індустрії включають в себе теле- і радіомовлення, кіноіндустрію, образотворче та виконавське мистецтва, музичну індустрію, виставкову діяльність, видавничу справу, рекламну діяльність, архітектурне проектування, дизайнерське мистецтво тощо [3].

Культура і творчий сектор визнані джерелами економічного зростання, порозуміння і діалогу в суспільстві, а також одним із ключових елементів механізму підвищення ефективності соціально-економічної політики ЄС. Цей факт був врахований при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку ЄС на період до 2020 року «Європа 2020», прийнятої Європейською Радою навесні 2010 року, та Резолюції Європейського парламенту «Про сприяння розвитку культурних та креативних індустрій Європи як джерела економічного зростання та зайнятості» [4].

Важливість інвестицій у креативні і культурні індустрії підкреслює рамковий документ – програма Європейської Комісії «Креативна Європа», розрахований на 2014-2020 рр. Програма спрямована на підтримку європейського кіно, культури та креативного сектору, що надає їм можливість збільшити контрибуцію у зайнятість населення та економічне зростання. Підтримуючи європейську культурну активність та пошук нових аудиторій в інших країнах, програма сприяє збереженню культурного і лінгвістичного розмаїття, оскільки, на відміну від попередніх культурно-гуманітарних проектів Європейської Комісії, передбачає участь країн, які не є членами ЄС, а саме Норвегії, Ісландії, Боснії і Герцеговини, Республіки Македонії, Сербії, Чорногорії, України, Туреччини і Грузії [5]. Бюджет програми на цей період становить 1,46 млрд. євро. Платформою регіональних та національних розробників стратегії розвитку креативних індустрій та підтримки бізнесу у цьому

секторі є Європейський альянс креативних індустрій (European Creative Industries Alliance – ECIA), заснований у 2011 р.

В даний час всі стратегії стимулювання експорту креативних індустрій в ЄС можна класифікувати за 4 ознаками (Рис 1).



Рис 1. Чотири ознаки стратегії стимулювання експорту креативних індустрій в ЄС
Джерело: розроблено автором на основі: [6;7;8]

Таблиця 1 – Окремі програми та заходи щодо стимулювання експорту креативної продукції країн ЄС

Ієрархічна підпорядкованість	Галузева спрямованість										
	Всі компанії в економіці	Всі креативні індустрії		Книжко ва індустрія	Кіно- індустрія	Дизайнерське мистецтво	Музична індустрія	Виконавське мистецтво	Розробка комп'ютерних ігор	Архітектурні проєктування	Образотворче мистецтво
Наднаціональний (загально-європейський)	Small Business Act for Europe*; COSME*	The Creative Europe programme*; The MEDIA Mundus Programme*	Federation of European Publishers**; European Magazine Media Association**	European Film Promotion**	Bureau of European Design Associations**	European Music Office**	Point of information on European markets for creatives*	-	-	-	-
Наднаціональний (Регіональний)	Nordic Partnership for Entrepreneurship and Finance** (Скандинавські країни)	Nordic Partnership for Expansion of Cultural and Creative Industries** (Скандинавські країни)	-	Nordisk Film & TV Fond** (Скандинавські країни)	-	The Nordic Music Export Programme (NOMEX)* (Скандинавські країни)	-	Nordic Game Program* (Скандинавські країни)	-	-	-
Наднаціональний	Enterprise Estonia** (Естонія); UK Trade & Investment** (Великобританія)	Luovinto* (Фінляндія); ADDICT Creative Industries** (Португалія); CLICKNL** (Нідерланди); Association pour la Promotion de la Creation Industrielle** (Франція)	Litrix* (Німеччина); Estonian Publishers Association** (Естонія); Translation* (Болгарія)	Finnish Film and Audiovisual Export (FAVEX)** (Фінляндія); Association des Exportateurs de Films** (Франція)	The Dutch Design Fashion Architecture (DutchDFA)* (Нідерланди); Design Policy* (Данія)	Austrian Music Export** (Австрія)	TAIVEX* (Фінляндія); Finnish Theatre Information Centre (TINFO)** (Фінляндія)	Neogames** (Фінляндія)	Network for Architecture Exchange (NAX)** (Німеччина)	Portuguese Association of Art Galleries** (Португалія)	
Субнаціональний	Flanders Investment & Trade (FIT)** (Фламандський регіон, Бельгія)	Creative.NRW* (Північний Рейн - Вестфалія, Німеччина); Catalan Arts* (Каталонія, Іспанія)	Flemish Literature Fund** (Фламандський регіон, Бельгія)	Flanders Image** (Фламандський регіон, Бельгія)	Design Flanders** (Фламандський регіон, Бельгія)	Wallonie-Bruxelles Musique** (Валлонський регіон, Бельгія)	-	-	-	-	
Муніципальний	London Small Business Centre** (Лондон, Великобританія)	Berlin Partner** (Берлін, Німеччина); departure – the Creative Agency of the City of Vienna** (Відень, Австрія)	-	-	BCN Design Export programme* (Барселона, Іспанія)	-	-	-	-	-	

* Програма стимулювання експорту креативних товарів і послуг.

** Організація, що реалізує набір програм і заходів щодо стимулювання експорту креативних товарів і послуг.

Джерело: розроблено автором на основі: [6]

Таблиця 2 – Географічна спрямованість окремих програм і заходів щодо стимулювання експорту креативної продукції країн ЄС

Програми і заходи по просуванню експорту	Період дії	Цільова установка	Географічний вектор
Програма DutchDFA, Нідерланди	2013–2016	Зміцнення позицій нідерландського дизайну, моди і архітектури	Індія, Китай, Туреччина, Німеччина
Діяльність організації Bureau international de l'edition française (BIEF), Франція	2012 – теперішній час	Просування французької літератури	ОАЕ, Бразилія, Республіка Корея, Китай, Індія, Туреччина, Росія, Мексика
Програма Litrix, Німеччина	2004 – теперішній час	Просування сучасної німецької літератури	Арабські країни, Китай, Бразилія, Аргентина, Росія
Фестиваль Spain arts & culture, Іспанія	2012	Просування іспанської культури і мистецтва	США
Фестиваль UK Now, Великобританія	2012	Просування сучасного британського мистецтва	Китай
Серія виставок Danish design and art exhibitions, Данія	2011	Розширення датського експорту в сфері дизайну та мистецтва	Австралія
Діяльність організації Design Forum Finland, Фінляндія	Постійно	Просування фінського дизайнерського мистецтва	Центральна Європа, Росія, Японія, США

Джерело: розроблено автором на основі: [7; 8; 9; 10]

Аналіз виділених нами експортних стратегій креативних індустрій країн ЄС дозволяє визначити ряд інструментів, найбільш часто використовуваних для стимулювання експорту продукції даного сегмента економіки. Перш за все до них відносяться інформаційно-аналітична та консультаційна підтримка, гранти та субсидії, податкові відрахування і кредитні гарантії, (Таблиця 3).

Важливу роль при використанні окремих інструментів реалізації повномасштабних стратегій стимулювання експорту креативних індустрій грає ефективність їх застосування. В даному випадку ми стикаємося з певними проблемами в її оцінці. Кінцевий ефект від реалізації даних програм може мати відкладений характер і буде визначено по витікання деякого часу; як вірно і те, що результативність програм може проявлятися в поліпшенні нефінансових показників.

Таблиця 3 – Окремі інструменти стимулювання експорту креативних товарів і послуг в країнах ЄС

Інструмент	Практичне використання
Менторська підтримка перспективних проєктів	В рамках програми Red Jackets (Латвія) передбачена менторська підтримка латвійських компаній з найбільшим експортним потенціалом
Консультаційна та аналітична підтримка в сфері ЗЕД, маркетингу і т. п.	Інформаційний проєкт Development and Actualisation of Information on Countries for Crossborder Activities of Architects and Engineers (Німеччина) містить інформацію про 30 перспективних експортних ринків для арх. бюро
Грантова, субсидійна і організаційна підтримка участі в міжнародних виставках, фестивалях; Тревел-гранти	Програма The Grant Programme for Internationalization (Нідерланди) з бюджетом 1 млн євро на рік, що реалізується фондом Creative Industries Fund NL, спрямована на грантову підтримку міжнародних проєктів нідерландських підприємців (Мода, дизайн, архітектура, комп'ютерні ігри). В рамках програми Film Sales Support (ЄС) організація European Film Promotion компенсує 45% всіх маркетингових витрат, пов'язаних з просуванням фільмів на фестивалях, що проводяться за межами ЄС
Організація міжнародних заходів, залучають потенційних споживачів, торгові місії і інші експортоорієнтовані заходи	Торгові місії для британських креативних індустрій з відвідуванням потенційних зарубіжних ринків в рамках програми The Market Visit Support з безкоштовною організаційною підтримкою і частковим відшкодуванням витрат (200-950 ф. Ст.) Від UK Trade and Investment (ВВ)
Грантова підтримка приїзду потенційних споживачів	В рамках програми Swedish Cultural Internationalisation Strategies (Швеція) здійснюється фінансування приїзду зарубіжних видавців і літературних агентів на шведський нижковий ярмарок Gothenburg Book Fair
Грантова підтримка проєктів на ранній стадії	Фонд Digital Development Fund (Уельс) надає гранти в розмірі 5 000-50 000 ф. ст. на розвиток цифрових продуктів за умови приватного співфінансування. В рамках програми Translation / «Превод» (Болгарія) з бюджетом в 30 тис. болгарських левів, що реалізується фондом Bulgarian National Culture Fund (Націонален фонд «Культура»), авторам літературних творів компенсуються витрати (Згідно кошторисної документації) на переклад книг на іноземні мови
Кредитні інструменти стимулювання експорту	Державні гарантії для креативних індустрій на 75-90% величини експортних кредитів, що надаються експортно-кредитним агентством FINNVERA (Фінляндія). Фонд The Cultural and Creative Sector Loan Guarantee Facility (Франція, Іспанія) здійснює гарантійне сприяння в отриманні кредитів компаніями, що діють в креативному секторі економії
Фіскальні інструменти стимулювання експорту	Для французьких компаній, що розробляють відеоігри, передбачено податковий кредит Credit d'Impot Jeux Video в розмірі до 3 млн євро в рік, що дає право на пільгу зі сплати корпоративного податку в розмірі 20% всіх понесених витрат (максимум 15 млн євро в рік)
Програми сприяння формуванню кластерів і мережної взаємодії креативних індустрій різних країн	Програма Crossing The Borders (Скандинавські країни), що діє в рамках більш масштабного проєкту Nordic Travel Pass, допомагає гастролюючим в рамках регіону скандинавським артистам отримувати знижки в готелях, ресторанах, дизайн-бюро і друкарнях
Інфраструктурна підтримка	В рамках проєкту HUBSTART (Нідерланди) нідерландські програмісти отримують місце для офісу в Кремнієвій долині (США). В рамках програми Dutch DFA programme (Нідерланди) нідерландські підприємці, що працюють в креативних індустріях, можуть скористатися коворкінг-центром Dutch Design Workspace Shanghai в Шанхаї
Інформаційна підтримка креативних індустрій	Організація Swedish Film Institute (Швеція) в рамках програми Swedish Cultural Internationalisation Strategies три рази в рік публікує міжнародний журнал Swedish Film Magazine з прозором нових шведських фільмів

Джерело: розроблено автором на основі: [11; 12; 13; 14]

Програма Dutch DFA Programme діяла в Нідерландах в 2013-2016 рр. в рамках комплексної стратегії Policy Programme for the Creative Industries. Її мета - просування нідерландських компаній, що працюють в сфері дизайну, моди і архітектури, на ринки Китаю, Індії, Німеччини та

Туреччини [15]. Аналізуючи експорт предметів дизайнерського мистецтва в Китаї та Індії за час реалізації даної програми, відзначимо, що в 2016 р, в останній рік дії цієї програми, динаміка експорту Нідерландів в Китай показала кращі результати в порівнянні із загальносвітовою і загальноєвропейським значеннями.

Аналогічна динаміка експорту Нідерландів в Індію була провальною на тлі світового експорту, але навіть в цьому випадку вона виявилася вище середньоєвропейської. Вагоміших результатів Нідерланди, можливо, могли досягти, якби приділяли Індії стільки ж уваги, скільки і Китаю, наприклад, в період до 2016 р відкрили в Мумбаї коворкінг-центр за аналогією з Dutch Design Workspace Shanghai в Шанхаї. В цілому очевидно, що Dutch DFA Programme продемонструвала певну економічну ефективність.

Європейської мережі креативних хабів – дворічної програми, яку втілює Британська Рада спільно з шістьма європейськими хабами (у Греції, Португалії, Німеччині, Сербії, Великій Британії та Іспанії), а також Європейською мережею бізнес-інноваційних центрів. Цілі програми: підтримати функціонування і розвиток культурних хабів у Європі; створити спільноту досвідчених менеджерів хабів по всій Європі; популяризувати хаби як інноваційну модель, що сприяє розвитку креативної економіки в Європі.

У межах програми підтримуються різноманітні конференції, навчальні програми та надаються тревел-гранти, сприяючи обміну досвідом між різними хабами. Наприкінці червня 2016 р. Європейський інвестиційний фонд та Європейська Комісія оголосили про запуск схеми гарантування кредитів малому бізнесу із сектору креативної економіки обсягом 121 млн євро. Очікується, що завдяки цій схемі банки та інші фінансові організації нададуть понад 600 млн євро кредитів організаціям креативної економіки. Схема покриватиме до 70% ризику неповернення окремих кредитів організаціям креативної економіки і до 25% ризику загального кредитного портфеля для організацій креативної економіки банкам-учасникам. Це ефективний фінансовий інструмент для розвитку одного з найдинамічніших секторів європейської економіки.

Таким чином, незважаючи на новітність креативних індустрій, національні економіки, зокрема країни ЄС, займають активну позицію у їх розвитку.

Висновки. Культуру та креативність країн ЄС вважають перспективною. Було встановлено, що країни ЄС давно проводять стимулюючі заходи. З'ясовано що стратегія багаторівнева, від всесоюзного до національного і локального рівнів. Із зібраних даних вдалося встановити, що на даний момент всі стратегії стимулювання експорту креативних індустрій в ЄС можна класифікувати по 4 ознаками: об'єкт цілепокладання; ієрархічна підпорядкованість; галузева спрямованість; географічна «прив'язка».

Потрібно зауважити, що існують окремі програми та заходи щодо стимулювання експорту ККІ країн ЄС, вони складаються з 5 видів ієрархічної підпорядкованості: наднаціональний (загальноєвропейський), наднаціональний (регіональний), наднаціональний, субнаціональний, муніципальний.

Також є ряд інструментів стимулювання експорту креативних товарів і послуг, а саме: менторська підтримка перспективних проектів; консультаційна та аналітична підтримка в сфері ЗЕД, маркетингу і т. п.; організація міжнародних заходів, яка залучає потенційних споживачів, торгові місії і інші експортоорієнтовані заходи; грантова підтримка приїзду потенційних споживачів; грантова підтримка проектів на ранній стадії; кредитні та фіскальні інструменти стимулювання експорту; програми сприяння формуванню кластерів і мережної взаємодії креативних індустрій різних країн; інфраструктурна підтримка; інформаційна підтримка креативних індустрій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кадочников С. М., Кодачигов Р. В. Змінення товарної структури світового експорту креативних товарів // Вісник Уральського державного економічного університету. 2012. № 4.
2. Мальцев А. А., Кодачигов Р. В. Креативні імперативи сучасної глобальної економіки: можливості для сільського господарства // Агропродовольствена політика Росії. 2013. № 11.
3. Посібник з економіки культури / за ред. Р. Тоузе. 2-е вид. Челтенхем, Великобританія: Edward Elgar Publishing Limited, 2011.
4. Браун Е., Лаванга М. Міжнародний порівняльний Квікскан в національну політику для творчої індустрії // Європейський інститут порівняльних міських досліджень. Роттердам, 2007. URL: <http://goo.gl/9CYWvE>.

5. Побудова цифрової економіки: важливість збереження робочих місць у творчих галузях ЄС // Консультанти TERA. 2010. URL: <http://goo.gl/i8kxjj>.
6. Створення зростання - вимірювання культурних та творчих ринків в ЄС // ЕУ. 2014. URL: <http://goo.gl/Nwmv15>.
7. Звіт про креативну економіку за 2010 рік // ЮНКТАД. 2010. URL: <http://goo.gl/fku6q9>.
8. Творчі галузі та інновації в Європі / за ред. Л. Лазеретті. Абінгдон, Великобританія: Routledge, 2013.
9. Творча цінність - Документ про політику культури та економіки // Міністерство економіки Нідерландів, Міністерство освіти, культури та науки Нідерландів, 2009. URL: <http://goo.gl/NQPiB5>.
10. Європа 2020. Стратегія розумного, стійкого та всеосяжного зростання // Європейська комісія. 2010. URL: <http://goo.gl/VPhA6Q>.
11. Флемінг Т., Нільссон-Андерсен П. Зелена книга креативної економіки для Північного регіону // Північний інноваційний центр. 2007. URL: <http://goo.gl/zZIjka>.
12. Звіт про належну практику щодо стратегій підтримки експорту та інтернаціоналізації культурного та творчого секторів // Робоча група відкритого методу координації (ОМК). 2014. URL: <http://goo.gl/pSxSoL>.
13. Мікіч Х. Вимірювання економічного внеску культурних індустрій. Огляд та оцінка сучасних методологічних підходів // Інститут статистики ЮНЕСКО. 2012. URL: <http://goo.gl/w0GbDC>.
14. Power D. Доповідь про пріоритетний сектор: Творча та культурна індустрія // Європейська обсерваторія кластерів. 2011. URL: <http://goo.gl/vky8E9>.

REFERENCES:

1. Kadochnykov S. M., Kodachyov R. V. (2012) Zminennia tovarnoi struktury cvitovoho eksporta kreatyvnykh tovariv [Changes in the commodity structure of the world export of creative goods]// Visnyk Uralskoho derzhavnoho ekonomichnoho universytetu, 4 [in Ukrainian].
2. Maltsev A. A., Kodachyov R. V. (2013) Kreatyvni imperatyvy suchasnoi hlobalnoi ekonomiky: mozhlyvosti dlia silskoho hospodarstva [Creative imperatives of today's global economy: opportunities for agriculture]// Ahroprodovolstvennaia polityka Rosii, 11 [in Ukrainian].
3. Za red. R. Touze. 2-e vyd. Cheltenham (2011) - Posibnyk z ekonomiky kultury /, Velykobrytaniia: Edward Elgar Publishing Limited [in Ukrainian].

4. Braun E., Lavanha M. (2007) Mizhnarodnyi porivnialnyi Kvikskan v natsionalnu polityku dlia tvorchoi industrii [The international comparative Quick Scan into national politics for the creative industry]// Yevropeiskyi instytut porivnialnykh miskykh doslidzhen. Rotterdam. Retrieved from: <http://goo.gl/9CYWvE> [in Ukrainian].
5. Pobudova tsyfrovoi ekonomiky: vazhlyvist zberezhennia robochykh mists u tvorchykh haluziakh YeS [Building a digital economy: the importance of job creation in the EU's creative industries] // Konsultanty TERA(2010). Retrieved from URL: <http://goo.gl/i8kxjj> [in Ukrainian].
6. Stvorennia zrostannia - vymiriuvannia kulturnykh ta tvorchykh rynkiv v YeS // EY. (2014). Retrieved from: <http://goo.gl/Nwmv15> [in Ukrainian].
7. Zvit pro kreatyvnu ekonomiku za 2010 rik // YuNKTAD. (2010). Retrieved from: <http://goo.gl/fku6q9> [in Ukrainian].
8. Za red. L. Lazeretti (2013) Tvorchy haluzi ta innovatsii v Yevropi. Abinhdon, Velykobrytaniia: Routledge [in Ukrainian].
9. Tvorchy tsinnist - Dokument pro polityku kultury ta ekonomiky [Creative value - Document on the policy of culture and economy] // Ministerstvo ekonomiky Niderlandiv, Ministerstvo osvity, kultury ta nauky Niderlandiv,(2009). Retrieved from: <http://goo.gl/NQPib5> [in Ukrainian].
10. Yevropa 2020. Stratehiia rozumnoho, stiikoho ta vseosiazhnoho zrostannia [Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth] // Yevropeiska komisiia(2010). Retrieved from:<http://goo.gl/VPhA6Q> [in Ukrainian].
11. Fleshing T., Nilsson-Andersen P.(2007) Zelena knyha kreatyvnoi ekonomiky dlia Pivnichnoho rehionu [Green Book on Creative Economy for the Northern Region] // Pivnichnyi innovatsiynyi tsentr. Retrieved from: <http://goo.gl/zZljka> [in Ukrainian].
12. Zvit pro nalezhnu praktyku shchodo stratehii pidtrymky eksportu ta internatsionalizatsii kulturnoho ta tvorchoho sektoriv [Good Practice Report on Strategies to Support the Export and Internationalization of the Cultural and Creative Sectors] // Robocha hrupa vidkrytoho metodu koordynatsii (OMK) (2014). Retrieved from: <http://goo.gl/pSxSoL> [in Ukrainian].
13. Mikykh Kh. (2012) Vymiriuvannia ekonomichnoho vnesku kulturnykh industrii. Ohliad ta otsinka suchasnykh metodolohichnykh pidkhodiv Measuring the economic contribution of cultural industries. Review and evaluation of current methodological approaches] // Instytut statystyky YuNESKO. Retrieved from: <http://goo.gl/w0GbDC> [in Ukrainian].
14. Power D (2011). Dopovid pro priorytetnyi sektor: Tvorchy ta kulturna industriia [Priority Sector Report: Creative and Cultural Industries] // Yevropeiska observatoriia klasteriv. Retrieved from: <http://goo.gl/vky8E9> [in Ukrainian].

УДК 339.976.2

СУЧАСНІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.76.549

JEL: F63, O52, O57

**Чала В. С., к.е.н.,
Хлівецька М. О.***ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

Стаття присвячена дослідженню специфічних моделей глобалізації країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), що сформувалися після «великого розширення на Схід» 2004 року. Основу аналізу склав загальний показник рівня глобалізованості визначених держав - індекс КОФ- та його спеціально синтезовані складові. Встановлено, що, в цілому, євроінтеграція сприяла позитивній динаміці глобалізації в групі аналізованих країн, проте більш детальний аналіз засвідчив різний для окремих країн Центральної та Східної Європи рівень залежності між глобалізованістю та ВВП за аналізований період. Це вказує на неоднаковість отриманих переваг від євроінтеграції для загальної глобальної економічної експансії та розширення реального виробництва у випадку окремих національних економік Центральної та Східної Європи. Завдяки виокремленню у складі індексу КОФ проміжних показників загально економічної ситуації, політичного середовища, соціо-культурних умов, інформаційного розвитку та торгівельної активності, стало можливо говорити про сучасні конкурентні відмінності моделей глобалізації всередині ЦСЄ та виділити три основні моделі, а також вивчити ступінь відставання від середньоєвропейських показників. Країни Центральної та Східної Європи є геостратегічним ресурсом ЄС, так званім другим кордоном ЄС. В той же час вони знаходяться в географічній, ментальній та економічній близькості до України, так само переживали процес трансформації своєї економічної моделі в контексті інтернаціоналізації ринкових відносин. Таким чином, проаналізувавши моделі глобальної конкурентоспроможності країн Центральної та Східної Європи і спроектувавши отримані дані відповідно до національних особливостей України, можна сформулювати оптимальну модель розвитку і для неї. У статті використано загальнонаукові методи, притаманні економічним дослідженням у глобальному контексті: аналіз літературних джерел та статистичних матеріалів, наданих міжнародними та національними профільними установами або організаціями, методи економетричного аналізу, зокрема, кореляційного та кластерного аналізу.

Ключові слова: глобалізація; країни ЦСЄ; ЄС; модель глобалізації; індекс КОФ

UDC 339.976.2

COMPETITIVE DEVELOPMENT OF THE GLOBALIZATION OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE'S ECONOMIES

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.76.549

JEL: F63, O52, O57

**Chala V., PhD in Economics
Khlivetska M.***«Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture»*

The article is devoted to the investigation of the specific models of the countries` of Central and Eastern Europe (CEE) globalization, formed after the "great expansion to the East" in 2004. The analysis was based on the general indicator of the globalization level of certain countries - the KOF index and its specially synthesized components. It was decided that, on the whole, European integration contributed to the positive dynamics of globalization in the group of analyzed countries. However, a more detailed analysis revealed a different level of dependence between globalization and GDP for different countries over the analyzed period, which points to the unequal benefits of European integration for general global economic expansion and increasement of real production in the case of diverse CEE national economies. By distinguishing the intermediate indicators of the general economic situation, political environment, socio-cultural conditions, information development and trade activity in the KOF index, it became possible to take into consideration the current competitive differences of globalization models within CEE and to distinguish three main models, as well as to study the level of lagging from the European indicators. The countries of Central and Eastern Europe are the EU's geostrategic resource, the so-called second EU border. At the same time, they are in geographical, mental and economic proximity to Ukraine, as well as undergoing the process of their economic model's transformation in the context of market relations internationalization. Thus, by analyzing the global competitiveness` of Central and Eastern Europe countries models and using the obtained data in accordance with national peculiarities of Ukraine, it is possible to form an optimal development model for it. The article uses general scientific methods inherent in economic research in a global context: analysis of literary sources and statistical materials provided by international and national profile institutions or organizations, econometric analysis methods, in particular, correlation and cluster analysis.

Keywords: globalization; CEE countries; EU; globalization model; KOF index

Актуальність проблеми. Критичний аналіз моделей глобалізації економіки країн Центральної та Східної Європи може бути корисним для України в якості стратегічного орієнтиру. Визначення основних факторів, що акселерують зростання значення рівня відкритості національної економіки, допоможуть зберегти ресурс часу, фінансовий та людський капітал на шляху трансформації економіки. Релевантним

постає питання і оцінка темпів зростання індексу глобалізованості після вступу країн до ЄС, адже саме курс на Євроінтеграцію і є домінуючим для України, тому доцільно оцінити можливі наслідки вступу до Співтовариства для зовнішньоекономічної діяльності країни.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти проблем глобалізації, розуміння сутності та перспектив її розвитку, вплив на національні економіки широко висвітлюються у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких такі відомі дослідники, як В. Базилевич, З. Бжезінський, О. Біленький, О. Білорус, А. Гальчинський, Н. Гражевська, Б. Губський, В. Іноземцев, Е. Кочетов, І. Кириленко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Неклесса, В. Новицький, Ю. Пахомов, М. Портер, А. Поччаї, Р. Робертсон, В. Сіденко, С. Сіденко, С. Соколенко, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, А. Чухно та ін. Незважаючи на активне дослідження економістами та аналітичними агентствами теоретичних та емпіричних проблем глобалізації, вивчення й узагальнення сучасних тенденцій для окремих геоекономічних зон розвитку, до яких відноситься група країн ЦСЄ в Європі потребують окремого вивчення.

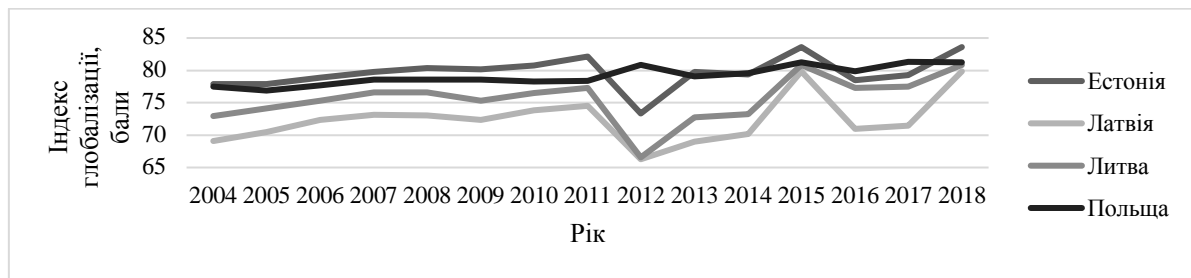
Мета роботи. Визначення принципів відмінностей та сучасних моделей глобалізації в групі країн Центральної та Східної Європи, що сформувались після їх приєднання до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під терміном «країни Центральної та Східної Європи» (ЦСЄ) зазвичай розуміють колишні комуністичні держави Європи. Країни ЦСЄ, у свою чергу, поділяються за своїм статусом щодо вступу в Європейський Союз (ЄС): вісім країн першої хвилі вступу, які приєдналися до ЄС 1 травня 2004 року (Естонія, Латвія, Литва, Чеська Республіка, Словаччина, Польща, Угорщина та Словенія), дві країни другої хвилі вступу, які приєдналися 1 січня 2007 року (Румунія та Болгарія) і країна третьої хвилі вступу, яка приєдналися 1 липня 2013 року (Хорватія) [3].

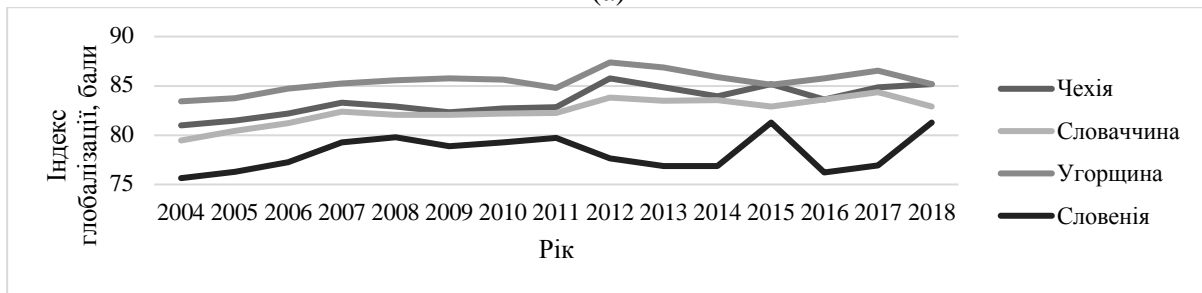
Значення приєднання зазначених держав до спільноти ЄС важко переоцінити. У ЄС країни Центральної та Східної Європи отримали доступ до значних фінансових ресурсів та інших видів допомоги, недоступних третім країнам. Це дозволило їм розбудувати конкурентоспроможну економіку, яка почала відігравати згодом активну роль на глобальних ринках та у міжнародних економічних організаціях [4].

В той же час, інтеграція країн ЦСЄ до Європейського Союзу не була швидкою і безболісною. Спадщина планової економіки, складності, обумовлені комплексним характером перетворень, а також порівняно низький рівень економічного розвитку належать до числа основних проблем у здійсненні реформ в країнах ЦСЄ [5].

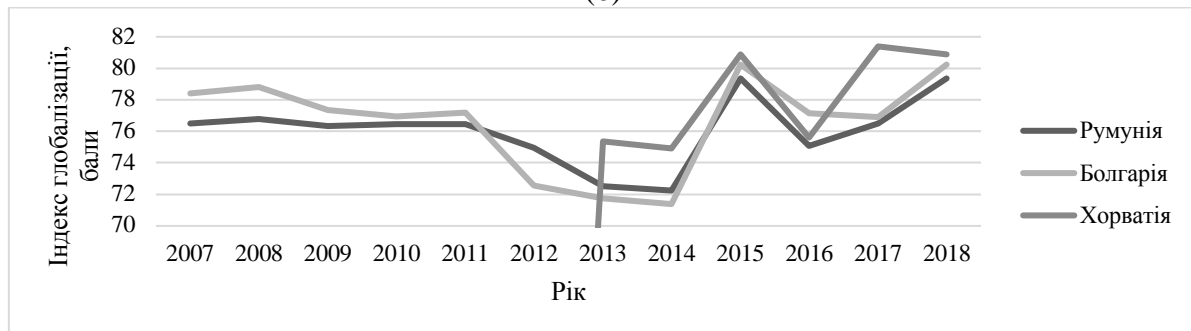
Очевидно, що якщо порівнювати дані за 2002 рік із аналогічними показниками 2018 року, то можна сказати, що усі країни ЦСЄ значно укріпили свої економічні позиції в глобальному співтоваристві: значення індексу глобалізації зросли суттєво. Так, якщо у 2002 році мінімальним балом за рівнем глобалізованості було 63,48 бали у Литви, то у 2018 році на останній сходинці розташувалася Румунія із 79,36 бали. Це підтверджує, що країни за 16 років вийшли на якісно новий рівень, хоча темп зростання часом спадав, або навіть перетворювався на від'ємний, все ж тенденція в розвитку держав ЦСЄ була позитивною. Детальніше прослідкувати динаміку зазначеного показника можна на Рис. 1.



(а)



(б)



(в)

Рис. 1 Динаміка значень індексу глобалізації KOF для країн ЦСЄ за період з 2004 по 2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [2]

Спираючись на динаміку індексу глобалізації країн ЦСЄ, їх можна розділити на три групи: ті, в яких основним трендом є зростаючий, їх антиподи – ті, для кого характерний спадний характер руху і ті, чий розмах варіації є найменш суттєвим. До першої входять країни Балтії (Естонія, Латвія, Литва), Словенія, Чехія, Румунія та Болгарія. Ці країни беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності як своєї країни, так і всього ЄС, розвинена самосвідомість громадян не дає національним урядам втратити вектор зростання відкритості і, тому, з кожним роком показники глобалізованості держав тільки зростають.

Інша ситуація спостерігається у випадку Угорщини, Словаччини та Хорватії. Ці держави є найбільш вразливими до дії екстернальних чинників: їх добробут цілком базується на діяльності ТНК на їх територіях. Чим довше закордонна ТНК веде свою діяльність в приймаючій країні, тим глибше вона укорінюється в її економіку, і тим більше вона хоче і може впливати на дії уряду. Тому на вимогу суспільства і через загрозу національній економічній безпеці, роль корпорацій в економіці штучно обмежується, а для підтримки вітчизняних компаній вживаються певні протекціоністські заходи. Така політика не є сприятливою для підвищення рівня відкритості економіки, звідси і від'ємний тренд.

Окремим є випадок Польщі. Її показники глобалізації є найстабільнішими протягом досліджуваного періоду. Тобто, країна вправно підтримує поточний, досить високий, рівень відкритості, але їй не вдається відкривати свою економіку надалі.

Крім вже описаних відносних показників, варто звернути увагу ще й на абсолютні. Значення індексу глобалізації за 2018 рік для всіх країн ЦСЄ допоможе виявити на якому рівні знаходяться держави відносно одна одної. Актуальним буде і порівняння індикаторів конкретних країн із середнім значенням по ЄС для більшого розуміння становища держав ЦСЄ у спільноті. Графічно результати аналізу представлені на Рис. 2.

Лише дві країни перевищують середні по ЄС значення рівня відкритості економіки. Це визнані локомотиви економічного зростання ЦСЄ: Угорщина та Чехія. Найменші бали за індикатори характерні для відносних новачків спільноти: Болгарії, Румунії та Хорватії. Спираючись на досвід більшості країн ЦСЄ, можливо спрогнозувати, що із поглибленням інтеграції і ступінь глобалізації замикаючої трійки зросте.

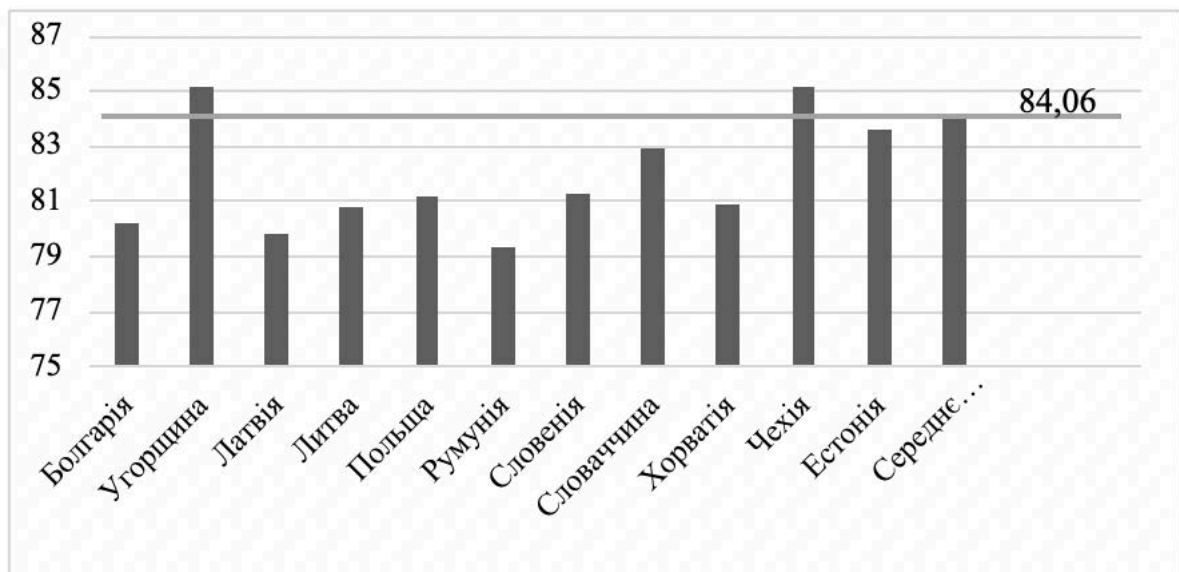


Рис. 2 Значення індексу глобалізації KOF для країн ЦСЄ у порівнянні до середнього показника по ЄС у 2018 р.
Джерело: складено автором на основі [2]

Приєднання країн до Єврозони, часто, мало за результат нарощення їх економічної потужності, що мало за результат зростання показника ВВП держави. Таким чином, можна прослідкувати певну залежність між індикатором добробуту нації та поглибленням інтеграції. В країн ЦСЄ були періоди, коли за значного падіння обсягів ВВП рівень глобалізованості лише зростав, і навпаки. Тому доречним буде визначення індексу кореляції між зазначеними величинами. Значення коефіцієнтів кореляції і характер зв'язку, на який вони вказують наведені у Табл. 1.

Таблиця 1 – Значення коефіцієнтів кореляції рівня ВВП та індексу глобалізації країн ЦСЄ, 2002 - 2018 рр.

Країна	Коефіцієнт кореляції	Характер сили зв'язку
Болгарія	0,547992	Середня
Литва	0,548799	
Латвія	0,599697	
Естонія	0,602623	
Хорватія	0,697779	Висока
Румунія	0,811394	
Чехія	0,814137	
Словенія	0,818643	
Угорщина	0,826399	
Польща	0,838959	
Словаччина	0,894298	Дуже висока

Джерело: складено автором на основі [1;2]

Отже, згідно з даними, що показані у Табл. 1, видно, що залежність між рівнем ВВП та індексом глобалізованості країн ЦСЄ за період з 2002 по 2018 рр. існує, і проявляється досить яскраво, адже слабкого характеру зв'язку в ході дослідження не було виявлено в жодній країні. Середній рівень кореляції спостерігається в морських державах – Болгарії, Литви, Латвії та Естонії. Це вказує на те, що на ступінь відкритості цих держав економічні фактори чинять опосередкований вплив. Можна зробити припущення, що дана група країн надає перевагу культурній або екологічній міжнародній співпраці перед суто зовнішньоекономічними відносинами [6].

Більш суттєвою є прив'язка зростання ВВП до акселерації темпів глобалізованості в Хорватії, Румунії, Чехії, Словенії, Угорщини та Польщі. В цих державах саме обсяг ринкової вартості усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених усередині країни за рік вказує на характер поведінки держави на глобальному ринку: із збільшенням створених і, відповідно, збутих закордон, матеріальних і нематеріальних благ, зростає і залученість країн до операцій в межах світової економіки.

Окремим є випадок Словаччини, в якій зв'язок між динамікою індикаторів є практично прямим, що вказує на те, що саме у торгівельних відносинах демонструється основна зовнішня діяльність держави. Лише, вступаючи у торгово-економічні відносини може країна бути впевненим гравцем на глобальній арені.

Індекс глобалізованості за КОФ є комплексним показником, що включає до свого складу ряд характеристик. Його розгалужена структура містить десятки різноспрямованих елементів, які, синтезуючись в єдину ознаку, оцінюють рівень відкритості держави до глобального співтовариства. Отже, протягом аналізу не тільки кінцеве значення індикатору може виступати об'єктом дослідження, але й проміжні оцінки його компонентів.

Перш за все, основними частинами показника є «Економічна», «Політична» та «Соціальна складові». Саме ці компоненти об'єднують в своєму значенні вплив інших, менш автономно значущих чинників. Вони відображають основні сфери життя, в яких може здійснюватися зовнішня діяльність держави, а тому є ключовими при виявленні закономірностей у моделях глобалізації країн ЦСЄ.

Так як, у попередньому аналізі було доведено, що кореляція між динамікою ВВП та індексу глобалізованості є прямою і суттєвою, то доречним буде виділення підфактору “Торгівля” в якості окремого об’єкту дослідження. Але, в постіндустріальну добу варто сконцентрувати увагу на інших показниках економічного зростання, крім торгівлі суто традиційними товарами та послугами, а саме на розвитку інновацій та поширенню технологій, які на сьогодні є одними з основних визначальних компонентів міжнародної конкурентоспроможності країни. Таким чином, виокремлення фактору «Інформаційний розвиток» є також економічно обґрунтованим [7]. Дані, що характеризують рівень розвитку торгівельних операцій та стан інтегрованості до цифрового суспільства країни, також оприлюднюються експертами КОФ, але в контексті індексу вони використовуються лише як допоміжні дані [2].

Незважаючи на відносно рівний стан глобалізованості країн ЦСЄ, їх бали за вище зазначеними елементами суттєво різняться. Тому актуальним буде провести кластерний аналіз держав на основі їх оцінок за переліченими факторами для виявлення специфічних моделей глобалізації країн ЦСЄ. Дані для дослідження наведені у Табл. 2.

Таблиця 2 – Бали країн ЦСЄ за основними складовими індексу глобалізації КОФ, 2018 р.

Країна	Економічна складова	Торгівля	Соціальна складова	Інформаційний розвиток	Політична складова
Естонія	86,22	88,78	84,33	83,48	80,25
Латвія	81,44	84,23	79,97	84,88	78,12
Литва	78,18	85,61	85,14	88,07	79,19
Чехія	82,61	83,4	82,56	81,18	90,4
Словаччина	80,84	82,43	82,11	83,24	85,73
Угорщина	82,37	85,42	80,84	82,89	92,18
Польща	72,84	76,39	78,93	80,32	91,84
Румунія	70,35	75,44	76,23	78,13	91,36
Болгарія	77,15	83,57	76,5	77,36	87,06
Словенія	76,83	84,53	83,2	84,78	83,79
Хорватія	74,25	80,79	82,61	79,07	85,84

Джерело: складено автором на основі [2]

З Табл. 2 видно, що в основному слабкою стороною в рівні глобалізованості країн ЦСЄ є економічна складова. Вона має невисокі значення як у відносно нових членів ЄС, так і у досвідчених гравців, як то Польщі. Незважаючи на те, що субіндекс торгівля є складовою Економічного елемента, не у всіх країн, що виявили слабкість у цьому

елементі тріади факторів індексу глобалізації, бали за торгівлю є також невисокими. Лише у Польщі та Румунії спостерігається ця невтішна кореляція.

Традиційно для країн ЄС найбільш високі оцінки припадають на політичний сектор індикатору. В лідерах, з оцінками вище 90 балів, тут виступають Чехія, Румунія, Польща та Угорщина, саме в них державний апарат визнаний таким, що сприяє укріпленню та розширенню міжнародних зв'язків країни. Аутсайдерами за даною ознакою, з балами, що не досягають 80, є Латвія і Литва. Скоріш за все така оцінка викликана неоднорідністю настроїв серед урядових кіл країн, що є антиподом для проєвропейських глобалізаційних трендів єдності думки.

Для більш наочного порівняння рівня глобалізації країн ЦСЄ та ЄС буде доречним провести компаративний аналіз середніх значень цих двох регіональних об'єднань за основними складовими індексу глобалізації КОФ у 2018 р. Дані для дослідження згруповані у Рис. 3.

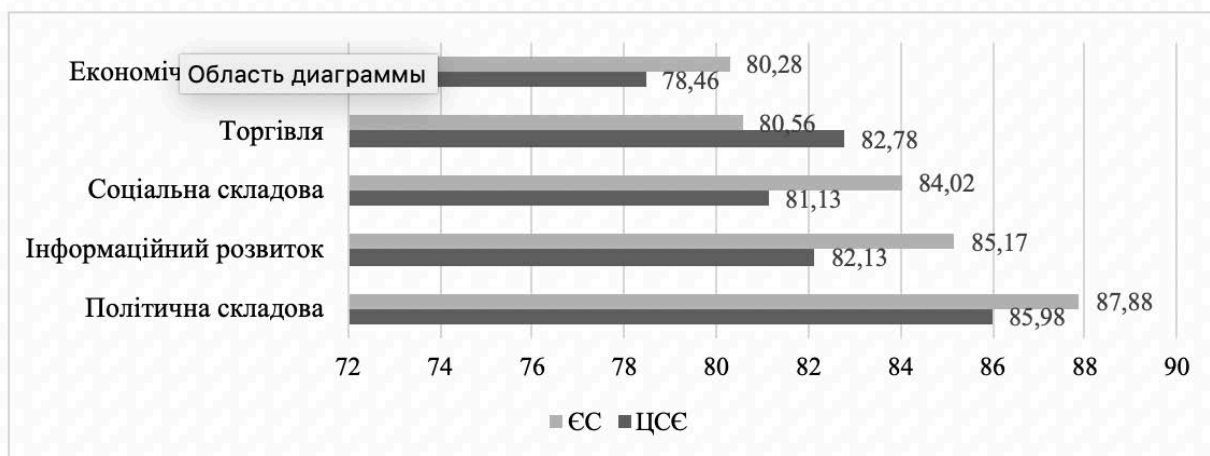


Рис. 3 Середні значення балів країн ЦСЄ та ЄС за основними складовими індексу глобалізації КОФ, 2018 р.

Джерело: складено автором на основі [2]

Як видно з приведених даних, оцінки країни групи ЦСЄ відстають від прийнятих у Співтоваристві значень на кілька позначок у всіх показниках, окрім торгівлі. Саме через взаємовигідний обмін товарами та послугами і виявляється основна зовнішньоекономічна активність країн ЦСЄ. В той час як співпраця країн ЄС зі світом та між собою має носити різноманітний характер. Найнижчі бали в обох спільнотах належать економічній складовій. Все ж економіка Європи є досить вразливою до

кон'юнктурних змін, що носять часом як екстернальний, так і інтернальний характер.

Соціальна складова та інформаційна ситуація є досить розвиненими в обох випадках. Адже саме на людських ресурсах та комунікаційних технологіях лежить основа розбудови постіндустріального суспільства. Високоосвічені, творчі та мобільні індивіди разом з розвинутою мережею зв'язку та швидкісної передачі даних як жоден інший фактор створюють передумови для зростання значення глобалізованості як конкретної країни, так і світу в цілому [8].

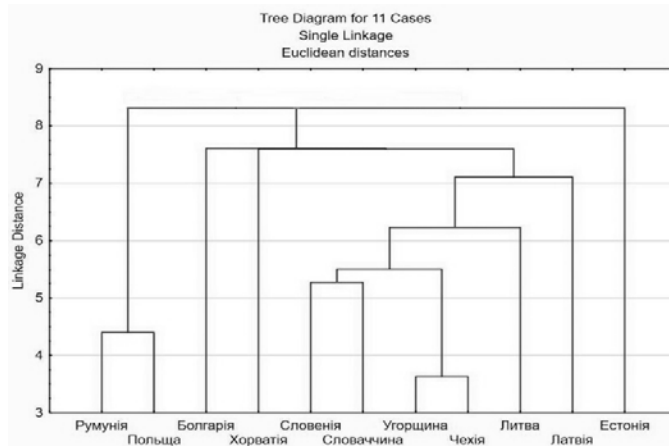
Політична стабільність завжди була визначальною рисою Європейського співтовариства. Тому й не дивно, що найвищі оцінки надані саме цій категорії. Діяльність надурядових інституцій, що гармонізують функціонування органів управління кожної країни в рамках конвергенції та співпраці, є запорукою сталого розвитку всього регіону. Наочно представити співвідношення середніх показників ЦСЄ та ЄС по основним параметрам глобалізованості можна на Рис. 4.



Рис. 4 Радар глобалізованості за середніми значеннями основних параметрів індексу КОФ країн ЦСЄ та ЄС, 2018 р.

Джерело: складено автором на основі [2]

На основі приведених даних можна провести кластерний аналіз і згрупувати країни ЦСЄ в більш однорідні сукупності. Таке дослідження дозволить виявити основні моделі розбудови відкритої економіки. Результати аналізу графічно на Рис. 5.



*Рис. 5 Результати кластерного аналізу складових індексу глобалізації країн ЦСЄ за 2018 р. у вигляді деревовидної діаграми
Джерело: складено автором на основі [2]*

Згідно кластерного аналізу країн ЦСЄ за складовими індексу глобалізації, показники країн є досить однорідними, що дає змогу розділити їх на 3 основних кластери: один складається з Румунії та Польщі, другий – з Естонії, а до третього включені всі інші держави.

Перша група об'єднує аутсайдерів рейтингу: їх середнє значення за заданими індикаторами є нижчим аж на 4,3 бали порівняно з іншими, решта країн демонструють значно кращі результати. Аналізуючи їх оцінки за рейтинговою шкалою, цю групу умовно можна дати назву «Політично глобальні», адже саме бали за останній стовпчик таблиці яскраво виділяються не лише серед інших показників Румунії та Польщі, але є й одними з найвищих серед країн ЦСЄ у даній категорії. На жаль, за іншими критеріями глобалізації вони програють своїм більш відкритим сусідам.

Естонія ж – єдина країна, що демонструє стабільно високі значення показників за всіма їх видами, в інших учасників рейтингу спостерігаються певна поляризація індексів: деякі з них оцінені високо, в той час як ці бали компенсуються низькими оцінками за решту з них. Отже, цей моно-кластер можна охарактеризувати як «Комплексно глобалізований». Уряду Естонії вдається гармонійно розвивати відкритість своєї країни за всіма доступними напрямками.

Третій кластер є найбільшим і включає до свого складу 8 держав: Болгарію, Хорватію, Словенію, Словаччину, Латвію, Литву, Угорщину та Чехію. Це кістяк рейтингу, чия успішність базується на акселерації соціально-економічних факторів глобалізації. Ці чинники можуть дати назву і всьому кластерові – «Соціо-економічно глобалізовані». Саме

розбудові торговельних зв'язків та інвестиціям в соціальний капітал зобов'язана ця група конкурентним значенням рівня глобалізованості.

Отже, основною відмінністю цих трьох кластерів є рівень Економічної складової та Торгівлі. Саме низькі бали за ці категорії виокремили Румунію та Польщу серед інших країн ЦСЄ. Це кластер економічно неактивних держав, можливо, вони є орієнтованими більшою мірою на внутрішній ринок, не зайнявши впевнені позиції на світовому ринку.

Можна зробити висновок, що більшість держав постійно прагне відокремитися від кластеру через варіативність змінних у структурі моделі глобалізації. Кістяк кластеру формують Словенія, Хорватія і країни Балтії – Естонія, Латвія, Литва. В цих держав будова індексу глобалізації є найбільш рівномірною та злагодженою, згідно оцінок складових індикатору. Бали держав є стабільними і варіюються в діапазоні від 80 до 85 балів в середньому.

Висновки. В основному, серед країн ЦСЄ помітний зростаючий тренд індексу глобалізованості. В той же час, держави регіону помітно поступаються значенням рівня відкритості середнім по ЄС. Серед основних факторів глобалізації лише у торговельній сфері країни ЦСЄ мають показники кращі за загальноєвропейські. Отже, лише вдосконалюючи структуру і схему напрямів експорту, можуть ці країни грати роль самостійної одиниці на глобальній арені.

Рівень глобалізації в різній мірі впливав на добробут країн ЦСЄ, в основному, значення індексу кореляції цих двох показників має позитивне значення, тому можна стверджувати про існування прямої залежності між ними. Однак, ступінь прояву цієї закономірності є суто індивідуальною для кожної країни ЦСЄ. Варто зазначити, що якщо держава співпрацює з іншими лише у торгово-економічній сфері, як у випадку країн групи ЦСЄ, то кореляція буде носити досить опосередкований характер, натомість вирішальний вплив будуть чинити низка інших факторів.

Для взаємодії з зовнішнім середовищем кожна держава обирає свою власну стратегію. Широкий вибір, доступних уряду, інструментів розбудови зовнішньої політики, так само як і наявність певних соціокультурних, історичних або природних особливостей, робить модель глобалізації кожної країни унікальною. Хоча, все ж, серед держав ЦСЄ

можна виокремити три основні шляхи сприяння національній відкритості. Перший з них робить акцент на підтримці політичної стабільності. В умовах постійних проявів кон'юнктурних змін на глобальних ринках, саме прогнозованість і надійність уряду є вирішальними для інвестора у виборі об'єкта капіталовкладень. Другий акцентує увагу на соціо-економічних факторах, тобто, держави, що слідують цій моделі є активними торгівельними партнерами і беруть активну участь на світових ринках засобів виробництва. Третій шлях за запоруку успішної стратегії глобалізації вважає гармонійний розвиток відкритості усіх компонентів господарства.

Отже, спираючись на досвід держав ЦСЄ, Україна має змогу обрати оптимальну саме для неї модель інтеграції до світового співтовариства за найефективнішого використання ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. World Bank Open Data [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://data.worldbank.org>
2. KOF Globalization Index – KOF Swiss Economic Institute | ETH Zurich [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
3. World Investment Report 2019 UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf
4. WORLD ECONOMIC SITUATION AND PROSPECTS (WESP) FULL REPORT the United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA) [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://www.un.org/development/desa/dpad/document_gem/global-economic-monitoring-unit/world-economic-situation-and-prospects-wesp-report/world-economic-situation-and-prospects-wesp-full-report/
5. Гайдукевич Л. Страны ЦВЕ на пути в Евросоюз и проблемы регионального сотрудничества [Электронный ресурс] / Л. Гайдукевич // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – Agency [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://evolutio.info/content/view/647/55>
6. Майстро С. В, Майстро Р. Г. Особливості розвитку національної економіки в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / С. В. Майстро, Р. Г. Майстро. – Режим доступу: <https://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0%B0%D1%83.pdf>.

7. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія / О. П. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів. : Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.
8. Бочан І. О. Глобальна економіка / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк. – К. : Знання, 2007. – 403 с.

REFERENCES:

1. World Bank Open Data / Retrieved from <https://data.worldbank.org>
2. KOF Globalization Index – KOF Swiss Economic Institute | ETH Zurich: Retrieved from <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
3. World Investment Report 2019 UNCTAD Retrieved from: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf
4. WORLD ECONOMIC SITUATION AND PROSPECTS (WESP) FULL REPORT the United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA) Retrieved from https://www.un.org/development/desa/dpad/document_gem/global-economic-monitoring-unit/world-economic-situation-and-prospects-wesp-report/world-economic-situation-and-prospects-wesp-full-report/
5. Gaidukevich L. Strani CVE na puti v Evrosoyuz i problemy regionalnogo sotrudnichestva [CEE countries on the way to the European Union and problems of regional cooperation]/ Belorusskiy zhurnal mezhdunarodnogo prava i maxhdunarodnih otnosheniy–Retrieved from <http://evolutio.info/content/view/647/55> [in Russian]
6. Maystro S.V., Maystro R.G. Osoblivosti rozvytku natsionalnoyi ekonomiki v umovah globalizacii [Features of national economy development on the conditions of globalization] Retrieved from <https://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0%B0%D1%83.pdf>. [in Ukrainian]
7. Kutsyk P. O. (2015) Globalna ekonomika: principi stanovlennya, funkcionuvannya, reguluvannya ta rozvitku: monographia [Global economy: principles of formation, functioning, regulation and development: monograph]/ A.P. Kutsyk, O.I. Kovtun, G.I. Bashnianin. - Lviv. : Vidavniststvo LKA - 594 p. [in Ukrainian]
8. Bochan I.O. (2007) Globalna Ekonomika [Global Economy] / I.O. Bochan, I.R. Mikhasyuk. - K.:Znannya. - 403 p. [in Ukrainian]

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.111.66.001.76

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.90.550

JEL: O38, O52

Орлова В. М., к.т.н.
Бородінчик Ю. А.

Університет імені Альфреда Нобеля

Досліджується інноваційний розвиток України як складова соціально-економічної стратегії розвитку держави. Проаналізовані характерні риси неоліберальної моделі, до якої відноситься Україна. Визначено, що інноваційна модель національної економіки є об'єктивно доцільною для розвитку держави, а головними орієнтирами її розвитку на тлі глобалізації світової економіки є інноваційність та європейськість. Ефективність та динамізм інноваційної сфери є вирішальним чинником забезпечення конкурентоспроможності як економічної системи, так і країни в цілому. Проведено аналіз показників інноваційної діяльності підприємств України, який сприяє уявленню не лише про рівень підприємницької діяльності, а й про виконання соціально-економічної стратегії розвитку на загальнодержавному рівні. Зазначено, що активізація інноваційної діяльності потребує розв'язання комплексу проблем амортизаційної політики в державі; створення національної методики визначення ефективності інновацій та інвестицій задля достовірного вирішення проблеми вигід та витрат для реалізації інноваційних проектів; страхового забезпечення підприємств від ризиків, які може спричинити інноваційна діяльність. Важливою задачею для держави є вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери з реалізацією в галузях харчової промисловості, фармацевтики, поліграфічної промисловості, сільському господарстві, які не потребують значних капіталовкладень; координація дій органів влади з метою розробки комплексного підходу до рішення задач інноваційного розвитку; залучення вільного капіталу до фінансування інноваційних проектів; створення системи підготовки та перепідготовки кадрів у галузі інноваційного підприємництва, використання в реальному секторі економіки України інноваційних технологій і виробництв, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції та розвиток держави. Домінуючим завданням слід назвати використання новітніх інформаційних технологій задля успішного ведення конкурентної боротьби на зовнішньому і

внутрішньому ринках і заохочення інтересів вітчизняних та іноземних інвесторів до інноваційної сфери української промисловості.

Ключові слова: соціально-економічна стратегія; інноваційний розвиток; аналіз показників інноваційної діяльності; проблеми інноваційного розвитку та шляхи їх подолання; державна підтримка

UDC 330.111.66.001.76

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE AS A COMPOSITION PART OF THE SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.90.550

JEL: O38, O52

**Orlova V., PhD in Tech. Sc.,
Borodinchyk J.**

Alfred Nobel University

Innovative development of Ukraine as an integral part of the socio-economic strategy of state development has been researched. The characteristics of the neoliberal model, to which Ukraine belongs, have been analyzed. It has been determined that the innovative model of the national economy is objectively feasible for the development of the state, and the main directions of its development in the light of globalization of the world economy is innovation and Europeanism. The effectiveness and dynamism of the innovation sector is a decisive factor in ensuring the competitiveness of both the economic system and the country in general. The analysis of indicators of innovative activity of Ukrainian enterprises has been carried out, it promotes the idea of not only the level of entrepreneurial activity, but also the implementation of the socio-economic development strategy at the national level. It has been noted that activation of innovation activity requires solving a complex of amortization policy problems in the state; creation of a national methodology for determining the effectiveness of innovations and investments for problem solutions such as benefits and costs for the implementation of innovative projects; insurance of enterprises from the risks that can lead to innovation activity. An important task for the state is the choice of rational strategies and priorities for the development of the innovation sphere with the implementation in the spheres of the food industry, pharmaceuticals, printing industry, agriculture, which do not require significant investment; coordination of actions of the authorities in order to develop an integrated approach to solving the problems of innovative development; attraction of free capital to financing innovative projects; creation of the system of training and retraining of personnel in the field of innovation entrepreneurship, use of innovative technologies and production in the real sector of the economy of Ukraine, ensuring the production of competitive products and development of the state. The dominant task should be to use the latest information technologies in order to successfully compete in

foreign and domestic markets and encourage the interests of domestic and foreign investors in the innovative sphere of Ukrainian industry.

Keywords: socio-economic strategy; innovative development; analysis of indicators of innovation activity; problems of innovative development and ways of their submission; state support

Актуальність. З моменту проголошення України незалежною державою розпочався новий період соціального та економічного розвитку країни. У контексті таких подій виникло питання, на яких засадах розбудувати соціально-економічний напрямок.

Вагомого впливу на вибір напрямку надав активний розвиток світової цивілізації, який характеризувався активізацією глибинних змін в політичних та економічних напрямках. Світ поступово трансформується у простір глобальної взаємодії усіх його складових, що забезпечує швидку мобільність та надзвичайну глобальність світу. Економічна глобалізація характеризує парадигму світових взаємовідносин, сутність яких визначається у розширенні та поглибленні взаємозв'язків між державами, формуванні глобального ринку капіталів, товарів, робочої сили, інформаційних технологій, інтернаціоналізації капіталу та посиленні конкуренції на світових товарних ринках за контроль над природними ресурсами й інформаційним простором. Таким є новий тип світової економіки, який став викликом для молодшої України.

Диференціюючи Європейський регіон за ступенем розвитку, економічною системою і політикою, його поділяють на Західну, Центральну та Східну Європу. Нині країнами першої групи називають країни з ринковою економікою, а до країн другої групи відносять постсоціалістичні, які частіше називають з перехідною економікою. До основних моделей соціально-економічного розвитку держав з ринковою економікою відносять німецьку, європейсько-кейнсіанську та скандинавську моделі [1]. Країни з перехідною економікою мають наступні моделі: неоліберальна, градуалістична та модель ринкового соціалізму. Характерними рисами неоліберальної моделі, до якої і відноситься наша країна, є: прискорена приватизація, вільне ціноутворення, пасивне державне регулювання, провідна роль приватної власності та недержавних приватних структур. Не маючи певної бази реформ на початковому етапі становлення держави, Україна змушена була скористатися досвідом зарубіжжя. На основі принципів

неолібералізму, які мали позитивні наслідки ринкових перетворень у країнах Східної Європи, почала формуватися наша країна.

На розвиток національної економіки України впливає правове, економічне та соціальне середовище, яке залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників. До категорії зовнішніх чинників відносяться зміни технологій, зміни в продуктивності, зміни в структурі попиту та споживання, бар'єри на зовнішніх ринках. До категорії внутрішніх чинників, які базуються на державному, галузевому та виробничому рівні, слід зазначити оптимізацію бюджетних витрат на соціальний захист, економіку, управління, оборону, науку та освіту, міжгалузевий перерозподіл, рівень використання чинників виробництва, таких як капітал, ресурси, технології та інновації. Така модель окреслює реальну соціально-економічну оптимальність і обіцяє стимулювати збільшення ефективності суспільного виробництва, вирівнювання галузевої норми прибутку та збільшення рентабельності, що і надасть країні економічної впевненості [2].

Як говорить Злупко С.М. [3], надзвичайно важливим з теоретичного і практичного боку є розуміння національної економіки як системи взаємодіючих елементів, що має ядро, мету та інші характеристики. Органічна цілісність приватних, колективних та інших господарств, він стверджував, має творити національне господарство. Тільки це могло стати запорукою міцної економічної бази. Економіка держави повинна створюватися на засадах економічного зростання, зайнятості населення, економічній ефективності, стабільності цін, економічній свободі, справедливому розподілу доходів, економічного суверенітету та належних умов проживання.

Тому головними орієнтирами розвитку нашої держави на тлі глобалізації світової економіки стали інноваційність та європейськість. Особливістю формування української економіки є той факт, що вона співпадає з науково-технічною революцією та стрімким розвитком глобалізаційних процесів. Саме тому інноваційна модель національної економіки є об'єктивно доцільною для досягнення спільної мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку держави ґрунтовно розглядалося у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В.П. Александрова [4], Ю.І. Грудзевич [5], К.А. Денисюк [6], С.М. Злупко [3], О.Г. Пенькова [7], Н.П. Резнік [8],

І.Г. Яненкова [9] та інші. Проте, проблема інноваційного розвитку України як складової соціально-економічної стратегії розвитку держави має динамічний характер і потребує подальшого вивчення.

Метою роботи є дослідження сучасних проблем розвитку інноваційної діяльності країни та висунення пропозицій щодо шляхів подолання кризових явищ інноваційного напрямку.

Виклад основних результатів дослідження. Сьогодні не виникає сумнівів стосовно того факту, що ефективність та динамізм інноваційної сфери є вирішальним чинником забезпечення конкурентоспроможності як економічної системи, так і країни в цілому. Варто зазначити, державна підтримка інноваційної діяльності найбільш яскраво відображається у її законодавчій, бюджетній та податковій політиці. З 1998 року основним пріоритетним напрямком економіки країни стало формування певних засад інноваційного розвитку. Але такі наміри мають підтримуватися цілеспрямованими і конкретизованими діями у напрямку реалізації стратегії. Вирішення завдань щодо відновлення економічного потенціалу та прискорення переходу на інноваційний шлях розвитку України відбувається під впливом зовнішніх і внутрішніх викликів, що неабияк ускладнює досягнення поставлених цілей та вимагає посилення зусиль у вирішенні накопичених у суспільстві й інноваційній системі проблем. Головний виклик для нашої молоді держави – посилення в глобальному масштабі конкурентної боротьби за висококваліфіковану робочу силу та інвестиції, котрі залучають у проекти нові знання, технології, компетенції, різке підвищення мобільності цих факторів [1].

Інноваційний процес охоплює розвиток і впровадження науково-технічного прогресу, подолання відсталості від лідуєчих держав та консервативності мислення працездатного населення, яке є двигуном реалізації загальнонаціонального економічного проекту.

В зв'язку з тим, аналіз показників інноваційної діяльності сприяє уявленню не лише про рівень підприємницької діяльності, а й про виконання соціально-економічної стратегії розвитку на загальнодержавному рівні.

Підіймаючи тему інноваційної моделі економіки України, слід звернути увагу на частку підприємств, що впроваджують інноваційну діяльність. За даними Державної служби статистики України у 2000 році частка таких підприємств становила 14,8% і за п'ять років кількість

зросла до 40%, що на 13,8 % більше, ніж у 2009 році. Різке падіння показників впродовж цих років дослідники аргументують світовою фінансово-економічною кризою [5].

Ефективна інноваційна діяльність головним чином залежить від фінансової підтримки. Характеристика витрат на інноваційну діяльність наведена у табл. 1.

Як впливає із наведених даних у табл. 1, головним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств, на частку яких у 2005 році припадало 87,7 % загального обсягу витрат на інновації, у 2009 ці показники знизилися до 65,0 % від загального обсягу витрат. У 2012 році з бюджету виділили 11480,6 млн. грн. на інновації, а вже за наступні два роки держава скоротила виплати на підтримку підприємств і в 2014 році ця цифра сягала лише 7695,9 млн. грн.

Таблиця 1 – Характеристика витрат на інноваційну діяльність у 2005-2017 роках

Показники	2005	2007	2009	2012	2014	2016	2017
Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %	11,9	14,2	12,8	17,4	16,1	18,9	16,2
Загальна сума витрат, млн. грн.	5751,6	10821,0	7949,9	11480,6	7695,9	23229,5	9117,5
З них:							
державного бюджету:	28,1	144,8	127,0	224,3	344,1	179,0	227,3
власних:	5045,4	7969,7	5169,4	7335,9	6540,3	22036,0	7704,1

Джерело: [10]

Скорочення фінансування неабияк впливає на швидкість та якість інноваційного розвитку підприємств і як наслідок на загальне економічне становище країни [10]. Проте слід відзначити, що ситуація в 2016 році значно покращилася. Як зазначено у даних статистики, у 2016 році частка інноваційно активних підприємств зросла на 2,8 % у порівнянні з 2014 роком і досягла рекордного значення за останні 10 років – 18,9%. Протягом 2016 року на інновації підприємствами було витрачено 23,2 млрд. грн., домінували витрати у Дніпропетровській, Харківській, Вінницькій областях та м. Києві; лідерами серед видів економічної діяльності – підприємства металургійного виробництва, добування природного газу, виробництва харчових продуктів, машин та устаткування, виробництва автотранспортних засобів. Головним

джерелом фінансування інноваційної сфери залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн. грн. (або 94,9 % загального обсягу витрат на інновації). На жаль, ця позитивна динаміка довго не протрималася і наступного року питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю впала до 16,2% (759 підприємств), а загальна сума витрат до 9117,5 млн. грн. Така тенденція обумовлена скороченням витрат за рахунок власних коштів підприємств, у той час як сума витрат з державного бюджету у 2017 році в порівнянні з 2016 роком навпаки зросла на 27%. Обсяг коштів вітчизняних та іноземних інвесторів у 2017 році становив 380,9 млн. грн., кредитів – 594,5 млн. грн., державного і місцевих бюджетів – 322,9 млн. грн. [10].

Серед регіонів у 2017 р. вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській (28,1%), Тернопільській (27,5%), Миколаївській (26,9%), Черкаській (24,4%), Кіровоградській (22,6%), Івано-Франківській (21,7%), Сумській (20,5%), Запорізькій (19,1%) областях та м. Києві (20,7%). На жаль в Дніпропетровській області частка інноваційно активних підприємств склала всього 11,01% [5].

Динаміку інноваційної активності вітчизняних підприємств у 2010-2017 рр. наведено в табл. 2.

Наведені у табл. 2 дані свідчать, що до 2015 р. спостерігалось збільшення основних показників інноваційної активності підприємств. Натомість у 2017 році показники дещо знизилися і питома вага підприємств, що впроваджували інновації склала 14,3% (зменшилася на 5,9%), а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової впала на 6,3%.

Таблиця 2 – Динаміка інноваційної активності вітчизняних підприємств у 2010-2017 роках

Показник	2010	2015	2017
Питома вага підприємств, які займалися інноваціями, %	13,8	17,3	16,2
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	15,2	14,3
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,8	4,7	4,4
Упроваджено нових технологічних процесів	2043	1217	1831

Джерело: [10]

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), напоїв (25,9%), електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25,0%). Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства і його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок. Відповідно найвища частка як технологічно інноваційних, так і нетехнологічно-інноваційних підприємств була серед великих підприємств (відповідно 31,4% і 28,1%).

Неабиякою перешкодою підвищення конкурентоспроможності виробництва варто зазначити низький техніко-технологічний рівень [7]. Безперервний процес виробництва потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Зокрема, у 2017 році було витрачено на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд. грн. (64,7% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд. грн. (23,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 21,8 млн. грн. (0,2%) [10].

Активізація інноваційної діяльності потребує розв'язання комплексу проблем амортизаційної політики в державі. Відомо, що амортизація є не просто джерелом фінансування переважної частини капіталовкладень, а і своєрідним механізмом, що забезпечує, з одного боку, системне, а з іншого – ефективно оновлення основного капіталу. Коли цей механізм не спрацьовує, тоді будь-які інвестиції відіграють лише роль разових фінансових ін'єкцій і не приносять бажаного підвищення технічного рівня виробництва [8]. Запроваджений сьогодні в Україні порядок нарахування та використання амортизаційних коштів підприємств не створює ефективного підґрунтя для оновлення основних фондів та становлення інноваційної економіки, що спричинено рядом факторів: відсутні ознаки правової стабільності; не стимулюється використання амортизаційних коштів виключно на інноваційно-інвестиційну діяльність; діючі схеми нарахування амортизації не забезпечують накопичення достатньої суми відрахувань для здійснення масштабних інвестицій; порядок нарахування амортизації не враховує фінансові

можливості та потреби підприємств та не забезпечує оновлення основних фондів на достатньому рівні; нарахування амортизації за нині діючою примусово-прискореною схемою ускладнює оцінку ефективності економічної діяльності, що гальмує залучення інвесторів до спільної інвестиційної діяльності [6].

Як показують цифри, протягом багатьох років найбільш вигідною для України з економічної точки зору є харчова промисловість, фармацевтика, поліграфічна промисловість та сільське господарство. Тож, задля зростання обсягів виробництва та фінансових надходжень, варто активізувати саме ці сфери. Вони не потребують таких значних капіталовкладень, як, наприклад, обробні виробництва та машинобудування. До того ж прогнози світової продовольчої кризи надають значних перспектив нашим пропозиціям.

Задля якісного впровадження будь-яких інноваційних ідей, науковці наполягають на створенні національної методики визначення ефективності інновацій, інвестицій та господарських рішень задля достовірного вирішення проблеми вигід та витрат для створення та реалізації інноваційних проектів. Фахівці наполягають на чіткому наведенні критеріїв та показників визначення величини попереднього та фактичного ефекту інвестицій, господарських рішень, оцінки від економічних операцій і впливу факторів на величину ефекту [8].

Вітчизняні науковці переконують на пріоритеті національних інтересів. Існує потреба орієнтуватися на самопідтримку. Наприклад, у 2013 році США спонсорували 457 млрд. дол. із держбюджету, що становило 27 % ВВП, натомість минулого року витрати держбюджету України склали 0,21 % ВВП [10].

Привабливим фактором стимулювання промисловості є то факт, що підвищення національного прибутку потребуватиме збільшення потужностей виробництва, що збільшить потребу у робочій силі.

Державна підтримка полягає ще й у створенні відповідної законодавчої складової, сприятливої для роботи підприємств. Головним чином варто акцентувати увагу на податковій системі. Наприклад, у США певні передові інновації не підлягають оподаткуванню протягом семи років. Головним чином масштабні інновації, які мають гарні перспективи, потребують державної пільгової підтримки. Наприклад, Японія та Америка абсолютно фінансує проекти з електронно-

обчислювальних машин. Наша держава передбачає певні пільги для розробників, але ж на сьогодні вони призупинені.

Також не слід знехтувати ідеєю перш за все орієнтувати ринок на задовільненні власних потреб.

Важливою задачею для держави є страхове забезпечення підприємств від ризиків, які може спричинити інноваційна діяльність і відновленні Державного агентства України з інвестицій та інновацій, яке б розглядало якості інноваційної політики з економічної, соціальної та законодавчої сторони [9].

Основними завданнями державної інноваційної політики є наступні чинники [4]: вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери з реалізацією в галузях промисловості новітніх технологій і інноваційних проектів, які суттєво впливають на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції; координація дій органів влади з метою розробки комплексного підходу до рішення задач інноваційного розвитку; концентрація організаційних засобів і ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку інноваційної сфери з метою підвищення попиту промислового виробництва на науково-технічні досягнення, залучення вільного капіталу до фінансування проектів технологічного переозброєння промисловості; збереження й розвиток виробничо-технологічного потенціалу, його використання для підтримки сучасного технологічного рівня і переходу до більш досконалих технологій; створення системи підготовки та перепідготовки кадрів у галузі інноваційного підприємництва; підтримка ведучих вчених, наукових колективів, педагогічних шкіл, здатних забезпечити високий рівень освіти, для ефективного ведення інноваційної діяльності; створення в державі розвинутої системи міжнародної сертифікації, що спирається на міжнародні стандарти; використання в реальному секторі економіки України інноваційних технологій і виробництв, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції, комп'ютерних інформаційних технологій і автоматизацію керування складними технологічними процесами.

Висновки. Одним із найважливіших факторів, які характеризують інноваційну сферу країни, є частка підприємств, що впроваджують інновації до загального числа підприємств. Для забезпечення

інноваційного розвитку держава повинна діяти в двох основних напрямках: надавати достатній обсяг коштів з державного бюджету та створити ефективну систему податкових пільг. На превеликий жаль, жоден з факторів не здійснюється у бажаній мірі. Недостатність державної підтримки розвитку інноваційної моделі значною мірою гальмують власний потенціал країни та збільшують переваги інших країн. Неабиякою перепорою розвитку інноваційної сфери є недоліки формування науково-методологічної бази, несистемний підхід держави щодо реалізації інноваційного потенціалу, невважену зовнішню і внутрішню політику держави, негнучну систему пріоритетного розвитку науково-технологічного напрямку, неглобальність державного управління. Як наслідок, в Україні домінує стратегія виживання, адже питання провадження інновацій потребує неабиякої фінансової підтримки.

На сьогодні наша країна вичерпує резерви екстенсивного економічного зростання, що нагадує про потребу більш ґрунтовно розглядати інноваційний сектор економіки держави. Домінуючим завданням слід назвати використання новітніх інформаційних технологій задля успішного ведення конкурентної боротьби на зовнішньому і внутрішньому ринках і заохочення інтересів вітчизняних та іноземних інвесторів до інноваційної сфери української промисловості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Царенко О.М. Економічна історія України і світу: навч. посіб. / О.М. Царенко., А.С. Захарчук. – Суми, «Університетська книга», 2000. – 310 с.
2. Бандур С.І. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.
3. Злупко С.М. Перехідна економіка: сучасна Україна: навч. посіб. / С.М. Злупко. – К.:Знання, 2006. – 324 с.
4. Александрова В.П. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України / В.П. Александрова, М.І. Скрипниченко, Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2007. № 1. – С. 9-26.
5. Грудзевич Ю.І. Характеристика сучасного стану розвитку інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України / Ю.І. Грудзевич // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – №1. – С. 45-52.

6. Денисюк К.А. Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології / К.А. Денисюк // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 45-49.
7. Пенькова О.Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №9. – С. 95-99.
8. Резнік Н.П. Способи активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах / Н.П. Резнік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №10. – С.80-82.
9. Яненко І.Г. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан та перспективи розвитку / І.Г. Яненко, С.С. Позур, О.А. Катаєва // Наукова праця. Економіка. – 2017. – Випуск 273. – Том 285. – С.89-94.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES:

1. Tsarenko O.M., Zakharchuk A.S. (2000). *Ekonomichna istoriia Ukrainy i svitu*. [Economic History of Ukraine and the World]. Sumy: «Universytets'ka knyha», 310 p.
2. Bandur S.I., Zaiats' T.A., Kutsenko V.I. (2006). *Sotsial'nyj rozvytok Ukrainy: suchasni transformatsii ta perspektyvy*. [Social development of Ukraine: modern transformations and perspectives]. Cherkasy: Brama-Ukraina, 620 p.
3. Zlupko S.M. (2006). *Perekhidna ekonomika: suchasna Ukraina* [Transitional economy: modern Ukraine]. Kyiv: Znannia, 324 p.
4. Aleksandrova V.P., Skrypnychenko M.I., Fedulova L.I. *Prohnozuvannia vplyvu innovatsijnykh faktoriv na rozvytok ekonomiky Ukrainy*. [Prediction of the influence of innovative factors on the development of the Ukrainian economy]. *Ekonomika i prohnozuvannia* [Economics and Forecasting], 2007, no. 1, pp. 9-26.
5. Hrudzevych Yu.I. *Kharakterystyka suchasnoho stanu rozvytku innovatsijnoi diial'nosti na mashynobudivnykh pidpryemstvakh Ukrainy* [Characteristics of the current state of innovation development at the machine-building enterprises of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryemstvamy* [Economics and Enterprise Management], 2016, no. 1, pp. 45-52.
6. Denysiuk K.A. *Innovatsijna aktyvnist' natsional'noi ekonomiky: vdoskonalennia metodolohii* [Innovative activity of the national economy: improvement of the methodology]. *Ekonomist* [Economist], 2005, no. 8, pp. 45-49.
7. Pen'kova O.H. *Problemy realizatsii innovatsijnoi stratehii rozvytku Ukrainy* [Problems of realization of innovative strategy of development of Ukraine]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini* [Formation of market relations in Ukraine], 2007, no. 9, pp. 95-99.

8. Reznik N.P. *Sposoby aktyvizatsii innovatsijnykh protsesiv na promyslovykh pidpriemstvakh* [Ways of activating innovation processes at industrial enterprises]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini* [Formation of market relations in Ukraine], 2006, no. 10, pp. 80-82.
9. Yanenkova I.H., Pozur S.S., Kataieva O.A. *Innovatsijna diial'nist' promyslovykh pidpriemstv Ukrainy: stan ta perspektyvy rozvytku* [Innovative activity of Ukrainian industrial enterprises: the state and prospects of development]. *Naukova pratsia. Ekonomika* [Scientific work. Economy.], 2017, no. 273, pp. 89-94.
10. Ofitsijnyj sajt "Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy" [Official site of "State Statistics Service of Ukraine"]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК: 35.01: 659.3

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.103.551

JEL: O20, O38, O52

**Орловська Ю. В., д.е.н.,
Кахович О. О., к.н.держ.упр.,
Квактун О.О., к.е.н.**

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро

Метою статті є визначення основних принципів та напрямів реалізації державного управління на основі дослідження якісних характеристик інформаційного суспільства. Проблеми ефективного формування та реалізації державної політики розвитку інформаційного суспільства, відсутність налагодженого механізму державного управління в інформаційній сфері загрожують національній безпеці та унеможливають участь України у світовому інформаційному просторі. Розвиток інформаційного суспільства ставить нові вимоги до державного управління оскільки інформаційна сфера є джерелом загроз та небезпек для національної безпеки. У статті визначено ознаки інформаційного суспільства, напрями розвитку інформаційного суспільства, загрози національним інтересам і національній безпеці в інформаційній сфері. Розвиток сучасного суспільства, в якому постійно підвищується рівень інформатизації, зростає частка зайнятих в інформаційній сфері, практично кожна людина отримує, передає та використовує інформацію, користуючись інформаційно-комунікаційними технологіями вимагає державного регулювання. У статті визначено напрями та принципи державної інформаційної політики. Зазначено, що основними суб'єктами реалізації державної політики в сфері інформаційної безпеки, в межах їх повноважень та завдань, є: Служба безпеки України; Міністерство внутрішніх справ України; Міністерство оборони України; Служба зовнішньої розвідки України, Міністерство інформаційної політики України, Міністерство цифрової трансформації України, Державне агентство з питань електронного урядування України. Державна політика у сфері розвитку інформаційного суспільства має зосереджуватися на задоволенні та захисті інтересів та потреб громадянина, бізнесу і держави в інформаційній сфері. Процеси вироблення, споживання, розповсюдження та розвитку публічного стратегічного контенту та інформації повинні реалізуватися в інтересах суспільства і держави. Зазначено, що кібернетичні, телекомунікаційні та інші автоматизовані комп'ютерні системи, що формують основу внутрішньодержавного інформаційного простору потребують досконалої системи захисту. Для забезпечення ефективної участі України у

світовому інформаційному просторі подальших досліджень вимагають механізми та конкретні інструменти державного управління розвитком інформаційного суспільства.

Ключові слова: інформаційні потреби; інформаційне суспільство; інформаційна безпека; інформаційна політика; державне управління

UDC: 35.01: 659.3

PUBLIC ADMINISTRATION OF THE INFORMATION SOCIETY DEVELOPMENT IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.103.551

JEL: O20, O38, O52

**Orlovska Yu., Dr. in Econ. Sc.
Kakhovych O., PhD in Public Administration,
Kvaktun O., PhD in Economics**

Prydniprovska state academy of civil engineering and architecture, Dnipro

The purpose of the article is to determine the basic principles and directions of public administration implementation on the basis of research of qualitative characteristics of the information society. The problems of effective formation and implementation of the state policy of development of the information society, the lack of a well-established mechanism of public administration in the information sphere threaten national security and make it impossible for Ukraine to participate in the world information space. The development of the information society places new demands on public administration as the information sphere is a source of threats and dangers to national security. The features of the information society, the directions of development of the information society, threats to national interests and national security in the information sphere have been identified in the article. The development of a modern society, in which the level of informatization and the share of employees in the information sphere is constantly increasing, shows that practically every person receives, transmits and uses information. Using information and communication technologies requires state regulation. Directions and principles of the state information policy have been defined in the article. It has been stated that the main subjects of the implementation of state policy in the field of information security, within the limits of their powers and tasks, are: Security Service of Ukraine; Ministry of Internal Affairs of Ukraine; Ministry of Defence of Ukraine; External Intelligence Service of Ukraine, Ministry of Information Policy of Ukraine, Ministry of Digital Transformation of Ukraine, State Agency for Electronic Governance of Ukraine. State policy in the field of information society development should focus on satisfying and protecting the interests and needs of the citizen, business and state in the information sphere. The processes of production, consumption, dissemination and development of public strategic content and information should be carried out in the interests of society and the state. It has been stated that cybernetic, telecommunication

and other automated computer systems, which form the basis of the national information space, need a perfect security system. In order to ensure effective participation of Ukraine in the global information space, further research requires mechanisms and specific instruments of state governance for the development of the information society.

Keywords: information needs; information society; information security; information policy; public administration in the information society

Актуальність. Проблеми ефективного формування та реалізації державної політики розвитку інформаційного суспільства, відсутність налагодженого механізму державного управління в інформаційній сфері загрожують національній безпеці та унеможливають участь України у світовому інформаційному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем державного управління в інформаційній сфері та забезпечення інформаційної безпеки займалися, зокрема Н. Грицяк, Л. Литвинова, В. Єжунінов, Р.Калюжний, В. Костицький, П.Мельник, В. Антонов, Є. Скулиш, В. Грохольський, В. Ліпкан та інші. Проте питання інституційного забезпечення та деякі питання концептуального значення потребують актуалізації. Проведення наукового аналізу державного управління інформаційною сферою дозволить забезпечити активну участь держави в розвитку інформаційного суспільства.

Метою статті є визначення основних принципів та напрямів реалізації державного управління на основі дослідження якісних характеристик інформаційного суспільства.

Виклад основних результатів дослідження. Активне застосування інформаційно-комунікаційних технологій у всіх сферах суспільного життя вимагає формування ефективної державної політики розвитку інформаційного суспільства.

Інформаційне суспільство – це етап розвитку людського суспільства, в якому держава забезпечує високий рівень інформатизації суспільства, значна частка працездатного населення зайнята в інформаційній сфері, практично кожна людина, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології, отримує, передає та використовує інформацію.

До інформаційного належить суспільство в якому [1]:

1. Будь-хто, будь-де й у будь-який час має можливість одержати будь-яку інформацію, необхідну для вирішення особистих і соціально значущих завдань.

2. Сучасна інформаційна технологія виробляється, функціонує і є доступною будь-якому індивіду, групі чи організації.

3. Існують розвинені інфраструктури, що забезпечують створення національних інформаційних ресурсів у обсязі, необхідному для підтримки науково-технологічного й соціально-історичного прогресу.

4. Відбувається процес прискореної автоматизації й роботизації всіх сфер і галузей виробництва та управління.

5. Здійснюються радикальні зміни соціальних структур, наслідком яких є розширення сфери інформаційної діяльності та послуг.

6. Збільшується кількість працівників, які займаються створенням, збиранням, відображенням, реєстрацією, накопиченням, збереженням і поширенням інформації.

Інформаційному суспільству притаманні наступні ознаки: відкриті можливості для будь-якої фізичної особи отримати будь-яку інформацію для вирішення питань особистого чи суспільного характеру; наявність та доступність сучасної інформаційної технології будь-якій фізичній чи юридичній особі; розвиненість інформаційної інфраструктури; створення національних інформаційних ресурсів; прискорена автоматизація та роботизація всіх сфер і галузей національного господарства, розширення сфери інформаційної діяльності; зростання кількості зайнятих у інформаційній сфері національного господарства.

В Україні розвиток інформаційного суспільства здійснюється за наступними напрямками:

- впровадження технологій електронного урядування;
- забезпеченню широкого доступу до мережі Інтернет громадянам;
- розміщенню в мережі Інтернет інформації про Україну та про діяльність органів державної влади;
- розвитку цифрового телебачення;
- розвитку електронної комерції.

В умовах інформаційного суспільства посилюються вимоги до людини. Людина виступає носієм інформаційних потреб. Одним із завдань забезпечення інформаційного суспільства є виявлення, вивчення та задоволення інформаційних потреб людини.

В теорії менеджменту в загальному вигляді потреби визначаються як психологічне або фізіологічне відчуття нестачі у чомусь або у комусь, переконання у тому, що чогось або когось бракує.

Інформаційна потреба – це потреба людини в інформації, яка виникає через недостатність знань, причому необхідна людині інформація формулюється в інформаційний запит.

В межах об'єктивного підходу, інформаційну потребу розглядають як необхідність використання всіх нагромаджених людством знань для вирішення конкретних завдань.

Інформаційні потреби належать до групи вторинних потреб. Вони є потребами психологічного походження, а тому характеризуються значною індивідуальністю, оскільки у кожної людини є особисті моральні якості, запити та індивідуальні ознаки. Виявляти потреби можливо на основі аналізу поведінки конкретної людини або групи осіб, оскільки потреба є своєрідним мотивом, що спонукає людину до дії.

Інформаційні потреби мають свої характерні риси, зокрема:

- Інформаційні потреби – суто соціальне явище, вони змінюються відповідно до змін людського суспільства. Інформаційні потреби людини спонукають її до пошуку інформації в різних джерелах та до купівлі носія цієї інформації. Отже, мова йде про наявність ринкових відносин між виробником та споживачем інформації, кожен з учасників цих відносин отримує задоволення власних потреб, споживач отримує необхідну йому інформацію, виробник отримує фінансову вигоду та особливий продукт – можливість впливати на одержувача інформації.

- Пертинентне відношення до інформації, яке викликає появу нових потреб. Інформаційні потреби викликані нестачею знань, в ході отримання цих знань в інформаційному циклі породжуються нові інформаційні потреби користувача, тобто виникає, так звана, ланцюгова реакція на інформаційний запит.

- Цінність інформації може бути відроджена, як по суті, так і для нового користувача. В один момент інформація може повністю втратити цінність для одного користувача, але в той же момент вона може бути знову предметом споживання вже для іншого користувача. Або можливою є також ситуація, в якій перший користувач суттєво розширить своє коло інтересів чи підвищить рівень знань, що дозволить йому виявити в цій інформації нові знання.

- Інформаційні потреби мають індивідуальний характер, оскільки залежать від самого поля дослідження і від особливостей людини, яка займається дослідженнями.

Розвиток інформаційного суспільства ставить нові вимоги до державного управління оскільки інформаційна сфера є джерелом загроз та небезпек для національної безпеки. Інформаційне середовище є об'єктом національної безпеки [2, ст. 3]. До загроз національним інтересам і національній безпеці в інформаційній сфері належать [3,ст.8] загрози комунікативного характеру в сфері реалізації потреб людини і громадянина, суспільства та держави щодо продукування, споживання, розповсюдження та розвитку національного стратегічного контенту та інформації; а також загрози технологічного характеру в сфері функціонування та захищеності кібернетичних, телекомунікаційних та інших автоматизованих систем, що формують матеріальну основу внутрішньодержавного інформаційного простору. Серед основних загроз внутрішнього та зовнішнього виду можна виокремити відсутність цілісної комунікативної політики держави; проблема співвідношення відкритості та обмеження доступу до інформації [4]; недостатній рівень медіакультури суспільства; електронний контроль за користувачами (приватним життям громадян, органів державної влади і місцевого самоврядування, бізнес-структур, діяльністю політичних організацій; порушення інформаційно-психологічної безпеки; кібертероризм та кіберзлочинність.

Інформація з об'єкта захисту перетворилася на засіб впливу. Індивідуальна, суспільна та масова свідомість все більшою мірою піддається агресивним інформаційним впливам, що нерідко завдає шкоди моральному здоров'ю громадян, руйнує духовні норми життя суспільства, призводить до дестабілізації соціально-політичної обстановки. [5, с.170]

Практики наголошують, що злочинність практично миттєво пристосовується до будь-яких змін у суспільному житті [6]. Отже, в майбутньому злочини в інформаційній сфері та з допомогою інформаційних засобів і технологій будуть розширюватися і удосконалюватися. Тому вкрай важливо навчитись оперативно виявляти способи вчинення злочинів у інформаційній сфері сьогодні та прогнозувати їх розвиток в перспективі.

З метою протидії зазначеним загрозам необхідно:

- забезпечити комплексний підхід до реагування, як з боку правоохоронних та інших органів влади, так і суспільства;
- якісне кадрове забезпечення [7, с.9];

- підтримувати адекватність законодавчої бази, яка поки що відстає від розвитку інформаційних технологій;
- розвивати вітчизняну інформаційну інфраструктуру, зменшити та в перспективі усунути залежність українського інформаційного простору від іноземних сегментів;
- працювати над створенням вітчизняних інформаційних продуктів, зроблених з використанням вітчизняного, власного історичного досвіду, з урахуванням власних цінностей та характеристик [4].

В Україні сформовано основні правові засади побудови інформаційного суспільства шляхом прийняття ряду нормативно-правових актів, які, зокрема, регулюють суспільні відносини у сфері сприяння розвитку громадянського суспільства, створення інформаційних електронних ресурсів, захисту прав інтелектуальної власності на такі ресурси, гарантій та механізму доступу до публічної інформації, розвитку електронного урядування та відкритого уряду, електронного документообігу, інформаційної безпеки тощо. Для повноцінного розвитку інформаційного суспільства в Україні необхідно забезпечити:

- високий рівень державної координації при створенні елементів інформаційної інфраструктури, зокрема при побудові загальнодержавних, корпоративних і відомчих інформаційно-телекомунікаційних мереж, а також при впровадженні послуг, що надаються за допомогою Інтернет-технологій. [5, с.173];
- структурованість та узгодженість інформаційного законодавства;
- визначення розвитку інформаційного суспільства пріоритетним напрямом розвитку всієї країни;
- застосування комплексної державної інформаційної політики.

У Законі України “Про інформацію” державна інформаційна політика визначається як сукупність основних напрямів і способів діяльності держави по одержанню, використанню, поширенню та зберіганню інформації [8]. Головними напрямами і способами державної інформаційної політики є:

- забезпечення доступу кожного до інформації;
- забезпечення рівних можливостей щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони, захисту інформації;

- створення умов для формування в Україні інформаційного суспільства;
- забезпечення відкритості та прозорості діяльності суб'єктів владних повноважень;
- створення інформаційних систем і мереж інформації, розвиток електронного урядування;
- постійне оновлення, збагачення та зберігання національних інформаційних ресурсів;
- сприяння міжнародній співпраці в інформаційній сфері та входженню України до світового інформаційного простору;
- забезпечення інформаційної безпеки України;

Центральним органом, спеціально уповноваженим здійснювати координацію та контроль забезпечення інформаційної безпеки як складової національної безпеки і оборони в межах компетенції та покладених на нього функцій, є Рада національної безпеки і оборони України, яка, відповідно до своїх повноважень:

- визначає стратегічні національні інтереси України, концептуальні підходи та напрями забезпечення національної безпеки і оборони в інформаційній сфері;
- формує проекти державних програм, доктрин, законів України, указів Президента України, директив Верховного Головнокомандувача Збройних Сил України, міжнародних договорів, інших нормативних актів і документів з питань інформаційної безпеки України;
- координує і здійснює контроль над іншими державними органами сектору національної безпеки і оборони в сфері забезпечення інформаційної безпеки України;
- здійснює постійний моніторинг впливу на національну безпеку процесів, що відбуваються в інформаційній сфері;
- визначає стан інформаційної агресії та звертається до Верховної Ради України з пропозицією про введення спеціального правового режиму захисту інформаційного простору держави.

Основними суб'єктами реалізації державної політики в сфері інформаційної безпеки, в межах їх повноважень та завдань, є: Служба безпеки України; Міністерство внутрішніх справ України; Міністерство оборони України; Служба зовнішньої розвідки України, Міністерство

інформаційної політики України, Міністерство цифрової трансформації України, Державне агентство з питань електронного урядування України.

Основними напрямками державної політики у сфері забезпечення інформаційної безпеки [є 9,ст.8]:

- забезпечення балансу між неухильним дотриманням конституційних прав і свобод людини в інформаційній сфері, зокрема свободи слова, та реалізацією державних функцій щодо своєчасного виявлення, запобігання, припинення та нейтралізації загроз інформаційній безпеці людини і громадянина, суспільства і держави;

- розвиток нормативно-правової бази для регулювання процесів розвитку інформаційного простору і його захисту від зовнішніх загроз та її гармонізація з нормами міжнародного права, вимогами міжнародного співробітництва, нормами і стандартами Європейського Союзу;

- розробка та реалізація ефективної державної інформаційної політики з метою розвитку національного інформаційного простору та гармонізації системи управління і координації між суб'єктами, які реалізують державну інформаційну політику та державну політику в сфері інформаційної безпеки;

- налагодження співпраці держави з громадським та приватним секторами, а також сприяння міжнародному співробітництву з метою реалізації державної інформаційної політики та забезпечення інформаційної безпеки, а також створення якісного національного інформаційного продукту;

- всебічне сприяння, державна підтримка та пріоритетність створення і розповсюдження національного інформаційного продукту, в тому числі за межі України;

- використання українського національного інформаційного продукту для поширення в міжнародному інформаційному середовищі загальнолюдських цінностей та інформаційного розвитку людства, зокрема обміні з закордонними партнерами України баченням, підходами та механізмами протистояння новітнім викликам, спрямованим на демократичні цінності та свободу слова в інформаційному просторі, що були інспіровані деструктивною політикою інших держав.

Для розвитку інформаційного суспільства необхідно застосовувати принципи [9]: рівноправного партнерства державних органів, громадян і бізнесу; прозорості та відкритості діяльності державних

органів; гарантованості права на інформацію, вільного отримання та поширення інформації, крім обмежень, установлених законом; свободи вираження поглядів і переконань; правомірності одержання, використання, поширення, зберігання та захисту інформації; інформаційної безпеки; постійного навчання; підконтрольності та підзвітності державних органів громадськості; сприяння пріоритетному розвитку інформаційно-комунікаційних технологій; чіткого розмежування повноважень і скоординованої взаємодії державних органів; гарантованості повного ресурсного забезпечення національних програм та проектів розвитку інформаційного суспільства.

Висновки. Розвиток сучасного суспільства, в якому постійно підвищується рівень інформатизації, зростає частка зайнятих в інформаційній сфері, практично кожна людина отримує, передає та використовує інформацію, користуючись інформаційно-комунікаційними технологіями вимагає державного регулювання. Державна політика у сфері розвитку інформаційного суспільства має зосереджуватися на задоволенні та захисті інтересів та потреб громадянина, бізнесу і держави в інформаційній сфері. Процеси вироблення, споживання, розповсюдження та розвитку публічного стратегічного контенту та інформації повинні реалізуватися в інтересах суспільства і держави. Кібернетичні, телекомунікаційні та інші автоматизовані комп'ютерні системи, що формують основу внутрішньодержавного інформаційного простору потребують досконалої системи захисту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ліпкан В.А. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції. / В.А. Ліпкан, Ю.Є. Максименко, В.М. Желіховський. – К., 2006. –280 с.
2. Про основи національної безпеки України: закон України від 19.06.2003 № 964-IV/ Голос України від 22.07.2003. - №134, ст. 3.
3. Концепція інформаційної безпеки України: проект – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mir.gov.ua/ru/documents/30.html>, ст.8
4. Про національну безпеку України: закон України від 19 червня 2003 р. // ВВР України. –2003. –№ 39., стаття7.
5. Скулиш Є.Д. Інформаційна безпека: нові виклики українському суспільству. / Є.Д. Скулиш // Інформація і право. – 2012. – №2. –с.170-175.

6. Гіда О. Ф. Міжнародні ініціативи у сфері посилення інформаційної безпеки та протидії організованій злочинності. / О. Ф. Гіда // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією . - 2012. - Вип. 1. - С. 258-266.
7. Грохольський В.Л. Адміністративно-правові заходи боротьби з кіберзлочинністю в Україні. / В.Л. Грохольський // Кібербезпека в Україні: правові та організаційні питання : матеріали всеукр. наук.-практ.конф., м.Одеса, 21 жовтня 2016 р. – Одеса :ОДУВС, 2016. –233с.- С.9.
8. Про інформацію: закон України Відомості Верховної Ради України від 01.12.1992. – № 48, стаття 650.
9. Концепція інформаційної безпеки України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.osce.org/uk/fom/175056?>

REFERENCES:

1. Lipkan V. A., Maksymenko Ju. Je., Zhelihovs'kyj V. M. (2006). *Informacijna bezpeka Ukrai'ny v umovah jevrointegracii' [Information security of Ukraine in the context of European integration]*. Kyiv [in Ukrainian].
2. Pro osnovy nacional'noi' bezpeky Ukrai'ny: zakon Ukrai'ny vid 19.06.2003 № 964-IV [On the basics of national security of Ukraine: Law of Ukraine of 19.06.2003 № 964-IV]. (2003, July 22). *Holos Ukrai'ny – Voice of Ukraine*, 134, p. 3 [in Ukrainian].
3. Konceptcija informacijnoi' bezpeky Ukrai'ny: proekt [The concept of information security of Ukraine: project]. *www.mip.gov.ua*. Retrieved from: <http://mip.gov.ua/ru/documents/30.html,st.8> [in Ukrainian].
4. Pro nacional'nu bezpeku Ukrai'ny: zakon Ukrai'ny vid 19 chervnja 2003 [On the national security of Ukraine: the law of Ukraine of 19 June 2003]. (2003, June 19). *VVR Ukrai'ny – Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 39 [in Ukrainian].
5. Skulysh Je. D. (2012). Informacijna bezpeka: novi vyklyky ukrai'ns'komu suspil'stvu [Information security: new challenges for Ukrainian society]. *Informacija i pravo – Information and Law*, 2, 170-175 [in Ukrainian].
6. Gida O. F. (2012). Mizhnarodni iniciatyvy u sferi posylennja informacijnoi' bezpeky ta protydii' organizovanih zlochynnosti [International initiatives in strengthening information security and combating organized crime]. *Borot'ba z organizovanoju zlochynnistju i korupcijeju – Fighting organized crime and corruption*, 1, 258-266 [in Ukrainian].
7. Grohol's'kyj V. L. (2016). Administratyvno-pravovi zahody borot'by z kiberzlochynnistju v Ukrai'ni [Administrative and legal measures to combat cybercrime in Ukraine]. Proceedings from: *Kiberbezpeka v Ukrai'ni: pravovi ta organizacijni pytannja : materialy*

vseukr. nauk.-prakt.konf. – Cybersecurity in ukraine: legal and organizational issues: Ukrainian scientific and practical conf. (p.9). Odesa: ODUVS [in Ukrainian].

8. Pro informaciju: zakon Ukrai'ny Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny vid 01.12.1992. [About information: the law of Ukraine of the Verkhovna Rada of Ukraine of 01.12.1992]. (1992, December 01), *VVR Ukrai'ny – Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 48 [in Ukrainian].
9. Konceptija informacijnoi' bezpeky Ukrai'ny [Information Security Concept of Ukraine]. *www.osce.org*. Retrieved from: <https://www.osce.org/uk/fom/175056?> [in Ukrainian].

УДК : 331.5:332 (477)

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.115.552

JEL: J40, O52, R11

Павлова Л. О.*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ*

У статті систематизовано регіональні особливості ринку праці України протягом 1992-2018 років. Визначено, що у 1992-2011 роках спостерігалася структурна та організаційна розбалансованість, різний рівень навантажень на робочі місця. В Україні ринок праці формується та набуває власної структури, спостерігаються чіткі тенденції до поглиблення поділу ринку праці на первинний і вторинний ринки. Відповідно до специфіки регіонів, зберігаються і високі міжрегіональні відмінності у рівнях заробітної плати. Низька продуктивність праці призводить до невідповідності рівня оплати праці. Регіональні ринки праці України відрізняються за рівнем соціально-економічного розвитку регіонів, макроекономічними показниками впливу, що визначає диспропорції та проблеми в певному регіоні. Виявлено, що в процесі свого розвитку сільські ринки праці демонструють різні реакції через вплив макроекономічних та політичних факторів. Результатом є збільшення асиметрії та диференціації соціального розвитку регіонів та розподіл за рівнем конкурентоспроможності. Для різних трансформацій показників зареєстрованого рівня безробіття, продуктивності праці та процента економічної активності рівень безробіття статистично значуще не відрізняється в різних регіонах, симетрично реагуючи на інновації. Встановлено, що розвиток ринку праці в Україні в різні періоди відрізняється залежно від регіону, разом з тим реакція та негативні та позитивні шоки макроекономічних показників є симетричною, що зумовлює схожість регіональних ринків праці. Завдання дослідження полягає у визначенні особливостей регіональних ринків праці в Україні. У статті використано метод порівняльного аналізу, синтезу для систематизації та узагальнення розвитку ринку праці в різні часові періоди. Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження рівня впливу макроекономічних, політичних, соціально-демографічних чинників впливу на регіональні ринки праці в Україні з використанням економіко-математичних методів моделювання. Практичне значення полягає у систематизації проблематики розвитку регіональних ринків праці в Україні, визначенні ступеня впливу макроекономічних чинників на диференціацію, дисбаланс регіональних ринків праці.

Ключові слова: ринок праці; регіональний ринок праці; зайнятість; безробіття; оплата праці

UDC: 331.5:332 (477)

REGIONAL FEATURES OF ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.115.552

JEL: J40, O52, R11

Pavlova L.*Vadim Hetman National Economic University of Kiev*

The regional peculiarities of the Ukrainian labor market during 1992-2018 have been described in the article. It was determined that in 1992-2011 structural and organizational imbalances, different levels of workloads were observed. In Ukraine, the labor market is forming and acquiring its own structure, and there is a clear tendency to deepen the division of the labor market into primary and secondary markets. According to the specifics of the regions, high inter-regional differences in wage levels persist. Poor productivity leads to a mismatch in pay levels. The regional labor markets of Ukraine differ in the level of socio-economic development of the regions, macroeconomic indicators of influence, which determines the imbalances and problems in a certain region. It is revealed that in the course of their development, rural labor markets exhibit different reactions due to the influence of macroeconomic and political factors. The result is an increase in the asymmetry and differentiation of the social development of the regions and a distribution by the level of competitiveness. For the various transformations of registered unemployment, productivity and economic activity rates, the unemployment rate is not significantly different across regions, responding symmetrically to innovation. It has been established that the development of the labor market in Ukraine at different periods differs depending on the region, however, the reaction and negative and positive shocks of macroeconomic indicators are symmetrical, which determines the similarity of regional labor markets. The purpose of the study is to identify the features of regional labor markets in Ukraine. A method of comparative analysis, synthesis to systematize and summarize the development of the labor market in different time periods have been used in the paper. Further research will focus on investigating the impact of macroeconomic, political, socio-demographic factors on the regional labor markets in Ukraine using economic and mathematical modeling methods. Practical importance is to systematize the problems of development of regional labor markets in Ukraine, determine the degree of influence of macroeconomic factors on differentiation, imbalance of regional labor markets.

Keywords: labor market; regional labor market; employment; unemployment; remuneration

Актуальність. Для регіональних ринків праці Україні характерні певні особливості, які визначаються макроекономічними, політичними, соціальними та демографічними передумовами. Починаючи з 1992 року

ринок праці України характеризувався переважанням пропозиції над попитом робочої сили. Неформальна зайнятість, організаційна розбалансованість, різний рівень навантаження на робочі місця характеризують відмінності ринку праці в регіонах. Починаючи з 2014 року у зв'язку з запровадженням ряду реформ, макроекономічною стабільністю спостерігаються зміни на ринку праці. Це зумовлює актуальність дослідження регіональних особливостей ринку праці в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості регіонального ринку праці досліджено у працях Вдовічен А. А. [1], Ворвинець Б. М. [2], Губарь О. В. [3], Котикова О. І., Дерезюк І. А., Семененко А. О. [4], Лук'яненко І. Г., Донкоглова, Т. О. [5], Оліскевич М. О. [6], Поліщук Н. О., Лизунова О. М. [8], Стефанишин О. Б. [10], Шинкарук Л. В. [11], Терон І. В. [12], Фінагіна О. В., Захарова О. В., Скібська К. О. [13], Черба В. М., Сіліна І. С., Лінник А. О. [14] та інші науковці. Проте, у згаданих наукових працях недостатньо дослідженими залишаються питання подолання регіональних проблем на ринку праці окремих територій.

Мета роботи полягає у визначенні особливостей регіональних ринків праці в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Ринок праці – це система відносин, де на основі поєднання ринкового та державного механізмів регулювання відбуваються трансформаційні зміни у використанні трудового потенціалу. Регіональний ринок праці – це сукупність відносин з приводу формування, розподілу, використання і відтворення робочої сили, що характерні для певної регіональної господарської системи та відображають особливості її виробничого, соціально-демографічного та інших аспектів [2, с. 18].

Науковцями виділено ряд особливостей розвитку регіонального ринку праці у 1992-2011 роках [10-13]:

- на розвиток регіональних ринків праці переважно впливають демографічні та економічні чинники [10, с. 221];
- становлення регіонального ринку праці України розпочалось в 1992 р. та проходило в умовах різкого зростання пропозиції людських ресурсів і не менш різкого скорочення попиту на них;

- у 1996-2011 роках спостерігалася структурна та організаційна розбалансованість, різний рівень навантажень на робочі місця;
- групи з вкрай несприятливими умовами утворюють регіони, де їхня частка в регіональній структурі сукупної пропозиції людських ресурсів перевищує відповідні структурні показники потреби в них;
- реструктуризація форм зайнятості гальмується наявністю значної неформальної зайнятості;
- зайняті економічною діяльністю в Україні у 2000–2011 рр. відзначались зростанням рівня освіти;
- внесок МСП у місцеву економіку та у створення робочих місць не відіграє вирішальної ролі;
- ринок праці активізує територіальний рух працівників, стимулює зміну професій і кваліфікаційно-професійне вдосконалення.

В Україні ринок праці формується та набуває власної структури, однак зараз можна визначити чіткі тенденції до поглиблення поділу ринку праці на первинний і вторинний ринки. Основними критеріями для поділу виступають: рівень кваліфікації, статус і стабільність зайнятості, рівень заробітної плати, конкурентоспроможність на ринку праці.

У розвитку первинного і вторинного ринків праці можна виокремити три етапи:

- I (1992–1997 рр.) – рівень безробіття, труднощі з працевлаштуванням були виразнішими для первинного ринку.
- II (1998–2004 рр.) – найбільш вразливими стають працівники з низьким рівнем кваліфікації, без спеціальної підготовки.
- III (2005–2011рр.) – рівень безробіття був значним для первинного і вторинного ринків праці, за винятком окремих професійних груп [10, с. 221].

У період 2012-2014 років вчені виділяють наступні особливості регіональних ринків праці:

- структурне безробіття посилювалося у період фінансово-економічної кризи, стабілізація економічного стану супроводжувалася стабілізаційними процесами у сфері зайнятості [11, с. 69];
- посилення кризових явищ загострило проблему кваліфікаційної невідповідності попиту та пропозиції робочої сили;

– у професійно-кваліфікаційній структурі кадрів спостерігався великий обсяг низько ефективної, мало кваліфікованої праці, яка не потребувала високого освітнього рівня;

– частка працівників низької кваліфікації була домінуючою, водночас знизилася кількість висококваліфікованих фахівців [4, с. 38];

– спостерігалася тенденція до зниження кількості зайнятих у категорії «фахівці», до яких відносять інженерно-технічних працівників, які виконують рядові функції управління, здійснюють технічне, організаційне, економічне керівництво виробничими процесами [1, с. 56].

Досить гострими продовжують залишатися міжгалузеві співвідношення у рівнях оплати праці. Належність до певної сфери діяльності створює співвідношення в оплаті праці, тоді як оплата має залежати від якості та результатів праці. Відповідно до специфіки регіонів, зберігаються і високі міжрегіональні відмінності у рівнях заробітної плати. Низька продуктивність праці призводить до невідповідності рівня оплати праці [13].

Проведене дослідження з метою виявлення особливостей регіональних ринків праці за даними 2010-2014 років виявили такі основні групи ринків праці та їх особливості:

– Дніпропетровська, Харківська, Київська, Одеська, Запорізька, Львівська і Полтавська області з найвищим рівнем зайнятості та макроекономічними чинниками впливу на зайнятість;

– Миколаївська, Вінницька та Черкаська, Сумська, Хмельницька, Рівненська, Житомирська, Чернігівська, Кіровоградська області з середнім рівнем зайнятості та макроекономічними чинниками впливу на зайнятість;

– Волинська, Закарпатська, Херсонська, Івано-Франківська, Чернівецька, Тернопільська з низьким рівнем зайнятості та макроекономічними чинниками впливу на зайнятість [2, с. 11].

Таким чином, регіональні ринки праці України відрізняються за рівнем соціально-економічного розвитку регіонів, макроекономічними показниками впливу, що визначає диспропорції та проблеми в певному регіоні. Подібні висновки підтверджено у роботі І. В. Терон [12], де на основі кластерного аналізу регіональних ринків праці за даними 2010-2017 років виявлено особливості кожної групи в таких напрямках: реалізація трудових ресурсів на ринку праці сільських поселень; демоекономічний

розвиток мережі сільських поселень; соціально-економічні результати функціонування ринку праці та ефективності сільського господарства. Аналіз показав, що в процесі свого розвитку сільські ринки праці демонструють різні реакції через вплив макроекономічних та політичних факторів. Результатом є збільшення асиметрії та диференціації соціального розвитку регіонів та розподіл за рівнем конкурентоспроможності.

Аналіз 2010-2017 рр. показав стабільність та інерційність структури зайнятості сільської економіки та інерційність тенденцій економічної діяльності; деякі регіони здатні мобілізувати власні ресурси для економічного зростання і тому найбільш динамічно розвиваються; на деяких ринках праці збільшуються периферійні особливості та депресія; в деяких регіонах спостерігається певна позитивна динаміка розвитку ринку сільського господарства лише в декількох аспектах; у багатьох регіонах посилюються тенденції трансформації селищної мережі та зменшення соціального простору сільських територій.

Разом з існуючими відмінностями у регіональних ринках праці, існують подібні особливості, які доведені у праці [6]. Такі особливості полягають у подільній реакції ринків праці на позитивні та негативні шоки попереднього періоду. Аналізуючи результати моделювання, доведено, що для різних трансформацій скоригованих на тренд і сезонність показників зареєстрованого рівня безробіття, продуктивності праці та процента економічної активності рівень безробіття статистично значуще не відрізняється в різних регіонах, симетрично реагуючи на інновації. Разом з цим, позитивні шоки статистично значуще не змінюють темпів росту номінальної зайнятості, тоді як негативні їх значно скорочують.

У роботі Лук'яненко І. Г., Донкоглової Т. О. доведено, що вплив макроекономічних шоків на рівень зайнятості населення є короткостроковим. Крім того було виявлено, що рівень зайнятості є проциклічним у відповідь на шоки пропозиції робочої сили і контрциклічним у відповідь на флуктуації у встановленні рівня заробітної плати. Також було виявлено тісний зв'язок між продуктивністю праці та рівнем зайнятості населення [5].

При цьому, темпи росту проценту економічно активного населення по різному реагують на позитивні та негативні шоки. Зокрема, позитивні збурення спричиняють їх незначне зменшення, тоді як негативні збурення

їх збільшують. При цьому, згідно з результатами моделювання, негативні збурення мають втричі більший і триваліший вплив на зміну процента економічної активності, ніж позитивні. У кризові періоди домогосподарства з метою запобігання зниженню доходів збільшують свою пропозицію праці, зокрема, молодь і старші особи виявляють підвищену активність у пошуку роботи, що спричиняє зростання коефіцієнта участі в робочій силі [6, с. 434].

Тому можна стверджувати, що тривалі періоди економічної нестабільності і спадів впродовж 2002–2013 р.р. і виявлена значна асиметрична реакція підвищення проценту економічної активності у відповідь на негативні шоки є причинами зростання коефіцієнта участі в робочій силі, що спостерігається впродовж цього періоду і частково компенсує негативний вплив падіння загальної кількості населення працездатного віку на розвиток процесів на ринку праці [6, с. 434]. У табл. 1 відображено основні показники ринку праці України у 2010–2018 роках.

Таблиця 1 – Динаміка основних показників ринку праці України у 2010-2018 роках

Роки	Економічно активне населення		у тому числі			
	у віці 15-70 років	працездатного віку	зайняте населення		безробітне населення (за методологією МОП)	
	у середньому, тис. осіб	у середньому, тис. осіб	у віці 15-70 років	працездатного віку	у віці 15-70 років	працездатного віку
			у середньому, тис. осіб	у середньому, тис. осіб	у середньому, тис. осіб	у середньому, тис. осіб
2010	20 894,1	19 164,0	19 180,2	17 451,5	1 713,9	1 712,5
2011	20 893,0	19 181,7	19 231,1	17 520,8	1 661,9	1 660,9
2012	20 851,2	19 317,8	19 261,4	17 728,6	1 589,8	1 589,2
2013	20 824,6	19 399,7	19 314,2	17 889,4	1 510,4	1 510,3
2014	19 920,9	19 035,2	18 073,3	17 188,1	1 847,6	1 847,1
2015	18 097,9	17 396,0	16 443,2	15 742,0	1 654,7	1 654,0
2016	17 955,1	17 303,6	16 276,9	15 626,1	1 678,2	1 677,5
2017	17 854,4	17 193,2	16 156,4	15 495,9	1 698,0	1 697,3
2018	17 939,5	17 296,2	16 360,9	15 718,6	1 578,6	1 577,6

Джерело: [9]

Таким чином, спостерігається скорочення економічно активного населення, відповідно зменшується кількість осіб працездатного віку, зайнятих у віці 15-70 років. При цьому також скорочується кількість безробітних. На рис. 1 відображено динаміку кількості штатних працівників, заробітної плати у 2010-2018 роках.

Спостерігаємо одночасне скорочення кількості штатних працівників та зростання номінальної заробітної плати. При цьому темп росту

реальної заробітної плати збільшувався у 2016-2017 роках та сповільнився у 2018 році. Загалом, номінальна заробітна плата за 2010-2018 роки зросла на 294 %, а реальна – на 55,4 %, що пояснює основну проблему на ринку праці – низький рівень оплати праці.



Рис. 1 Динаміка кількості штатних працівників, заробітної плати у 2010-2018 роках
Джерело: [9]

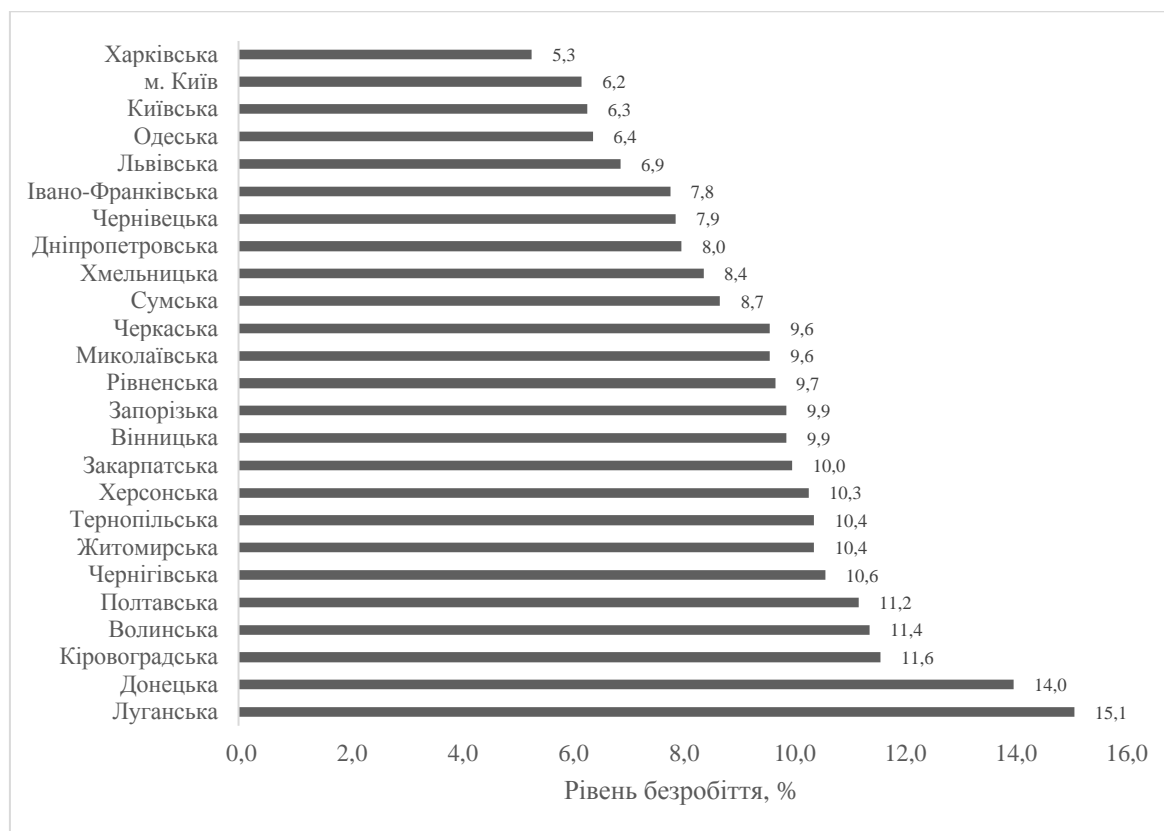


Рис. 2 Рівень безробіття в Україні за регіонами у 2018 році, %
Джерело: [9]

В середньому в Україні у 2018 році рівень безробіття склав 8,8 %, рівень зайнятості – 57,1 %. Рівень безробіття в Україні має регіональні відмінності та коливається від 5,3 % до 15,1 % (рис. 2), при цьому більшість областей характеризуються високими показниками безробіття – вище 8,0 %.

Варто відзначити, що існує невідповідність у рівні безробіття та зайнятості (рис. 3). Це виражається у низькому рівні безробіття у певних областях з водночас середнім рівнем зайнятості.

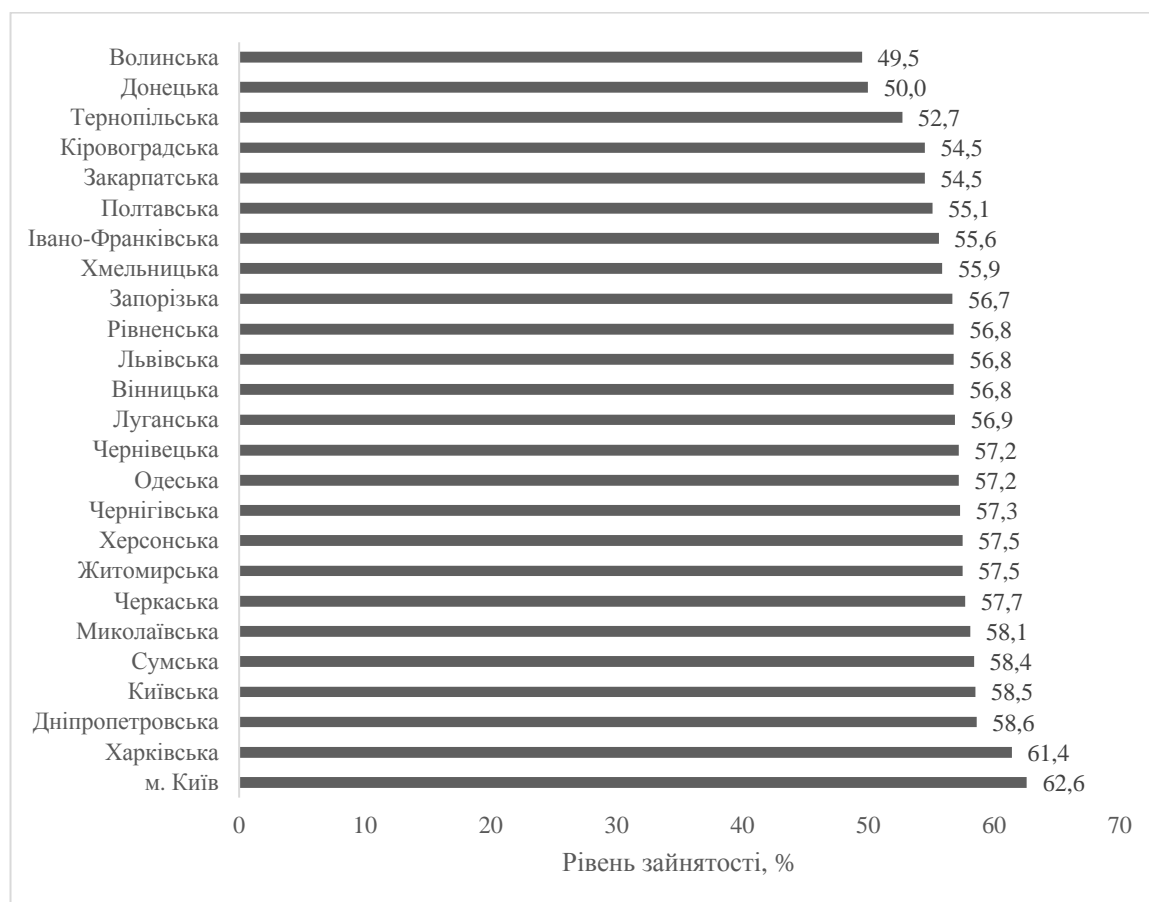


Рис. 3 Рівень зайнятості в Україні за регіонами у 2018 році, %

Джерело: [9]

Отже, розвиток ринку праці в Україні в різні періоди відрізняється залежно від регіону, разом з тим реакція та негативні та позитивні шоки макроекономічних показників є симетричною, що зумовлює схожість регіональних ринків праці.

Висновки. За результатами досліджень можна зробити висновки, що у 1992-2011 роках спостерігалася структурна та організаційна розбалансованість регіональних ринків праці та ринку праці загалом, різний рівень навантажень на робочі місця. В Україні ринок праці за роки

незалежності сформувався та набув власної структури, спостерігаються чіткі тенденції до поглиблення поділу ринку праці на первинний і вторинний ринки. Відповідно до специфіки регіонів, зберігаються і високі міжрегіональні та деякі територіальні відмінності у рівнях заробітної плати, міграції робочої сили та забезпеченістю вільних робочих місць працівниками. Як правило, низька продуктивність праці призводить до невідповідності рівня оплати праці. Регіональні ринки праці України відрізняються за рівнем соціально-економічного розвитку регіонів, макроекономічними показниками впливу, що визначає диспропорції та проблеми на окремих територіях. В процесі свого розвитку сільські ринки праці демонструють різні реакції через вплив макроекономічних та політичних факторів. Результатом є збільшення асиметрії та диференціації соціального розвитку територій та розподіл за рівнем конкурентоспроможності. Для різних трансформацій показників зареєстрованого рівня безробіття, продуктивності праці та частки економічної активності, рівень безробіття статистично значуще не відрізняється в різних регіонах, симетрично реагуючи на інновації. Перспективними з точки зору подальших досліджень може бути аналіз територіальної забезпеченості робочою силою вакантних робочих місць.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вдовічен А. А. Особливості управління структурними дисбалансами регіональних ринків праці в умовах цивілізаційних змін. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*, 2016. Вип. I (61). С. 55-63.
2. Ворвинець Б. М. Особливості формування і функціонування регіонального ринку праці в умовах посилення інтеграції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук. Чернівці, 2015. 22 с.
3. Губарь О. В. Ринок праці України: реалії, проблеми і перспективи розвитку. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*, 2018. № 5 (17). С. 36-43.
4. Котикова О. І., Дерезюк І. А., Семененко А. О. Аналіз особливостей функціонування регіонального ринку праці в умовах Євроінтеграції. *Науково-практичний журнал «Економіка і держава»*, 2018. № 2. С. 36 – 41.
5. Лук'яненко І. Г., Донкоглова, Т. О. Емпірична оцінка процесів дестабілізації на ринку праці України. *Ефективна економіка*, 2018. №9. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/4.pdf
6. Оліскевич М. О. Асиметричність динаміки процесів на ринку праці: нелінійний економетричний аналіз. *Актуальні проблеми економіки*, 2015. № 2 (164), С. 427-436.

7. Основні показники ринку праці у 2010-2018 роках. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm (дата звернення 10.10.2019).
8. Поліщук Н. О., Лизунова О. М. Вплив соціальних складників регіональних ринків праці на ефективність діяльності сучасних підприємств. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2017. № 2-2 (08). С. 74-80.
9. Статистичний збірник «Економічна активність населення України». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/pub111_u.htm
10. Стефанишин О. Б. Особливості розвитку регіональних ринків праці України та професійно-кваліфікаційної структури людських ресурсів в умовах відкритої економіки. *Журнал Європейської економіки*. 2013. Том 12(3). С. 219-232.
11. Шинкарук, Л. В. Структурні трансформації підходи та методи їх дослідження. *Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Л. В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України»*. Київ, 2015. 304 с.
12. Терон І. В. Особливості й типодинаміка ринків праці сільських територій. *Центрально-український національний технічний університет*, 2018. № 1(34), С. 141-149.
13. Фінагіна О. В., Захарова О. В., Скібська К. О. Теоретичні особливості та складники розвитку регіонального ринку праці. *European Journal of Management*, 2018. № 26 (1-2). pp. 14-21.
14. Черба В. М., Сіліна І. С., Лінник А. О. Аналіз регіональних особливостей та диспропорцій ринку праці в Україні. *Науково-практичний журнал «Економіка і держава»*, 2016. № 11. С. 62-66.

REFERENCES:

1. Vdovichen, A. A. (2016). Osoblyvosti upravlinnia strukturnymy dysbalansamy rehionalnykh rynkiv pratsi v umovakh tsyvilizatsiinykh zmin [Features of managing structural imbalances of regional labor markets in the conditions of civilizational changes] *Ekonomichni nauky – Economic sciences. Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute*. (I (61) issue), 55-63 [in Ukrainian].
2. Vorvynets, B. M. (2015). Osoblyvosti formuvannia i funktsionuvannia rehionalnoho rynku pratsi v umovakh posylennia intehratsii [Features of formation and functioning of the regional labor market in conditions of increased integration]. Extended abstract of candidate's thesis. Chernihiv [in Ukrainian].

3. Hubar, O. V. (2018). Rynok pratsi Ukrainy: realii, problemy i perspektyvy rozvytku [Ukraine's labor market: realities, problems and prospects] *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 5 (17), 36-43 [in Ukrainian].
4. Kotykova, O. I., Dereziuk, I. A., Semenenko, A. O. (2018). Analiz osoblyvosti funktsionuvannia rehionalnoho rynku pratsi v umovakh Yevrointehratsii [Analysis of the features of functioning of the regional labor market in the context of European integration]. *Naukovo-praktychnyi zhurnal «Ekonomika i derzhava» – Scientific and practical journal "Economy and State"*, 2, 36 – 41 [in Ukrainian].
5. Lukianenko, I. H., Donkohlova, T. O. (2018). Empirychna otsinka protsesiv destabilizatsii na rynku pratsi Ukrainy [Empirical evaluation of destabilization processes in the Ukrainian labor market]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 9. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/4.pdf [in Ukrainian].
6. Oliskevych M. O. (2015). Asymetrychnist dynamiky protsesiv na rynku pratsi: neliniinyi ekonometrychnyi analiz [Asymmetric dynamics of labor market processes: nonlinear econometric analysis]. *Aktualni problemy ekonomiky – Current problems of the economy*, 2 (164), 427-436 [in Ukrainian].
7. Osnovni pokaznyky rynku pratsi u 2010-2018 rokakh [The main indicators of the labor market in 2010-2018] (n. d.). www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm [in Ukrainian].
8. Polishchuk, N. O., Lyzunova, O. M. (2017). Vplyv sotsialnykh skladnykh rehionalnykh rynkiv pratsi na efektyvnist diialnosti suchasnykh pidpriemstv [Influence of social components of regional labor markets on the efficiency of modern enterprises.] *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii - Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy*, 2-2 (08), 74-80 [in Ukrainian].
9. Statystychnyi zbirnyk «Ekonomichna aktyvnist naselennia Ukrainy». [Statistical collection «Economic activity of the population of Ukraine»]. (n. d.). www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm [in Ukrainian].
10. Stefanyshyn, O. B. (2013). Osoblyvosti rozvytku rehionalnykh rynkiv pratsi Ukrainy ta profesiino-kvalifikatsiinoi struktury liudskykh resursiv v umovakh vidkrytoi ekonomiky [Features of development of regional labor markets of Ukraine and professional-qualification structure of human resources in the conditions of open economy]. *Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky – Journal of the European Economy*. (Vols. 12(3)), 219-232 [in Ukrainian].

11. Shynkaruk, L. V. (2015). Strukturni transformatsii pidkhody ta metody yikh doslidzhennia [Structural transformations approaches and methods of their research]. L.V. Shynkaruk (Eds.), *Strukturni transformatsii v ekonomitsi Ukrainy: dynamika, superechnosti ta vplyv na ekonomichnyi rozvytok: naukova dopovid – Structural Transformations in the Ukrainian Economy: Dynamics, Controversies and Impact on Economic Development: Scientific Report*; Kyiv: SI "IEFNAS of Ukraine" [in Ukrainian].
12. Teron, I. V. (2018). Osoblyvosti y typodynamika rynkiv pratsi silskykh terytorii [Features and typodynamics of rural labor markets]. *Tsentralno-ukrainskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet – Central Ukrainian National Technical University*, 1(34), 141-149 [in Ukrainian].
13. Finahina, O. V., Zakharova, O. V., Skibska, K. O. (2018). Teoretychni osoblyvosti ta skladnyky rozvytku rehionalnoho rynku pratsi [Theoretical features and components of regional labor market development]. *European Journal of Management*, 26 (1-2), 14-21 [in Ukrainian].
14. Cherba, V. M., Silina, I. S., Linnyk, A. O. (2016). Analiz rehionalnykh osoblyvostei ta dysproportsii rynku pratsi v Ukraini [Analysis of regional peculiarities and imbalances of the labor market in Ukraine]. *Naukovo-praktychnyi zhurnal «Ekonomika i derzhava» – Scientific and practical journal "Economy and State"*, 11, 62-66 [in Ukrainian].

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 657.478.2:005.001.85.004.14

ОБЛІК ДОХОДІВ І ВИТРАТ: НАПРЯМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.128.553

JEL: G18, M41

Васильєва В. Г., к.е.н.,
Семенюк Д. Ю.

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Виконано порівняльний аналіз практики обліку, оцінки, визначення та класифікації доходів та витрат за міжнародними стандартами та національними стандартами бухгалтерського обліку та окреслено проблемні питання щодо удосконалення обліку доходів та витрат за національними стандартами та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. На основі порівняння національних стандартів та міжнародних стандартів, розглянуто основні характеристики та особливості класифікації доходів та витрат. Обґрунтовано доцільність користування Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку в Україні. Викладено об'єктивну необхідність застосування практики ведення бухгалтерського обліку за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та окреслення переваг використання такої практики, встановлено відповідності Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку, щодо обліку доходів та витрат з урахуваннями вітчизняної та міжнародної практик, досліджені показники групування доходів за видами діяльності з досвіду Положення (Стандарту) бухгалтерському обліку та Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку. Проведено порівняльний аналіз розкриття інформації про фінансові результати за міжнародними стандартами та національними стандартами. Розглянуто сучасну практику складання та подання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) відповідно до міжнародних стандартів та національних стандартів. Обґрунтовано необхідність для підприємств України застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Проведено порівняльний аналіз розкриття інформації про фінансові результати за міжнародними стандартами та національними стандартами. Розглянуто економічну сутність та особливості звіту про фінансові результати в процесі адаптації фінансової звітності до міжнародних стандартів. Досліджено регулятивні аспекти звіту про фінансові результати, що є актуальним питанням,

внаслідок приведення національної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Ключові слова: дохід; витрати; фінансові результати; фінансова звітність; звіт про фінансові результати; міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО); національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО)

UDC 657.478.2:005.001.85.004.14

INCOME AND EXPENDITURE ACCOUNTING: AREAS OF HARMONIZATION OF INTERNATIONAL AND NATIONAL FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.128.553

JEL: G18, M41

**Vasilyeva V., PhD in Economics
Semenyuk D.**

University of Customs and Finance, Dnipro

Comparative analysis of accounting, valuation, determination and classification of income and expenses by international and national accounting standards has been performed, and problems of improvement of accounting of income and expenses by national and international accounting standards are outlined. Based on the comparison of national standards and international standards, the main characteristics and features of the classification of income and expenditure are considered. The expediency of using International Accounting Standards in Ukraine is substantiated. The objective necessity of applying the practice of accounting according to International Accounting Standards and outlining the benefits of using such practice is stated, the correspondence of the International Accounting Standards and Accounting Regulations (Standards), regarding accounting of income and expenses taking into account national and international practices, international and national accounting standards is investigated income grouping by type of experience in the Accounting Standards (Standard) and International Standard accounting. A comparative analysis of disclosure of financial results by international standards and national standards has been carried out. The current practice of compiling and presenting the Financial Statements (Income Statement) in accordance with international and national standards is reviewed. The necessity for application of the international financial reporting standards for Ukrainian enterprises is substantiated. A comparative analysis international and national accounting standards of disclosure of financial results by international standards and national standards has been carried out. The economic essence and features of the financial statement in the process of adapting the financial statements to international standards are considered. The regulatory aspects of the statement of financial performance have been

investigated, which is a pressing issue as a result of bringing the national accounting system into line with international accounting standards.

Keywords: income; costs; financial results; Financial Statements; statement of financial performance; International Accounting Standards (IAS); National Accounting Standard (NP(S)AS)

Актуальність. Вся підприємницька діяльність пов'язана з пошуками шляхів отримання великого обсягу доходу та раціонального використання прибутку. Одним із головних засобів отримання великого обсягу доходів є зменшення витрат. Облік доходів і витрат від реалізації товарів, робіт та послуг забезпечує формування фінансового результату діяльності і займає важливу роль у формуванні добробуту, тому великого значення та актуальності набуває необхідність розглянути, чим відрізняється практика формування доходів та витрат за міжнародними і національними стандартами. Важливим є і виділення відмінностей у фінансових звітах за національними і міжнародними стандартами, тому що в Україні мають застосування і перші, і другі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі МСБО та в умовах інтеграції досліджували такі науковці, як: Бутинець, С. Голов, О. Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко та інші. Однак ряд важливих питань методології й організації бухгалтерського обліку в сучасних умовах залишаються не вирішеними повною мірою. Це стосується насамперед гармонізації ведення бухгалтерського обліку й фінансової звітності за національними стандартами, а також визначення основних шляхів удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі міжнародного досвіду.

Метою статті є порівняння практики обліку, оцінки, визначення та класифікації доходів і витрат за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку та окреслення проблемних питань щодо удосконалення останніх, а також дослідження, принципи групування та відображення статей у фінансових звітах за міжнародними і національними стандартами.

Виклад основних результатів дослідження. У зв'язку з прагненням українського народу жити і працювати в європейському середовищі, з розвитком міжнародної співпраці, створенням в Україні нових підприємств із залученням іноземних інвестицій, а також виходом існуючих вітчизняних підприємств на міжнародні ринки виникає

необхідність подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку. Глобалізація економічних процесів зумовила потребу в зіставленні фінансової звітності та гармонізації публічної інформації на міжнародному рівні.

Одним із шляхів гармонізації є поступове запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) до облікової практики окремих категорій суб'єктів господарювання.

Методологічні основи обліку доходів і відображення їх у звітності визначаються МСФЗ 18 «Дохід» і П(С)БО 15 «Дохід».

Порівняння основних положень зазначених стандартів свідчить про наявність багатьох спільних моментів. Це, насамперед, стосується критеріїв визнання доходу, класифікації доходів за видами діяльності, оцінки доходів, порядку відображення у звітності тощо. Разом із тим, між цими стандартами існують відмінності, які відображені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Порівняння міжнародного та національного стандартів з обліку доходів

Ознаки	П(С)БО 15 «Дохід»	МСФЗ 18 «Дохід»
1	2	3
Поняття доходу	Не розглядається. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу.	Дохід - це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.
Не визнаються доходами	Доходами не визнаються: суми податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; суми надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо. Також, не визнаються доходами: суми попередньої оплати, авансів у рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів.	Не розглядається.
Оцінка доходу	Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, які отримані або підлягають отриманню	Сума доходу оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надається підприємством.
Класифікація доходів	Доходи класифікуються за такими групами: а) дохід (виручка) від реалізації продукції; б) чистий дохід від реалізації продукції; в) інші операційні доходи; г) фінансові доходи; д) інші доходи; Окрема увага приділяється визнанню доходів цільового фінансування	Передбачає наступні види доходів: а) дохід від реалізації товарів; б) дохід від надання послуг; в) відсотки, роялті, дивіденди. Якщо підприємство залишає тільки незначний ризик володіння, операція вважається реалізацією і дохід визнається

Джерело: розроблено авторами на основі [7] і [9]

Порівнюючи основні положення цих стандартів можна сказати, що структура МСБО 18 є значно ширшою, ніж П(С)БО 15 та існують також відмінності у змісті даних положень.

Згідно з МСБО 18, дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу[7].

Що стосується П(С)БО 15 «Дохід», то поняття доходу як такого в ньому не розглядається. Але згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу[12].

Отже, визначення поняття «дохід» за МСБО не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу, а це може впливати на методику облікового відображення господарських операцій.

Можна виділити ще деякі відмінності щодо обліку доходів за П(С)БО та МСБО:

- за МСБО при визнанні доходу враховується не тільки юридична сутність господарських операцій, але й економічний зміст (переваги та ризики володіння);

- невідповідність положень виникає, коли товари продані з гарантією. Визнання доходу відбувається в день продажу за П(С)БО, хоча існує ймовірність майбутніх витрат по гарантіям;

Спільною рисою є те, що дохід оцінюється за справедливою вартістю.

Отже, за національними стандартами доходами не визнаються: сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» розроблено відповідно до міжнародних стандартів. Хоча окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття у фінансовій звітності немає. Питання, що

стосуються поняття, оцінки, визнання та класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі фінансової звітності, МСФЗ 1.

Так, у Концептуальній основі фінансової звітності витрати розглядаються як зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [4].

Порівняємо умови визнання витрат, наведених у П(С)БО 16 «Витрати» та в Концептуальній основі фінансової звітності. (табл. 2).

Таблиця 2 – Порівняння умов визнання витрат згідно П(С)БО 16 «Витрати» та Концептуальної основи фінансової звітності

П(С)БО 16	Концептуальна основа фінансової звітності
Відбувається зменшення активів або збільшення зобов'язань (п.5)	Виникає зменшення економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань (п. 94)
Витрати можуть бути достовірно визначені (п.6)	Зменшення економічних вигід можна достовірно визначити (п.94)
Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені (п.7)	Витрати визнаються у звіті про прибутки та збитки на основі безпосереднього зв'язку між понесеними витратами та заробленим доходом від конкретних статей (п.95)
Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами (п.8)	Якщо очікується виникнення економічних вигід протягом кількох облікових періодів і їх зв'язок з доходом може бути визначений тільки в широких межах, витрати визнаються, на основі процедур систематичного та раціонального розподілу (КО п.96)
Не розглядається	Визнаються негайно, коли видатки не надають майбутніх економічних вигід або тоді та тією мірою, якою майбутні економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати визнанню як актив у балансі (п.97)
	Витрати визнаються також у Звіті про прибутки та збитки в тих випадках, коли виникають зобов'язання без визнання активу, як у випадку виникнення зобов'язань щодо гарантії продукції (п.98)

Джерело: розроблено авторами на основі [10] і [4]

Класифікація та групування витрат найбільш детально розглянуті в П(С)БО 16 «Витрати».

За МСФЗ витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками по конкретних статтях доходів, що припускає одночасне визнання прибутків і витрат що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших подій [8].

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», витрати визнають у звітності в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу, на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди [10].

На відміну від міжнародних стандартів в П(С)БО 16 «Витрати» не розглядається категорія «збитки».

При вивченні питання обліку доходів та витрат за П(С)БО та МСБО, важливою темою для вивчення є розкриття інформації про фінансові результати у форматі міжнародних та національних стандартів.

Перехід на ведення обліку за міжнародними стандартами в Україні призвів до розробки національних стандартів обліку, спрямованих на отримання взаємопогодженої, цілісної системи бухгалтерського обліку, яка є надійним джерелом достовірної інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства.

Для того, щоб фінансова звітність загального призначення задовольняла потреби максимальної кількості користувачів, необхідно визначити базові вимоги до форми і обсягу інформації, яка надається. Все це розкривається в МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» і у вітчизняному обліку в НП(С)БО 1.

Порівнюючи вимоги МСБО 1 та НП(С)БО 1 до формування Звіту про фінансові результати, можна сказати, що вимоги до складання Звіту про фінансові результати відповідно до НП(С)БО 1 забезпечили наближення цього звіту до складу Звіту про прибуток чи збиток та інший сукупний дохід. Зокрема, наведення інформації про інший сукупний дохід. Якщо МСБО 1 допускає альтернативи в поданні інформації про інший сукупний дохід, то у вітчизняній звітності запропоновано безальтернативний гібрид подання фінансових результатів – єдиний звіт із двох окремих розділів (один призначений для відображення фінансових результатів, інший – для формування іншого сукупного доходу) [13].

Таблиця 3 – Порівняння положень НП(С)БО та МСБО стосовно формування Звіту про фінансові результати

Положення	НП(С)БО	МСФЗ
1	2	3
Формат	Форма регламентована. Визначає єдину форму та порядок заповнення статей Звіту про фінансові результати. Операційні витрати подаються за функціями у розділі I та за елементами у розділі III	Форма не регламентована. Визначено, що Звіт про прибутки та збитки має містити певні рядки. Чіткі вказівки щодо заповнення Звіту відсутні. Можливий вибір класифікації операційних витрат: за функціями або за характером (елементами)
Деталізація інформації	Наведення додаткових рядків, заголовків або підсумків не передбачено (крім інших податків з обороту та частки меншості у консолідованому звіті)	Додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки слід подавати у звіті, якщо цього вимагають інші стандарти або якщо це необхідно для правдивого відображення фінансових результатів діяльності підприємства
Розкриття інформації про види діяльності	Операційна, фінансова, інвестиційна	Звичайна (основна, операційна, фінансова, інша)
Подання доходів та витрат	Доходи та витрати звичайної діяльності поділено на: операційні; фінансові; інші	У додатку до МСБО 1 наведено приклади звітів про фінансові результати, де доходи і витрати звичайної діяльності подано у такому розрізі: пов'язані з операціями; пов'язані з фінансовими інвестиціями та залученням фінансування

Джерело: розроблено на основі [1, с. 183]

Оскільки міжнародними стандартами не передбачено регламентованих вимог до форми звіту про фінансові результати, назв його статей та їх розташування, то жорстка регламентація звіту про фінансові результати за національними стандартами та великий ступінь деталізації його статей не суперечать міжнародним стандартам. Проте є і невідповідності, наприклад, підхід до подання іншого сукупного доходу відповідно до НП(С)БО 1 не дає змоги виконати вимогу МСБО 1 щодо окремого подання статей іншого сукупного доходу, які в подальшому будуть рекласифіковані в прибуток або збиток за умови виконання певних умов, та статей, які не підлягатимуть перекласифікації.

Також сьогодні на законодавчому рівні визначено перелік суб'єктів господарювання, які зобов'язані складати звітність за міжнародними стандартами. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову

звітність в Україні» зазначено, що підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, підприємства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [11].

Висновки. Міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку й звітності.

1. Аналіз змісту національних П(С)БО свідчить про необхідність їх постійного розвитку та удосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни. Умови часу висувають вимоги до розвитку П(С)БО у таких напрямках:

– конкретизації певних понять та термінів, що передбачені П(С)БО та обумовлені потребами змін, що відбуваються;

– постійні дослідження з метою оперативного усунення розбіжностей що існують між МСБО та П(С)БО, а саме доопрацювання існуючих П(С)БО та розробка нових, які б відповідали потребами економіки.

2. Дослідження щодо змісту П(С)БО ускладнюється цілим рядом проблем, які потребують вирішення на перспективу, а саме:

– недосконала нормативно-законодавча база щодо регулювання П(С)БО, відповідно до змін в економіці;

– відсутність єдиного підходу та різночитання методичних матеріалів, положень інструкцій з різних спеціалізованих друкованих видань;

– низький рівень кваліфікації бухгалтерів та їх невідповідність до змін у системі бухгалтерського обліку у зв'язку з її трансформацією та реформування.

3. Між системами звітності є багато спільного, це зумовлено тим, що в основі П(С)БО Україна використала міжнародні стандарти. В МСФЗ в останні періоди були внесені численні зміни, але зміни в П(С)БО вносяться повільно, тому з роками і віддаляють їх від МСФЗ.

4. Гармонізація фінансової звітності відповідно до вимог ЄС сьогодні є досить актуальною і набирає обертів. Звітність, яка відповідає

принципам МСФЗ, забезпечує повноту і достовірність інформації щодо діяльності підприємства. Тобто дає змогу оцінити та проаналізувати привабливість суб'єкта господарювання з погляду інвесторів і кредиторів. На сьогоднішньому етапі впровадження міжнародних стандартів країна вже заклала фундамент і постійно працює над побудовою якісної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Після аналізу змісту НП(С)БО можна стверджувати про подібність його положень з положеннями міжнародних стандартів, однак все ще є розбіжності. Зокрема, у таких питаннях, як відображення інших операційних та інших доходів і витрат, класифікації видів діяльності, наведення компонентів іншого сукупного доходу, форматів представлення елементів операційних витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспектив розвитку: монографія : Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
2. Доходи та витрати: облік за міжнародними та національними стандартами / Т.Г. Рзаєва та ін. *Вісник ЖНУ*. 2010. №5, т.3. С. 246 – 251.
3. Карпець К.В. Трансформація фінансової звітності відповідно до МСФЗ : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон-их наук : 09.00.2013. Харків, 2016. 40 с.
4. Концептуальна основа фінансової звітності РМСБО від 01.09.2010 р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
5. Ловінська Л. Г. Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні: мета і сфера впливу . *Фінанси України*, 2012. № 4. С. 56-66.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01. 2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 02.12.2010 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929-025>.
8. Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» № 627 від 27.06.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 627 від 27.06.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996–XIV від 16.07.1999 р. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

12. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 226 від 31.05.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
13. Харламова О.В. МСФЗ-звітність: новації в розкритті інформації – Все про бухгалтерський облік, 2013. № 33. С. 42–47.

REFERENCES:

1. Gholov S.F. (2007). Bukhghaltersjkyj oblik v Ukrajinі: analiz stanu ta perspektyv rozvytku [Accounting in Ukraine: an analysis of the state and prospects of development]. *monohrafija : Centr uchbovoji literatury – monograph: Center for Educational Literature*, 522 s. [in Ukrainian].
2. Rzajeva T.G. (2010). Dokhody ta vytraty: oblik za mizhnarodnymy ta nacionaljnymy standartamy [Revenues and expenses: accounting by international and national standards]. *Visnyk ZhNU – ZhNU Bulletin*, 3, 246 – 251 [in Ukrainian].
3. Karpecj K.V. (2016). Transformacija finansovoji zvitnosti vidpovidno do MSFZ [Transformation of IFRS financial statements]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
4. Konceptualjna osnova finansovoji zvitnosti RMSBO [The conceptual basis for the financial statements of the IASB]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009 [in Ukrainian].
5. Lovinsjka L. Gh. Derzhavne rehuljuvannja bukhghaltersjkocho obliku v Ukrajinі: meta i sfera vplyvu [State regulation of accounting in Ukraine: the purpose and scope of influence]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 4, 56-66 [in Ukrainian].
6. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkocho obliku 1 «Podannja finansovoji zvitnosti» [International Accounting Standard 1 “Presentation of Financial Statements”]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 [in Ukrainian].
7. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkocho obliku 18 «Dokhid» [International Accounting Standard 18 "Revenue"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929-025> [in Ukrainian].
8. Mizhnarodni standarty finansovoji zvitnosti (IFRS) [International Financial Reporting Standards (IFRS)]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010 [in Ukrainian].
9. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkocho obliku 15 «Dokhid» [Regulation (Standard) of Accounting 15 "Revenue"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> [in Ukrainian].

10. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkoĝo obliku 16 «Vytraty» [Accounting Standard (Standard) 16 "Expenses"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> [in Ukrainian].
11. Zakon Ukrajinu «Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinu» [Law of Ukraine ‘On accounting and financial reporting in Ukraine’]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> [in Ukrainian].
12. Pro zatverdzhennja Nacionaljnogo polozhennja (standartu) bukhghaltersjkoĝo obliku «Zaĝaljni vymohy do finansovoji zvitnosti» [On approval of the National Regulation (Standard) of Accounting "General Requirements for Financial Reporting"]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: [//zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13) [in Ukrainian].
13. Kharlamova O.V. (2013). FZ-zvitnistj: novaciji v rozkrytti informaciji [IFRS Reporting: New Disclosures]. Vse pro bukhghaltersjkyj oblik – All about accounting, 33. 42–47 [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 657:346.22

МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТУ КОНЦЕСІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ- КОНЦЕСІОНЕРОМ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.140.554

JEL: G32, L20

Луцька Н. І., к.е.н.

Університет Короля Данила, м. Івано-Франківськ

В статті здійснено обґрунтування завдань економічного аналізу основних засобів, оскільки основою формування будь-якої методики економічного аналізу є ідентифікація завдань щодо застосування аналітичних процедур до того чи іншого об'єкту управління. Здійснивши аналіз наукової літератури було визначено напрями здійснення економічного аналізу основних засобів, що використовуються концесіонером для реалізації суспільної послуги: оцінка руху основних засобів, які задіяні для реалізації суспільної послуги, що реалізується на умовах договору концесії; оцінка стану необоротних активів (основних засобів) в розрізі об'єктів, які отримані в концесію та об'єктів основних засобів, що є власністю підприємства концесіонера; оцінка ефективності використання основних засобів в цілому для реалізації суспільних послуг та в розрізі власних та отриманих в концесію об'єктів; факторний аналіз показників ефективності використання основних засобів підприємством-концесіонером. В процесі дослідження було встановлено, що основним завданням економічного аналізу використання необоротних в концесійній діяльності є оцінка ефективності використання основних засобів, яка здійснюється з використанням аналітичних показників: фондвіддача, фондомісткість та рентабельність. З метою оцінки зазначених показників в контексті кожного виду основних засобів запропоновано аналітичні процедури для оцінки фондоозброєності концесійної діяльності, для оцінки фондомісткості концесійної діяльності та оцінки рентабельності основних засобів. Запропоновані методичні рекомендації можуть використовуватися як внутрішніми аналітиками, так і залученими особами. Кожен з показників ефективності може бути проаналізований за методологією факторного аналізу, що полягатиме в наступному: розподіл середньорічної вартості основних засобів підприємства-концесіонера за факторами; факторами, що впливають на показники фондвіддачі та фондомісткості; факторний розподіл показника прибутку від реалізації суспільних послуг на основі концесії, для розрахунку аналітичного показника – рентабельності основних засобів.

Ключові слова: економічний аналіз; об'єкт концесії; підприємство-концесіонер; концесія; факторний аналіз; аналітичні процедури

UDC 657:346.22

METHOD OF ECONOMIC ANALYSIS OF THE CONCESSION OBJECT USE EFFICIENCY BY THE CONCESSIONAIRE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.140.554

JEL: G32, L20

Luts'ka N., PhD in Economics*University of King Danylo, Ivano-Frankivsk*

The tasks of economic analysis of fixed assets have been substantiated in the article, since the basis of the formation of any method of economic analysis is the identification of tasks for applying analytical procedures to a particular management object. After analyzing the scientific literature, the directions of economic analysis of the fixed assets used by the concessionaire for the public service were determined: an assessment of the movement of the fixed assets used for the public service was realized under the terms of the concession agreement; assessment of the condition of non-current assets (fixed assets) in the context of the concessionable assets and the fixed assets that are the property of the concessionaire enterprise; assessment of the efficiency of the use of fixed assets as a whole for the implementation of public services and in the context of their own and concessioned objects factor analysis of indicators of efficiency of use of fixed assets by the enterprise-concessionaire. In the course of the research it was found that the main task of economic analysis of the use of fixed assets in the concession activity is to assess the efficiency of use of fixed assets, which has been carried out using analytical indicators: return on investment, capital intensity and profitability. In order to evaluate these indicators in the context of each type of fixed assets, analytical procedures are proposed to evaluate the stockpile of concession activities, to assess the stockpile of concession activity and to evaluate the profitability of fixed assets. The suggested methodological recommendations can be used by both internal analysts and stakeholders. Each of the performance indicators can be analyzed according to the methodology of factor analysis, which will consist in the following: distribution of the average annual value of fixed assets of the enterprise-concessionaire by factors; factors affecting the performance of the fund and capital; factor distribution of the indicator of profit from realization of public services on the basis of concession, for calculation of the analytical indicator - profitability of fixed assets.

Keywords: economic analysis; concession entity; concessionaire; concession; factor analysis; analytical procedures

Актуальність. Однією із складових формування інформаційного забезпечення управління концесійною діяльністю є аналітична оцінка ефективності використання об'єкту концесії, а саме елементів об'єкту концесії. Специфікою концесійної діяльності, яка має трансформувати

діючі методики економічного аналізу необоротних активів є те, що в результаті її здійснення використовуються як об'єкт концесії, так і об'єкти власних необоротних активів. Саме в даному контексті варто визначити напрямки застосування аналітичних процедур. Зазначене актуалізує дослідження в напрямі розвитку методичного забезпечення економічного аналізу необоротних активів, що використовуються в концесійній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку організації та методики економічного аналізу піднімалося в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: О.В. Олійник, С.З. Мошенського, В.В. Ковальчука, Д.О. Грицишена, М.Ю. Самчика, В.В. Євдокимова, О.А. Зоріної, В.К. Савчука, І.Д. Лазаришиної, Є.В. Мниха, В.С. Семейон, О.В. Кантаєва, О.Л. Біляченко, І.А. Юхименко-Назарук та інші. Однак, залишається не до кінця сформована методика економічного аналізу ефективності використання об'єкту концесії підприємством-концесіонером.

Мета статті. Визначити аналітичні процедури для методики економічного аналізу ефективності використання об'єкту концесії підприємством-концесіонером.

Виклад основних результатів дослідження. Основою формування будь-якої методики економічного аналізу є ідентифікація завдань щодо застосування аналітичних процедур до того чи іншого об'єкту управління. В контексті зазначеного дослідження є потреба в обґрунтуванні завдань економічного аналізу основних засобів. В науковій літературі, вченими виділяється їх різна кількість.

Ізмайлова О.О. вказує, що «до основних завдань аналізу основних засобів пропонується віднести: виявлення потреби підприємства та його структурних підрозділів в оновленні основних засобів шляхом модернізації, модифікації, реконструкції, капітального ремонту та інших видів поліпшення; визначення джерел фінансового покриття витрат на здійснення робіт з поліпшення основних засобів підприємства та їх раціональної структури; встановлення характеру впливу проведеного поліпшення основних засобів на витрати, що пов'язанні з експлуатацією й утриманням цих необоротних активів, та на результати виробничої діяльності підприємства; визначення економічного ефекту від поліпшення основних засобів» [5, с. 216].

Селіванова Н.М., Ткаченко Ю.В., Попко Я.О. вважають, що «Основними завданнями аналізу стану основних засобів є: вивчення

структурного складу і руху основних засобів, ступеня оновлення, вибуття і технічного стану фондів – для цього розраховуються коефіцієнти оновлення, вибуття, приросту, зносу; вивчення факторів, які впливають на ефективність застосування основних засобів – розраховуються показники фондоддачі і фондомісткості; виявлення ступеня впливу факторів, вивчення ефективності використання основних засобів в часі і по потужності – коефіцієнти екстенсивності / інтенсивності завантаження» [6, с. 99-100].

«Методика аналізу використання основних засобів повинна врахувати ряд принципових положень: функціональна корисність основних засобів зберігається протягом декількох років, тому витрати з їх придбанням і експлуатацією розподілені в часі; момент фізичної заміни основних засобів не співпадає з моментом їх вартісного заміщення, у результаті чого можуть виникнути втрати і збитки, що зменшують фінансові результати діяльності підприємства; ефективність використання основних засобів оцінюється по різному залежно від їх виду, належності, характеру участі у виробничому процесі, а також призначення. Оскільки основні засоби обслуговують не тільки виробничу сферу діяльності підприємства, а й соціально-побутову, культурну тощо, ефективність їх використання визначається не лише економічними, а й соціальними, екологічними та іншими факторами» [7, с. 420].

Виходячи з вищевикладеного розвиток методики економічного аналізу основних засобів, що використовуються концесіонером для реалізації суспільної послуги має відбуватися за наступними напрямками: оцінка руху основних засобів, які задіяні для реалізації суспільної послуги, що реалізується на умовах договору концесії; оцінка стану необоротних активів (основних засобів) в розрізі об'єктів, які отриманні в концесію та об'єктів основних засобів, що є власністю підприємства концесіонера; оцінка ефективності використання основних засобів в цілому для реалізації суспільних послуг та в розрізі власних та отриманих в концесію об'єктів; факторний аналіз показників ефективності використання основних засобів підприємством-концесіонером.

За кожним із представлених напрямів розвитку методики економічного аналізу основних засобів підприємства концесіонера є потреба в удосконаленні окремих аналітичних процедур.

Основними аналітичними процедурами в частині оцінки руху основних засобів є показники динаміки та структури, коефіцієнти фондоозброєності та технічної озброєності праці. Зазначенні показники потрібно розраховувати в контексті отриманого майна в концесію.

Вітчизняна дослідниця Гнатенко Є.Г. [3, 101] пропонує оцінювати ефективність використання основних засобів за наступними напрямками: аналіз складу та структури основних засобів; аналіз потужності підприємства, відповідність її виробничій програмі підприємства; аналіз технічного стану основних засобів; аналіз руху основних виробничих засобів; аналіз економічної ефективності функціонування основних засобів; факторний аналіз ефективності використання основних засобів.

За кожним напрямком автор пропонує сукупність аналітичних показників, які характеризують певну сторону використання об'єктів основних засобів. Варто зауважити, що зазначена сукупність показників була розроблена зважаючи на галузеві особливості діяльності підприємств лісового господарства.

Дослідники Л.В. Юрчишена та С.М. Волинець вказують, що «показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують: 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів» [9]. Перелік показників за кожним із визначених напрямів економічного аналізу основних засобів відрізняється від запропонованих Гнатенко Є.Г. [3, 101], в частинні галузевого спрямування виробничих підприємств.

Сгорова О.В., Дорогань-Писаренко Л.О., Рудич А.І. вважають, що «аналіз слід здійснювати за наступними групами показників: показники інтенсивності використання виробничих основних засобів (узагальнювальні та індивідуальні, що характеризують завантаженість та напруженість роботи машин і обладнання за часом використання); показники продуктивності використання активних виробничих основних засобів (індивідуальні показники виробітку машин та обладнання); показники економічної ефективності використання основних засобів (узагальнюючі та часткові)» [4, с. 108].

Бондар Н.М. вважає, що економічний аналіз ефективності використання основних засобів має здійснюватися за наступними напрямками: «показники технічного стану та руху основних фондів (коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття); показники завантаження основних фондів (коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання); показники технічного оснащення підприємства (фондооснащеність, фондоозброєність та енергоозброєність праці); показники ефективності використання основних фондів

(фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів)» [2, с. 89–90].

Багрій К.Л. [1, с. 198] пропонує наступну структуру методики економічного аналізу ефективності використання основних засобів:

аналіз забезпеченості підприємства основними засобами:

1.1 Аналіз динаміки, складу та структури основних засобів;

1.2 Аналіз руху і технічного стану основних засобів;

аналіз ефективності використання основних засобів:

2.1 Факторний аналіз фондовіддачі;

2.2 Аналіз інтенсивного та екстенсивного використання виробничого устаткування;

2.3 Аналіз ефективності використання виробничих площ.

«Дані про наявність, знос та рух основних засобів служать основним джерелом інформації для оцінки потенціалу організації. Аналіз руху основних засобів проводиться на основі наступних показників: – коефіцієнт надходження (введення) основних засобів; – коефіцієнт вибуття основних засобів; – коефіцієнт придатності; – коефіцієнт зносу. ... Досліджуючи основні засоби, доцільно приділити особливу увагу таким показникам, як віддача основних засобів, капіталоемність та технічна озброєність праці, що характеризують ефективність використання задіяних основних засобів» [8, с. 550-551].

Основним завданням економічного аналізу використання необоротних в концесійній діяльності є *оцінка ефективності використання основних засобів*. Зазначена оцінка здійснюється з використанням аналітичних показників: фондовіддача, фондомісткість та рентабельність.

Особливістю зазначених показників є наступне:

- фондовіддача розраховується як відношення отриманого доходу до середньорічної вартості основних засобів. При концесії зазначений показник розраховуватиметься як дохід від реалізації суспільної послуги (ДРСП) до середньорічної вартості основних засобів (СРВОЗ), що є у власності підприємства концесіонера, основних засобів, що отриманні в результаті концесії та капітальних витрат понесених на модернізацію основних засобів, що отриманні в концесію. Тобто зазначений показник позує, скільки гривень доходу приносить 1 гривня основних засобів, що використовуються для реалізації суспільної послуги на основі концесії;

- фондомісткість розраховується як відношення середньорічної вартості основних засобів до отриманого доходу отриманого в результаті

реалізації суспільної послуги на основі концесії. Тобто, зазначений показник є обернений до показника фондівдачі. Даний показник показує скільки гривень основних засобів припадає на 1 гривню отриманого доходу;

- рентабельність основних засобів розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних засобів. При концесійній діяльності в чисельнику представлений прибуток від реалізації суспільної послуги, що реалізується на основі концесії, а в знаменнику сума середньорічної вартості капітальних витрат на модернізацію об'єкту концесії, власний та отриманих в концесію об'єктів основних засобів.

З метою оцінки зазначених показників в контексті кожного виду основних засобів пропонуємо наступні аналітичні процедури (табл. 1, 2, 3).

Таблиця 1 – Застосування аналітичних процедур для оцінки фондоозброєності концесійної діяльності

Етап	Розрахунок	Характеристика
1. Розрахунок загального показника фондівдачі	$\Phi_{\text{в}} = \text{ДРСП} / \text{СРВОЗ}$	Розраховується як співвідношення отриманого доходу від концесійної діяльності до загальної середньорічної вартості основних засобів, що використовується підприємством концесіонером
2. Розрахунок питомої ваги кожного елементу середньорічної вартості основних засобів: об'єкту концесії (ОК); власних основних засобів (ВОЗ) та оприбуткованих капітальних витрат (КВ) на модернізацію основних засобів	$\text{ПВ (ОК)} = \text{СРВОЗ (ОК)} / \text{СРВОЗ};$ $\text{ПВ (ВОЗ)} = \text{СРВОЗ (ВОЗ)} / \text{СРВОЗ};$ $\text{ПВ (КВ)} = \text{СРВОЗ (КВ)} / \text{СРВОЗ};$	Розраховується як співвідношення відповідного елементу середньорічної вартості основних засобів до загальної середньорічної вартості основних засобів
3. Розрахунок фондівдачі власних основних засобів	$\Phi_{\text{в}} (\text{ВОЗ}) = \Phi_{\text{в}} * \text{ПВ (ВОЗ)}$	Розраховується як добуток загальної фондівдачі на питому вагу середньорічної вартості власних основних засобів
4. Розрахунок фондівдачі об'єкту концесії за отриманою вартістю	$\Phi_{\text{в}} (\text{ОК}) = \Phi_{\text{в}} * \text{ПВ (ОК)}$	Розраховується як добуток загальної фондівдачі на питому вагу середньорічної вартості основних засобів отриманих в концесію
5. Розрахунок фондівдачі капітальних витрат на модернізацію основних засобів, отриманих в концесію	$\Phi_{\text{в}} (\text{КВ}) = \Phi_{\text{в}} * \text{ПВ (КВ)}$	Розраховується як добуток загальної фондівдачі на питому вагу середньорічної вартості оприбуткованих капітальних витрат на модернізацію основних засобів, що отриманні в концесію

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2 – Застосування аналітичних процедур для оцінки фондомісткості концесійної діяльності

Етап 1	Розрахунок 2	Характеристика 3
1. Розрахунок загального показника фондомісткості	$\Phi_m = \text{CPBO3} / \text{ДРСП}$	Розраховується як співвідношення загальної середньорічної вартості основних засобів, що використовується підприємством концесіонером до отриманого доходу від концесійної діяльності
2. Розрахунок питомої ваги кожного елементу середньорічної вартості основних засобів: об'єкту концесії (ОК); власних основних засобів (ВОЗ) та оприбуткованих капітальних витрат (КВ) на модернізацію основних засобів	$\text{ПВ (ОК)} = \text{CPBO3 (ОК)} / \text{CPBO3};$ $\text{ПВ (ВОЗ)} = \text{CPBO3 (ВОЗ)} / \text{CPBO3};$ $\text{ПВ (КВ)} = \text{CPBO3 (КВ)} / \text{CPBO3};$	Розраховується як співвідношення відповідного елементу середньорічної вартості основних засобів до загальної середньорічної вартості основних засобів
3. Розрахунок фондомісткості власних основних засобів	$\Phi_m (\text{ВОЗ}) = \Phi_m * \text{ПВ (ВОЗ)}$	Розраховується як добуток загальної фондомісткості на питому вагу середньорічної вартості власних основних засобів
4. Розрахунок фондомісткості об'єкту концесії за отриманою вартістю	$\Phi_m (\text{ОК}) = \Phi_m * \text{ПВ (ОК)}$	Розраховується як добуток загальної фондомісткості на питому вагу середньорічної вартості основних засобів отриманих в концесію
5. Розрахунок фондомісткості капітальних витрат на модернізацію основних засобів, отриманих в концесію	$\Phi_m (\text{КВ}) = \Phi_m * \text{ПВ (КВ)}$	Розраховується як добуток загальної фондомісткості на питому вагу середньорічної вартості оприбуткованих капітальних витрат на модернізацію основних засобів, що отриманні в концесію

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3 – Застосування аналітичних процедур для оцінки рентабельності основних засобів

Етап 1	Розрахунок 2	Характеристика 3
1. Розрахунок загального показника рентабельності основних засобів	$R = \text{ЧП} / \text{CPBO3}$	Розраховується як співвідношення чистого прибутку від концесійної діяльності до загальної середньорічної вартості основних засобів, що використовується підприємством концесіонером
2. Розрахунок питомої ваги кожного елементу середньорічної вартості основних засобів: об'єкту концесії (ОК); власних основних засобів (ВОЗ) та оприбуткованих капітальних витрат (КВ) на модернізацію основних засобів	$\text{ПВ (ОК)} = \text{CPBO3 (ОК)} / \text{CPBO3};$ $\text{ПВ (ВОЗ)} = \text{CPBO3 (ВОЗ)} / \text{CPBO3};$ $\text{ПВ (КВ)} = \text{CPBO3 (КВ)} / \text{CPBO3};$	Розраховується як співвідношення відповідного елементу середньорічної вартості основних засобів до загальної середньорічної вартості основних засобів

Продовження табл.3

3. Розрахунок рентабельності власних основних засобів	$P (BO3) = P * ПВ (BO3)$	Розраховується як добуток загальної рентабельності основних засобів на питому вагу середньорічної вартості власних основних засобів
4. Розрахунок рентабельності об'єкту концесії за отриманою вартістю	$P (OK) = P * ПВ (OK)$	Розраховується як добуток загальної рентабельності основних засобів на питому вагу середньорічної вартості основних засобів отриманих в концесію
5. Розрахунок рентабельності капітальних витрат на модернізацію основних засобів, отриманих в концесію	$P (KB) = P * ПВ (KB)$	Розраховується як добуток загальної рентабельності основних засобів на питому вагу середньорічної вартості оприбуткованих капітальних витрат на модернізацію основних засобів, що отриманні в концесію

Джерело: авторська розробка

Запропоновані методичні рекомендації можуть використовуватися як внутрішніми аналітиками, так і залученими особами. Зокрема, відповідний державний орган може замовити незалежну аудиторську перевірку діяльності підприємства-концесіонера, в ході якої будуть використовуватися зазначені аналітичні процедури. Кожен з показників ефективності може бути проаналізований за методологією факторного аналізу, що полягатиме в наступному:

- розподіл середньорічної вартості основних засобів підприємства – концесіонера за факторами: видами об'єктів основних засобів та джерелами їх надходження, якщо мова йде про загальні показники фондівіддачі, фондомісткості та рентабельності основних засобів. Формування інформаційного забезпечення про певний вид фактору впливу на показники ефективності використання основних засобів буде залежати від якості організації аналітичного обліку, тобто аналітик буде виходити з наданого інформаційного забезпечення;

- факторами, що впливають на показники фондівіддачі та фондомісткості є доходи отримані в результаті здійснення концесійної діяльності. Так, підприємство-концесіонер може реалізовувати декілька суспільних послуг, що будуть передбаченні концесійним договором, а тому в системі бухгалтерського обліку формується інформація за різними аналітичними рахунками про доходи від різних суспільних послуг;

- ідентичним чином відбувається факторний розподіл показника прибутку від реалізації суспільних послуг на основі концесії, для розрахунку аналітичного показника – рентабельності основних засобів.

Отже, системи економічного аналізу та бухгалтерського обліку є взаємопов'язаними та не можуть існувати відокремлена. Зокрема, при організації системи економічного аналізу ефективності використання основних засобів підприємством-концесіонером можуть бути запропоновані зміни до облікової політики та робочого плану рахунків або ж методики економічного аналізу будуть сформовані таким чином, щоб відповідати діючій системі бухгалтерського обліку концесійної діяльності.

Висновки. За кожним напрямом та аналітичним показником розроблено документальний супровід та визначено порядок використання модифікованих показників та визначено їх взаємозалежність між власними та отриманими в концесію основними засобами. Особливістю запропонованої методики є пропозиція щодо окремої аналітичної оцінки оприбуткованих капітальних витрат на модернізацію об'єктів основних засобів, що дозволяє більш комплексно оцінити ефективність використання державного майна та визначити ефект від концесії як форми реалізації державно-приватного партнерства. Отримана за допомогою розробленої методики економічного аналізу інформація буде корисною як підприємству концесіонеру (суб'єктам управління), так і державному партнеру з позиції виконання умов концесійного договору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Багрій К.Л. Порівняльна характеристика методик проведення аналізу ефективності використання основних засобів у системі управління підприємством. Облік, аналіз, аудит. Випуск 1 (61). 2016. С. 191-200.
2. Бондар Н.М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Бондар Н.М. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.
3. Гнатенко Є.П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві. Економічний аналіз: зб. наук. праць. 2016 Том 26. № 1. С. 99-105.
4. Єгорова О.В., Дорогань-Писаренко Л.О., Рудич А.І. Аналіз використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: галузевий аспект. Економічний аналіз: зб. наук. Праць. 2016. Том 26. № 1. С. 106-112.
5. Ізмайлова О.О. Методичні аспекти аналізу поліпшення основних засобів підприємства. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. 2011. Вип. 27(1). С. 215-218.
6. Селіванова Н.М., Ткаченко Ю.В., Попко Я.О. Особливості методики проведення аналізу основних засобів підприємства. URL: <https://economics.opu.ua/files/science/ipreed/2016/98.pdf>

7. Тарасюк Ю.В. Особливості аналізу використання основних засобів. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf>
8. Шарманська В.М., Вітюк В.В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/1/129.pdf>
9. Юрчишена Л.В., Волинець С.М. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668>

REFERENCES:

1. Bagrij, K.L. (2016). Porivnjal'na harakterystyka metodyk provedennja analizu efektyvnosti vykorystannja osnovnyh zasobiv u systemi upravlinnja pidpryjemstvom. [Comparative characteristics of the methods of analysis of the efficiency of use of fixed assets in the enterprise management system]. *Oblik, analiz, audit–Accounting, analysis, audit*, 1(61), 191-200 [in Ukrainian].
2. Bondar, N.M. (2004). *Ekonomika pidpryjemstva : navch. Posib* [Enterprise Economics]. Kyiv: Vydavnytvo A.S.K [in Ukrainian].
3. Gnatenko, Je.P. (2016). Algorytm analizu osnovnyh vyrobnychyh zasobiv na pidpryjemstvi [An algorithm for analyzing fixed assets at an enterprise]. *Ekonomichnyj analiz – Economic analysis*, 26, 1, 99-105 [in Ukrainian].
4. Jegorova, O.V., Dorogan'-Pysarenko, L.O.& Rudych, A.I. (2016). Analiz vykorystannja osnovnyh zasobiv sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv: galuzevyj aspekt [Analysis of the use of fixed assets of agricultural enterprises: sectoral aspect]. *Ekonomichnyj analiz – Economic analysis*, 26, 106-112 [in Ukrainian].
5. Izmajlova, O.O. (2011). Metodychni aspekty analizu polipshennja osnovnyh zasobiv pidpryjemstva [Methodical aspects of the analysis of the improvement of fixed assets of the enterprise]. *Ekonomichni nauky – Economic sciences*, 27(1), 215-218 [in Ukrainian].
6. Selivanova, N.M., Tkachenko, Ju.V. & Popko, Ja.O. Osoblyvosti metodyky provedennja analizu osnovnyh zasobiv pidpryjemstva [Features of the method of carrying out the analysis of fixed assets of the enterprise]. Retrieved from <https://economics.opu.ua/files/science/ipreed/2016/98.pdf> [in Ukrainian].
7. Tarasjuk Ju.V. Osoblyvosti analizu vykorystannja osnovnyh zasobiv [Features analysis of the use of fixed assets]. Retrieved from <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf> [in Ukrainian].
8. Sharmans'ka, V.M. & Vitjuk, V.V. Analiz zabezpechenosti pidpryjemstva osnovnimi zasobami ta efektyvnosti i'h vikorystannja [Analysis of the company's fixed assets and the efficiency of their use]. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/1/129.pdf>
9. Jurchyshena L.V. & Volynech' S.M. Analiz efektyvnosti vykorystannja osnovnyh zasobiv na pidpryjemstvi [Analysis of the efficiency of the use of fixed assets at the enterprise]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668> [in Ukrainian]

УДК 33.021:005.591.452

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ
ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.151.555

JEL: L22, L32

**Нестеренко О. О., д.е.н.,
Крутова А. С., д.е.н.,
Долгопол Н. Ю.,**

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Метою статті є узагальнення методологічних засад економічного аналізу соціально-економічних наслідків реалізації проектів державно-приватного партнерства. В статті доведено, що ефективним та перспективним інструментом вирішення важливих соціально-економічних проблем на державному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з приватними інвесторами є проекти державно-приватного партнерства. Обґрунтовано, що при визначенні етапів реалізації проекту державно-приватного партнерства мають бути ідентифіковані соціально-економічні наслідки, які будуть важливими для обох учасників. Доведено, що для партнерів від держави вибір регіональних проектів державно-приватного партнерства повинен проводитися відповідно до Стратегії та програми соціально-економічного розвитку, які розробляються в Україні для кожної області, а приватний партнер перш за все зацікавлений в підвищенні стійкості на ринку, отриманні доступу до реальних ресурсів, отриманні державних пільг. Досліджено методологічні аспекти економічного аналізу державно-приватного партнерства, які включають не тільки традиційно використовувані в аналізі системи показників прибутку і рентабельності або показники чистого дисконтованого доходу, а й систему спеціальних показників, що дозволяють оцінити соціально-економічну ефективність проекту державно-приватного партнерства для всіх груп стейкхолдерів. Розроблено концептуальну модель економічного аналізу реалізації проекту державно-приватного партнерства в якій наведено послідовність проведення економічного аналізу як складного соціально-економічного явища за етапами його реалізації, що дозволяє сформулювати комплексне уявлення про напрями економічного аналізу як системи пізнання економічних явищ та процесів, пов'язаних з реалізацією проекту державно-приватного партнерства. Розглянуті методологічні аспекти економічного аналізу соціально-економічних наслідків дозволять розробити дієву систему обробки обліково-аналітичної

і контрольної інформації, що надходить і акумулюється на кожному етапі реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Ключові слова: проекти державно-приватного партнерства; економічний аналіз; соціально-економічні наслідки; обліково-аналітична система; послідовність етапів реалізації проектів державно-приватного партнерства

UDC 33.021:005.591.452

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMIC ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.151.555

JEL: L22, L32

**Nesterenko O., Dr. in Econ. Sc.,
Krutova A., Dr. in Econ. Sc.,
Dolgopol N.**

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

The purpose of the article is to summarize the methodological foundations of economic analysis of the public-private partnership projects socio-economic consequences. It has been shown in the article that the most effective tool for solving important socio-economic problems at the state and local level is attracting funds to the projects where state and local authorities try to maintain control and establish cooperation with private investors through public-private partnership projects. It has been substantiated that in determining the stages of a public-private partnership project implementation socio-economic consequences which are important for both participants should be identified. It has been proved that for state partners the choice of regional public-private partnership projects should be made in accordance with the Strategy and Regional Socio-economic Development Programs while private partners are primarily interested in improving market stability, gaining access to real resources and state benefits. Methodological aspects of public-private partnership economic analysis, which include not only traditionally were used in the profit analysis or net discounted income indicators, but also a system of special indicators that allow to evaluate socio-economic effectiveness of the public-private partnership projects for each group of stakeholders. In the developed conceptual model of economic analysis of the public-private partnership project realization the sequence of economic analysis is presented as a complex socio-economic phenomenon by stages of its realization, which allows forming a complex idea about the directions of economic analysis as a system of economic phenomena cognition and processes related to implementation of the public-private partnership projects. The considered methodological aspects of economic analysis of socio-economic consequences allows developing an effective system processing of

accounting, analytical and control information received and accumulated at each stage of the public-private partnership project realization.

Keywords: public-private partnership projects; economic analysis; socio-economic consequences; accounting and analytical system; sequence of stages of public-private partnership projects implementation

Актуальність. В сучасних умовах одним із найбільш перспективних інструментів взаємодії держави і приватного сектора в різних галузях економіки посідає державно-приватне партнерство (ДПП). За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.07.2019 р. на засадах ДПП укладено 186 договорів, з яких реалізується 52 договори (35 – договорів концесії, 15 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), 134 договори не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 17 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) [1]. Наведена статистика свідчить про досить неефективний стан реалізації проектів ДПП та дуже повільну розбудову процесу залучення приватних фінансових ресурсів в економіку України за допомогою механізмів ДПП, що пов'язано з багатьма чинниками. По-перше, ринок ДПП в Україні лише починає розвиватися, тому потенційні приватні партнери з певним застереженням відносяться до інвестування власних коштів в реалізацію проектів ДПП. По-друге, досить негативний вплив на розбудову ринку ДПП чинить недосконалість нормативно-правової бази, що регулює правовідносини у цій сфері та викликає певні застереження серед учасників договорів ДПП внаслідок правових колізій, які виникають через «багатогранність» законодавчих норм. По-третє, поєднання економічних та соціальних інтересів, що виникають в процесі реалізації проектів ДПП між державою та приватними партнерами, потребує напрацювань та розробки дієвого інструментарію економічного аналізу для оцінки ефективності соціально-економічних наслідків їх реалізації для обох сторін. Ефективно сформована аналітична система для оцінки ефективності проектів ДПП є одним з визначальних чинників безперервності та ефективності їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем реалізації проектів ДПП присвячено значну кількість праць науковців. Зокрема, передумови виникнення партнерства між державою і підприємницькими структурами досліджуються І. Запатріною, А. Куліковим, Х. Набульсі; теоретичним основам ефективної реалізації

проектів ДПП, а також загальним питанням їх розвитку в Україні та світі присвячено увагу в працях О. Бєляєва, І. Білої, С. Бодрова, В. Варнавського, З. Варналія, М. Воробйової, Л. Воротиної, Е. Іллічова, А. Гриценка, Н. Діденко, Б. Кваснюка, М. Козоріза, В. Кредісова, В. Мандибури, В. Сизоненка, Н. Слободянюк, Ф. Узунова; перспективи становлення ДПП висвітлені у роботах Б. Винницького, В. Геєця, Б. Данилишина, К. Павлюк, П. Шилепницького; окремі питання аналізу ефективності реалізації проектів ДПП наведено в публікаціях Н. Бондара, Д. Делмона, А. Естейча, Л. Луцької, Є. Псярнецького, М. Тітарчука.

Зазначені вчені сформувавши теоретичне підґрунтя та забезпечили розвиток окремих методологічних інструментів реалізації проектів ДПП. Наукове обґрунтування і розроблення заходів щодо управління ефективним розвитком ДПП у країні мають базуватися на результатах аналітичної оцінки соціально-економічних наслідків реалізації проектів ДПП, методологічний інструментарій якої є недостатньо дослідженим в науковій літературі.

Метою статті є узагальнення методологічних засад економічного аналізу соціально-економічних наслідків реалізації проектів ДПП.

Виклад основних результатів дослідження. Ефективним та перспективним інструментом вирішення важливих соціально-економічних проблем на державному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з приватними інвесторами є проекти ДПП.

Відповідно до норм Закону України «Про державно-приватне партнерство» державно-приватне партнерство, охарактеризовано як співробітництво між державними органами та органами місцевого самоврядування та юридичними чи фізичними особами-підприємцями на основі договору та у встановленому законодавством порядку, що передбачає виконання державних повноважень у системі публічного адміністрування [2]. Процеси здійснення взаємодії держави в особі уповноважених органів з приватним власником у сфері ДПП, що закріплено юридично, передбачає розробку та реалізацію проектів, які передбачають надання публічних послуг, довготривалі відносини, спільне фінансування та розподіл ризиків, що вимагає відповідних процедур та повноважень з точки зору публічного адміністрування

всього циклу по підготовці реалізації проекту ДПП. При цьому проекти ДПП все більше вирішують специфічні соціальні проблеми, а державні органи влади прагнуть до інтеграції інститутів громадянського суспільства та приватного сектору в розвиток проектів суспільно важливих обслуговуючих проектів (community social service projects) [3, p. 18].

Згідно зі статистичними даними European PPP Expertise Centre 2018 р. в Європі у проекти ДПП було залучено понад 14,6 млрд євро. «ТОП-5» секторів економіки з найбільшою часткою реалізованих проектів ДПП у Європі – це інфраструктура, телекомунікаційний сектор, освіта, екологія та охорона здоров'я, а беззаперечним лідером у вартісному вираженні реалізованих проектів ДПП на європейських ринках є сфера інфраструктури, а в кількісному – сфера освіти. [4]. В країнах «Великої сімки» на першому місці серед всіх сфер національної економіки стоїть охорона здоров'я (184 із 615 проектів), на другому – освіта (138 проектів), а на третьому – автомобільні дороги (92 проекти). В кожній із країн «Великої сімки» є своя найбільш пріоритетна сфера використання ДПП. Так, в США такою сферою є автомобільні дороги (32 із 36 проектів), у Великобританії – охорона здоров'я (123 із 352 проектів) та освіта (113 із 352 проектів), в Німеччині – освіта (24 із 56 проектів), в Італії, Канаді та Франції – охорона здоров'я. У інших розвинутих країнах (Австрія, Бельгія, Данія, Австралія, Ізраїль, Ірландія, Фінляндія, Іспанія, Португалія, Греція, Південна Корея, Сінгапур) на першому місці за кількістю використання проектів ДПП знаходиться галузь, пов'язана із будівництвом та реконструкцією доріг (93 проекти), а за нею вже йдуть із великим розривом охорона здоров'я (29 проектів), освіта (23 проекти) та засоби розміщення (22 проекти) [5]. На думку А. Жуковської, у зв'язку із високим рівнем соціально-економічного розвитку країн «Великої сімки» і інших розвинутих країн пріоритетність соціальної сфери зумовлена політикою цих держав та їх соціально-економічним розвитком [6, с. 23].

В Україні найбільшу частку за галузевою спрямованістю реалізації договорів ДПП складає збір очищення та розподіл води (18 договорів з 52), а найменшу пошук, розвідка корисних копалин та обробка відходів (по одному) (рис. 1). Водночас, як стверджують у Проектному офісі з розвитку ДПП «SPILNO» при Міністерстві інфраструктури України,

наразі центральні та місцеві органи виконавчої влади визначили понад 300 об'єктів у різних сферах економіки, щодо яких у майбутньому планується реалізовувати проекти із застосуванням механізму ДПП [7].

Звичайно пріоритетними є проекти ДПП, які принесуть як державі, так і приватному партнеру та всьому суспільству масштабний соціально-економічний ефект, що може бути досягнуто виключно при налагодженні соціального партнерства між учасниками ДПП.

А. Колот та О. Павловська визначають систему соціального партнерства як феномен не тільки соціально-трудовий, соціально-економічний, а й соціокультурний, морально духовний, як форму укладення й реалізації суспільного договору, що має на меті задіяти потенціал соціально відповідальної діяльності та слугувати узгодженню інтересів особистості, організацій та суспільства загалом [8, с. 82].

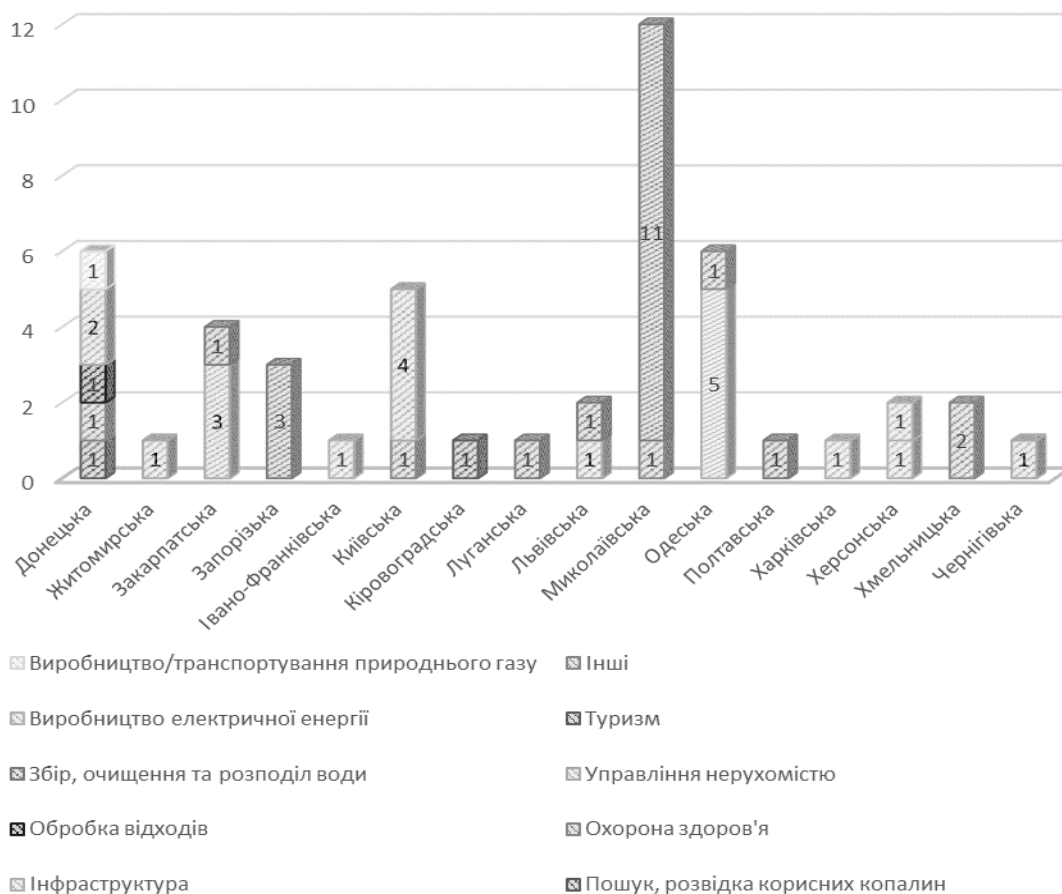


Рис. 1 Договори, укладені на засадах ДПП, які реалізуються станом на 01.07.2019 р. в Україні за галузями
Джерело: складено авторами за [1]

Н. Сорокіна характеризує концепцію партнерства, у якій владні відносини з яскраво вираженим лідерством-пануванням державно-адміністративного апарату в ієрархічній системі повинні еволюційним шляхом змінитися відносинами співпраці, що є однією з найбільш прийнятних концепцій управління. Науковець стверджує, що «необхідно поступово переходити від сприйняття держави як апарату насильства до розуміння держави як партнера суспільства для досягнення сутнісних цілей та інтересів всіх суб'єктів партнерських відносин» [9, с. 135]. Н. Гвоздик називає соціальне партнерство одним із базових принципів функціонування сучасного демократичного суспільства, важливим інструментом реалізації соціальної політики держави, засобом запобігання соціальним конфліктам та розв'язання їх. При цьому основною сферою реалізації соціального партнерства є сфера соціально-трудова відносин, а його ключовим елементом – соціальний діалог [10, с. 17]. О. Дегтяр звертає особливу увагу на те, що зазвичай соціальна мета є метою переважно державного партнера, тоді як економічна – приватного партнера ДПП, та наголошує, що складність формування прибутку внаслідок невисокої прибутковості в галузях і видах діяльності соціальної сфери і відносно низька інвестиційна привабливість об'єктів соціальної сфери визначають необхідність урахування додаткових можливостей для інвестора в отриманні доходів у процесі функціонування об'єкта партнерства [11, с. 106].

Зважаючи на вищенаведене, при визначенні етапів реалізації проекту ДПП мають бути ідентифіковані соціально-економічні наслідки, які будуть важливими для обох учасників ДПП. Правильне визначення пріоритетних наслідків для учасників ДПП дозволяє в процесі співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягти кращих техніко-економічних показників та результатів господарювання, ефективніше використовувати державні ресурси і комунальне майно та кошти приватних партнерів. Для партнерів від держави вибір регіональних проектів ДПП повинен проводитися відповідно до Стратегії та програми соціально-економічного розвитку, які розробляються в Україні для кожної області як правило на початку року і поширюються на звітний рік чи на декілька років. При цьому соціально-економічна ефективність реалізації проекту ДПП для держави може виражатися в ряді показників, а саме: істотній економії бюджетних коштів, вирішенні

проблеми зайнятості місцевого населення, додаткових податкових надходженнях до бюджетів усіх рівнів, підвищенні динаміки інноваційного розвитку галузі, в якій реалізується проект ДПП, інфраструктурного оновлення певної галузі тощо. В частині соціально-економічних наслідків ДПП приватний партнер перш за все зацікавлений в підвищенні стійкості на ринку, отриманні доступу до реальних ресурсів, отриманні державних пільг тощо.

Таким чином, виникає необхідність дослідити методологічні аспекти економічного аналізу ДПП, які включають не тільки традиційно використовувані в аналізі системи показників прибутку і рентабельності або показники чистого дисконтованого доходу, а й систему спеціальних показників, що дозволяють оцінити соціально-економічну ефективність проекту ДПП для всіх зацікавлених стейкхолдерів. Економічний аналіз соціально-економічних наслідків проекту ДПП є ефективним способом визначення можливості реалізації проекту ДПП від етапу його узгодження з публічним партнером до етапу завершення. Розглянемо послідовність проведення економічного аналізу ДПП як складного соціально-економічного явища за етапами його реалізації, що наведено на рисунку 2. Наведена концептуальна модель дозволяє сформулювати комплексне уявлення про напрями економічного аналізу як системи пізнання економічних явищ та процесів, пов'язаних з реалізацією проекту ДПП.

Напрями економічного аналізу залежать від етапів реалізації проекту ДПП, при цьому на кожному етапі необхідно аналізувати показники соціально-економічної ефективності, які пов'язані з впливом реалізації проекту на людей, задіяних в проекті ДПП та які працюють і проживають на території його реалізації.

На першому етапі – ініціації проекту ДПП доцільно провести опитування населення, що дозволить проаналізувати, масштаб впливу реалізації проекту ДПП на суспільство, визначити основних зацікавлених сторін, посилити суспільну підтримку реалізації проекту. Важливо на початковому етапі проекту ДПП визначити ефекти, які будуть впливати на суспільство в процесі реалізації проекту, розробити засоби мінімізації негативних наслідків, які доцільно виявити під час проведення консультацій зі стейкхолдерами, що дозволить вчасно внести поправки до проектної документації та робочої карти проекту реалізації ДПП.



Рис. 2 Концептуальна модель економічного аналізу реалізації ДПП

Джерело: розроблено авторами

На етапі реалізації проєту ДПП економічний аналіз соціально-економічних наслідків проєкту ДПП проводиться в напрямі виявлення

відхилень поточних значень показників від запланованих та розробки заходів щодо мінімізації таких відхилень. Під час такої оцінки повинен проводитися моніторинг тарифної політики, яка реалізується в процесі здійснення проекту ДПП і динаміки витрат, рівня цін по відношенню до передбачуваних в початкових умовах проекту ДПП.

На етапі завершення проекту оцінка соціально-економічних наслідків полягає у визначенні внеску результатів реалізованого проекту ДПП в соціально-економічний розвиток регіону з врахуванням галузевих і територіальних аспектів регіонального розвитку. Показники економічного аналізу мають відображати вплив результатів проекту на індикатори розвитку конкретної галузі і території, забезпеченості потреб населення, широтою охоплення населення результатами реалізованого проекту ДПП, а також соціально-економічний ефект, який виник в результаті реалізації проекту для обох учасників проекту.

Висновки. Розглянуті методологічні аспекти економічного аналізу соціально-економічних наслідків за етапами реалізації проекту ДПП дозволять розробити дієву аналітичну систему супроводу процесу ДПП та інструментом для роботи з обліково-аналітичною і контрольною інформацією, що надходить і акумулюється на кожному етапі, а з іншого, дозволить вчасно вносити корективи в техніко-економічний план реалізації проекту ДПП. Виявлені соціально-економічні наслідки за кожним етапом реалізації проекту дозволять оцінити рівень досягнутої комплексної інтегральної ефективності проекту ДПП по відношенню до спочатку запланованих, як в цілому по проекту, так і за окремими складовими.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Стан здійснення ДПП в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>
2. Закон України : Про державно-приватне партнерство від 01.07.2010 р. №2404-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
3. Good Practice Reader: Public-Private Partnership in Integrated Urban Policy. RegGov Fast Track Network. Regional Governannce of Sustainable Integrated Neighbourhood Development. December 2009. 63 p.

4. Market Update: Review of the European PPP Market in 2018. Retrieved from: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2018_en.pdf
5. Айрапетян М. С. Зарубежний опыт использования государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>.
6. Жуковська А. Державно-приватне партнерство в соціальній сфері: зарубіжний досвід та перспективи запровадження в Україні. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 3. С. 21-37.
7. Максимчук К. Що стоїть на заваді концесіонерам? Юридична Газета, №37 (691). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/shcho-stoyit-na-zavadi-koncesioneram.html>
8. Колот А. М., Павловська О. В. Соціальне партнерство як інструмент формування консолідованої соціальної відповідальності: теоретичні засади. Соціальна економіка. 2013. № 1. С. 81–90.
9. Сорокіна Н. Роль соціального партнерства в процесі гуманізації публічної служби. Актуальні проблеми державного управління. 2013. Вип. 3. С. 134–136.
10. Гвоздик Н. М. Значення соціального партнерства у стимулюванні інвестицій у людський капітал системи Укоопспілки. Фінансовий простір. 2014. № 2. С. 16–20.
11. Дегтяр О. А. Особливості формування та розвитку державно-приватного партнерства в соціальній сфері. Право та державне управління. 2013. № 2. С. 103–108.

REFERENCES:

1. Stan zdiisnennia DPP v Ukraini [Status of PPP implementation in Ukraine]. (n.d.). *me.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy : Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo vid 01.07.2010 r. №2404-VI (iz zminamy i dopovnenniamy) [Law of Ukraine: On Public Private Partnership of 01.07.2010 №2404-VI (with amendments and additions)]. *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. [in Ukrainian].
3. Good Practice Reader: Public-Private Partnership in Integrated Urban Policy. RegGov Fast Track Network. Regional Governannce of Sustainable Integrated Neighbourhood Development. December 2009. 63 p.
4. Market Update: Review of the European PPP Market in 2018. Retrieved from: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2018_en.pdf

5. Ajrapetyan M. S. Zarubezhn'ij op'it ispol'zovaniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Retrieved from: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>. [in Russian].
6. Zhukovska, A. (2017). Derzhavno-pryvatne partnerstvo v sotsialnii sferi: zarubizhnyi dosvid ta perspektyvy zaprovadzhennia v Ukraini [Public-private partnership in the social sphere: foreign experience and prospects for implementation in Ukraine]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – Bulletin of the Ternopil National Economic University*. 3, 21-37. [in Ukrainian].
7. Maksymchuk, K. (n.d.). Shcho stoit na zavadi kontsesioneram? [What prevents dealers?]. *Yurydychna Hazeta – Legal Newspaper*. Retrieved from: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/shcho-stoyit-na-zavadi-koncesioneram.html>
8. Kolot, A. M., Pavlovska, O. V. (2013) Sotsialne partnerstvo yak instrument formuvannia konsolidovanoi sotsialnoi vidpovidalnosti: teoretychni zasady. [Social partnership as a tool for formation of consolidated social responsibility: theoretical principles]. *Sotsyalnaia ekonomika. – Social Economy*. 1, 81-90. [in Ukrainian].
9. Sorokina, N. (2013). Rol sotsialnoho partnerstva v protsesi humanizatsii publichnoi sluzhby [The role of social partnership in the process of humanization of public service.]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia –Actual problems of public administration*. 3, 134-136. [in Ukrainian].
10. Hvozdyk, N. M. (2014) Znachennia sotsialnoho partnerstva u stymuliuvanni investytsii u liudskyi kapital systemy Ukoopspilky [The importance of social partnership in stimulating investment in the human capital of the UCOOO system]. *Finansovyi prostir – Financial space*. 2, 16-20. [in Ukrainian].
11. Diehtiar, O. A. (2013) Osoblyvosti formuvannia ta rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsialnii sferi. [Features of formation and development of public-private partnership in the social sphere] *Pravo ta derzhavne upravlinnia – Law and public administration*, 2, 103-108. [in Ukrainian].

УДК 657. 65.011.44

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.163.556

JEL: G32, L10

Норд Г. Л., к.е.н.*Навчально-науковий інститут післядипломної освіти
Чорноморського національного університету імені Петра Могили*

Коливання активності промислових підприємств зумовлені нестабільністю зовнішнього середовища яке своїм впливом змінює рівень стійкості роботи підприємства. Дослідження основних показників фінансової стійкості промислових підприємств дозволяють об'єктивно оцінити найбільш вагомні показники та визначити готовність підприємств до сприйняття змін. Фінансова стійкість промислових підприємств є основою їх життєздатності яка відображається за допомогою найбільш важливих інформаційних джерел прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо особливостей господарювання. Фінансова стійкість відображає фінансову незалежність підприємства у відношенні та відповідності наявних активів і пасивів основним фінансово-господарським завданням, а також забезпечує його конкурентні переваги над іншими. В ході дослідження було визначено, що в умовах сьогодення в аналізі використовуються абсолютні і відносні показники фінансової стійкості обліково-аналітичної роботи промислових підприємств. Наявність такого елемента дозволяє управляти підприємствами та забезпечувати їх стабільне функціонування. Для дослідження було обрано такі промислові підприємствами як: ПАТ «СКМЗ», ПАТ «НКМЗ», ПАТ «Євроцемент-Україна», ПАТ «Енергомаш» та ПАТ «КЗВВ» протягом 2013-2017рр. Під час проведення аналізу фінансової стійкості промислових підприємств слід враховувати основні бізнес-процеси, завдяки яким дослідження є змістовним. Вивчення обраної теми дозволило проаналізувати сучасний фінансовий стан промислових підприємств за основними показниками, які є основою побудови інформативна база. Було виділено систему факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства. Проаналізовано основні напрями діагностики та моніторингу фінансової стійкості промислового підприємства. Аналіз фінансової стійкості промислових підприємств є теоретичним підґрунтям для подальшого розвитку організаційно-методичних положень економічного аналізу показників фінансової стійкості та проявляється на практиці в частинні формування внутрішніх регламентів системи управління підприємством.

Ключові слова: аналіз; підприємство; промислове підприємство; фінанси; фінансова стійкість; фінансова привабливість

UDC 657. 65.011.44

FINANCIAL SUSTAINABILITY ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.163.556

JEL: G32, L10

Nord G., PhD in Economics*The Petro Mohyla National Black Sea National Postgraduate Education Institute*

The fluctuations of activity of industrial enterprises are caused by instability of the external environment which by its influence changes the level of stability of work of the enterprise. Studies of the main indicators of financial sustainability of industrial enterprises allow us to objectively evaluate the most significant indicators and determine the readiness of enterprises to accept change. Financial sustainability of industrial enterprises is the basis of their viability, which is reflected through the most important information sources for making informed management decisions on the features of management. Financial soundness reflects the financial independence of an enterprise in relation to and compliance of available assets and liabilities with the main financial and economic tasks, and also provides its competitive advantages over others. In the course of the study it was determined that in the conditions of today the absolute and relative indicators of financial stability of accounting and analytical work of industrial enterprises are used in the analysis. The presence of such an element allows to manage the enterprises and ensure their stable functioning. The following industrial enterprises were selected for the study as: SCMZ PJSC, NKMZ PJSC, EuroCement-Ukraine PJSC, Energomash PJSC and KZVV PJSC during 2013-2017. When analyzing the financial sustainability of industrial enterprises, the main business processes that make the research meaningful should be taken into account. The study of the selected topic allowed us to analyze the current financial situation of industrial enterprises by the main indicators that are the basis for building an informative base. A system of factors influencing the financial sustainability of the enterprise was highlighted. The directions of diagnostics and monitoring of financial stability of an industrial enterprise are analyzed on the basis. Analysis of financial stability of industrial enterprises is a theoretical basis for the further development of organizational and methodological provisions of economic analysis of indicators of financial sustainability and is manifested in practice in the formation of internal regulations of the enterprise management system.

Keywords: analysis; enterprise; industrial enterprise; finance; financial sustainability; financial attractiveness

Актуальність. Фінансова стійкість промислового підприємства відображає його фінансовий стан, який повинен забезпечуватись

високою часткою наявного власного капіталу в загальній сумі усіх використовуваних засобів фінансового характеру.

Наявність сталого виробництва та хороших обсягів продажів, постійне зростання обсягів прибутку в порівнянні з витратною частиною, забезпечення ефективного використання всіх фінансів є запорукою фінансової стійкості промислових підприємств.

Таким чином, аналіз фінансової стійкості промислових підприємства є найважливішим етапом оцінки їх основної діяльності і фінансово економічного благополуччя, відображених в результаті поточного, інвестиційного і фінансового розвитку відображає актуальність обраної теми дослідження. Актуальність обраної теми пояснюється тим, що аналізуючи показники в комплексі, фінансова стійкість дозволяє визначити основні фактори впливу на неї, а також дозволяє виокремити певні заходи які вживаються у разі необхідності покращення фінансового стану промислового підприємства, що в результаті зменшує його залежність від зовнішніх джерел фінансування

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми аналізу фінансової стійкості у своїх працях досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: М. Болюх, В. Бурчевський, М. Горбаток [6], Л. Лахтіонова [9], Р. Хиггінс [16], Р. Сайфулин, А. Шермет [16], В. Ковальов [8], В. Бочаров [3], Г. Савицька [1], В. Мец [10], Є. Мних [11], Г.І. Кіндрацька [7], В. Артеменко, Н. Анисимова [2], С. Мошенський, О. Олійник [12], Рабовський [4], Попович [14], Г. Андреева, В. Андреева [13], М. Болюх, В. Бурчевський, М. Горбатюк [5] та ін. Проте, незважаючи на значну кількість дослідників та їх досягнення в пошуку відповіді, питань теоретико-методологічного характеру щодо зниження фінансової стійкості промислових підприємств потребує детальнішого висвітлення.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні існуючих теоретичних положень та використання практичних способів забезпечення фінансової стійкості роботи промислових підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. На промислових підприємствах фінансова стійкість виступає головною умовою забезпечення життєдіяльності, сприяє розвитку й забезпеченню високого рівня конкурентоспроможності між підприємствами. Показники фінансової стійкості характеризують ефективність

операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, а також містить всю необхідну інформацію яка є важливою для інвесторів. Фінансова стійкість відображає здатність промислових підприємств відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями.

Фінансова стійкість відображає платоспроможність підприємств в довгостроковому періоді, саме тому при її оцінюванні слід приділити увагу фінансовим запасам, який відобразатиме обсяг реалізації, що забезпечить стабільну і безбиткову діяльність підприємства.

Досліджуючи фінансову стійкість обраних промислових підприємств України були проведенні розрахунки показників рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком (рис. 1).

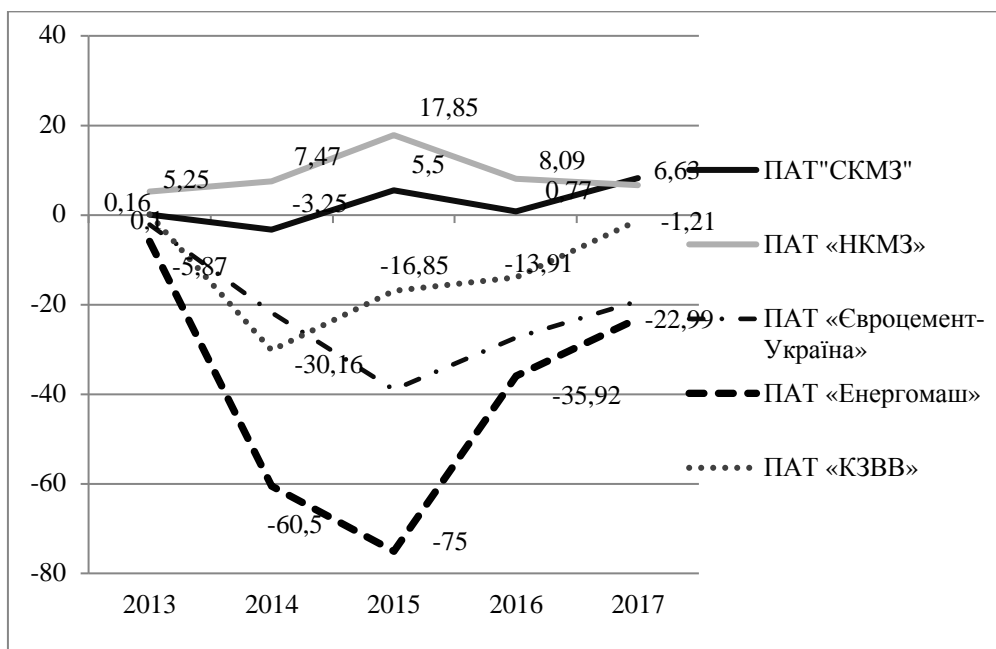


Рис. 1 Результат аналізу рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком
Джерело: авторська розробка

Аналіз рівня рентабельності активів в 2017 р. відображає найбільшу ефективність на ПАТ «СКМЗ», де на одну гривню вкладену в капітал (активи) підприємства приходить 8,26 коп. чистого прибутку. Суттєву різницю рентабельності активів в 2017 р. було відмічене на ПАТ «НКМЗ», яке отримало 6,63 коп. чистого прибутку на одну гривню активів.

ПАТ «НКМЗ» та ПАТ «СКМЗ» 2015 р. характеризувався різким підвищенням рівня рентабельності активів, в порівнянні з 2013 та 2014 рр., зокрема ПАТ «НКМЗ», яке протягом 2013-14 рр.

мало показник рентабельності активів 0,10 та 5,25 збільшити значення цього показника вдалося до 17,85%.

Досліджуючи ПАТ «Євроцемент-Україна», ПАТ «Енергомаш» та ПАТ «КЗВВ» було відмічено, що діяльність підприємства є збитковою. Про це свідчать від'ємні значення рентабельності активів за 2013-2017 рр. Так на ПАТ «Євроцемент-Україна» на рентабельність активів у 2016 році складає -27,36%, тобто на кожну гривню активів підприємство отримало 27,36 коп. чистого збитку, на кінець 2017 р. ситуація залишилася вкрай нестабільною, адже показник становить -19.14 коп. На двох інших підприємствах, ПАТ «Енергомаш» та ПАТ «КЗВВ» рентабельність активів на кінець періоду, що досліджується дорівнює -22,99% та -1,21% відповідно, у 2016 р. приріст рентабельності ПАТ «Енергомаш» зменшилася на -52,11% у порівнянні з 2015 р., на ПАТ «КЗВВ» приріст зменшився на -17,45% порівняно з 2015 р. Для подолання збиткової діяльності, яка зосереджена на вищевказаних підприємствах, керівництву необхідно зменшити суму витрат у всіх сферах роботи та збільшення доходів.

Наступним важливим кроком аналізу фінансової стійкості обраних промислових підприємств є аналіз результату рентабельність власного капіталу (рис. 2).

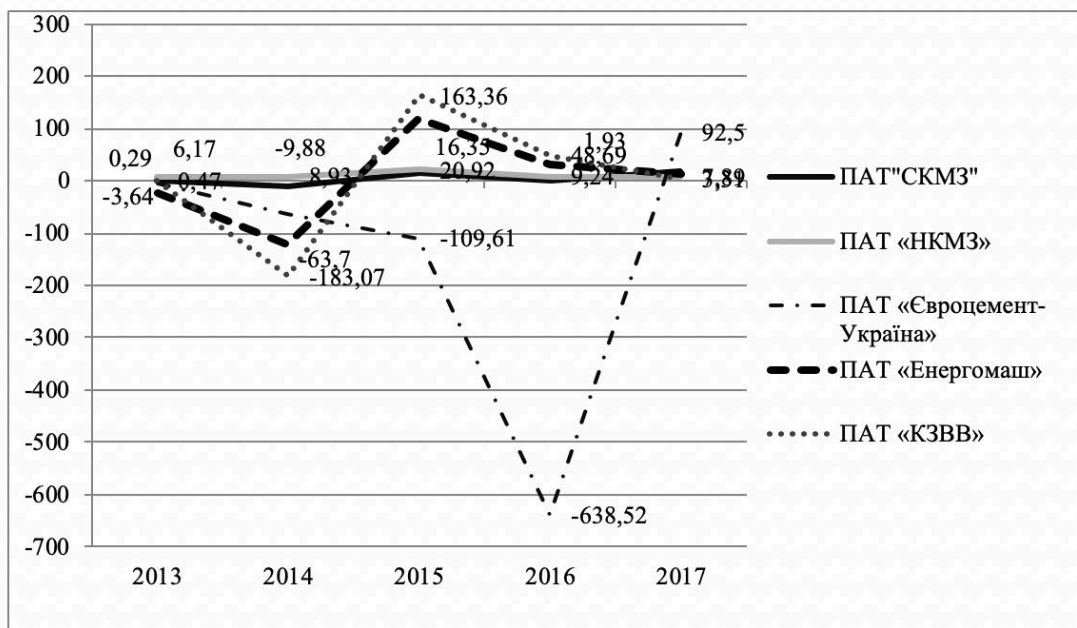


Рис. 2 Результат аналізу рентабельність власного капіталу
Джерело: авторська розробка

Тенденція стабільного зростання показника рентабельності власного капіталу зосереджено на ПАТ «СКМЗ» та ПАТ «НКМЗ». Так, рентабельність власного капіталу у 2016 р. на ПАТ «СКМЗ» дорівнює 1,93 коп. чистого прибутку, а отже на кожен залучену гривню власних коштів припадає 1,93 коп. чистого прибутку, у 2015 році рентабельність становить 16,35 коп., що на 26,23 п. більше ніж у 2014 р., а на кінець 2017 р. рентабельність становить 17,81 коп. що на 15,88 п. більше ніж у 2016 р. Найнижчий рівень ефективності використання власного капіталу (як і інших показників рентабельності) в 2017 р. спостерігався на ПАТ «КЗВВ» – на одну гривню власного капіталу приходиться близько 0,03 грн. власного капіталу, крім того, саме на цьому підприємстві спостерігається суттєвий спад цього показника, який зменшився на - 45,38 п. (варто зазначити, що такому зниженню передувало дуже різке зростання з 0,47% до 3,31%). Рентабельність власного капіталу на ПАТ «НКМЗ» та ПАТ «Енергомаш» коливається в межах 8-15%, причому для першого підприємства зниження цього показника в 2017 р. призвело до того, що його рівень зменшився навіть в порівнянні з 2015 р, на ПАТ «Енергомаш» показник зменшився на 49,98 % порівняно з 2016 р. Отже, динаміка показника рентабельності власного капіталу підприємств свідчить про ефективність використання власного капіталу з метою отримання прибутку завдяки активізації роботи управлінського персоналу підприємства.

Одночасно з аналізом результату рентабельність власного капіталу необхідно аналізувати рентабельності виробничих фондів (рис. 3).

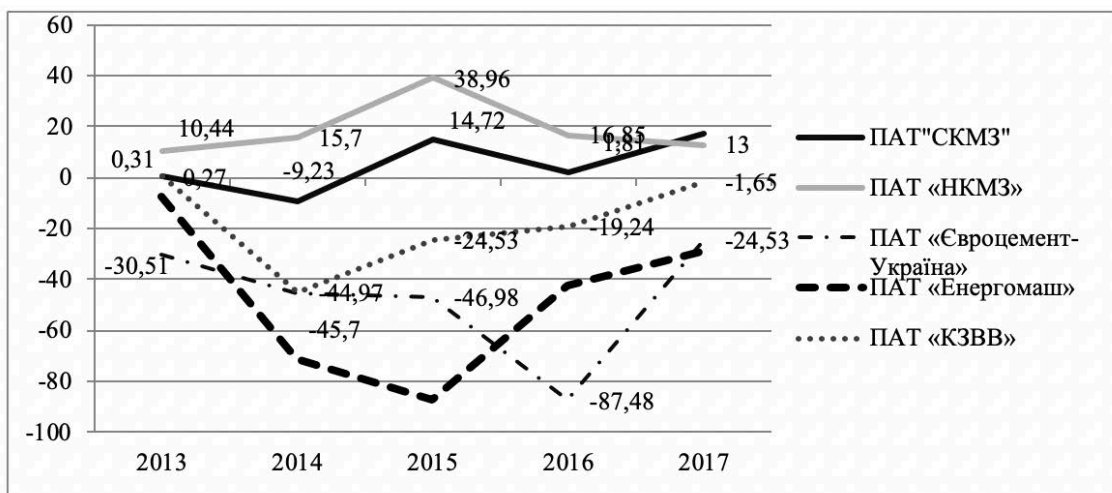


Рис. 3 Результат аналізу рентабельності виробничих фондів

Джерело: авторська розробка

Найбільше значення рентабельності виробничих фондів спостерігається на ПАТ «НКМЗ». Протягом всього досліджуваного періоду показник рентабельності не набував від'ємного значення. ПАТ «СКМЗ» в 2014 році мав від'ємне значення показника, проте з 2014 по 2017 показник не опускався нижче 0. Інші промислові підприємства, які були обрані для дослідження – перебували в постійному негативному значенні показника рентабельності виробничих фондів.

Показник економічного зростання відображає фінансову стійкість підприємств (рис. 4).

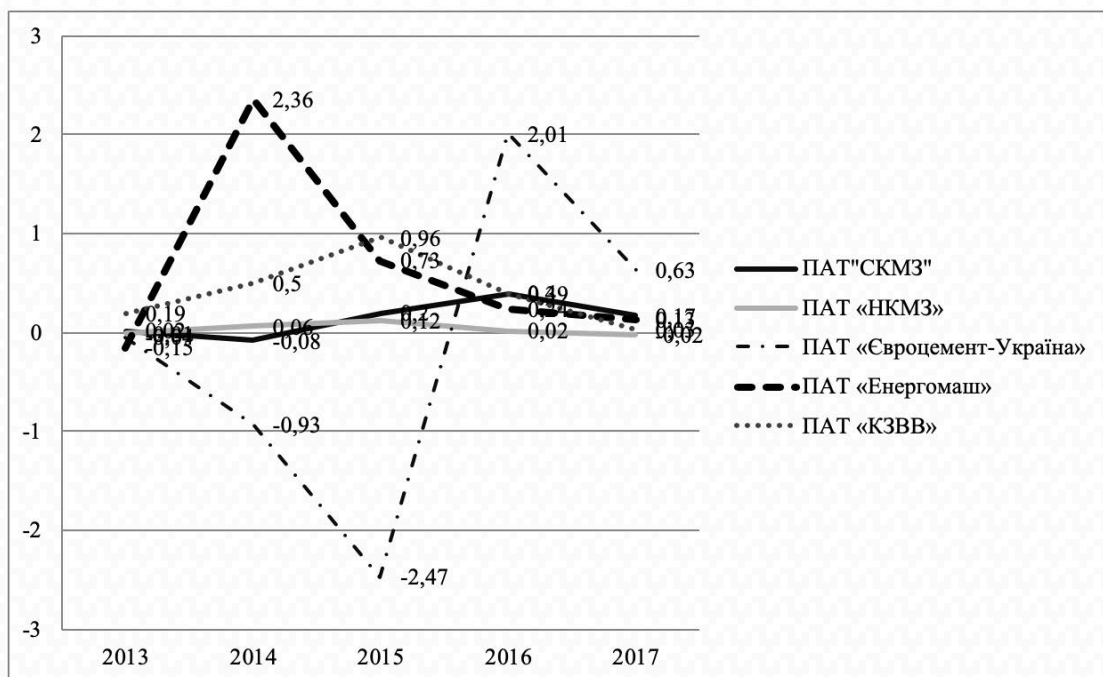


Рис. 4 Результат аналізу стійкості економічного зростання
Джерело: авторська розробка

Результат аналізу окупності власного капіталу(рік) відображає як швидко окуплюється капітал (рис. 5).

Аналіз представлених даних дозволяє стверджувати, що на досліджуваних підприємствах рівень ефективності господарювання визначається періодом окупності вкладеного капіталу. Враховуючи, що період окупності як власного капіталу, повинен в динаміці знижуватись можна констатувати, що на досліджуваних підприємствах спостерігається негативна тенденція до збільшення терміну окупності в 2017р. в порівнянні з 2016 р.. Період окупності капіталу ПАТ «НКМЗ» збільшився з 12,36 років до 15,08, а період

окупності власного капіталу з 11 років до 13. Позитивну тенденцію спостерігаємо на ПАТ «СКМЗ», адже у 2017 р. показник періоду окупності капіталу знизився на 90,68% у порівнянні з 2016 р, також період власного капіталу знижено на 89,17% відповідно попереднього року. Дане може свідчити про підвищення ефективності роботи підприємства.

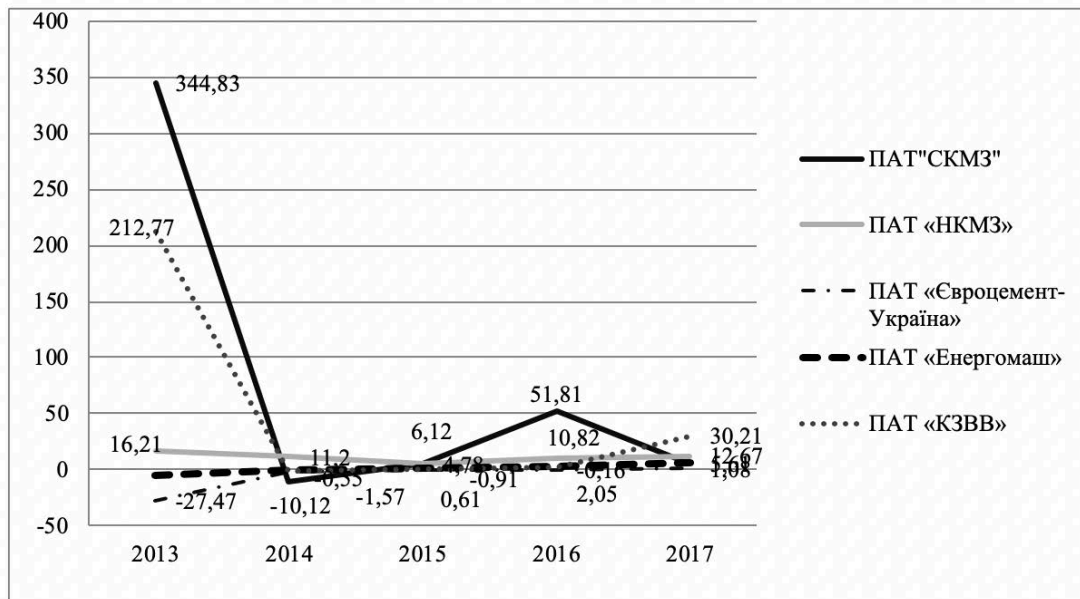


Рис. 5 Результат аналізу окупності власного капіталу(рік)

Джерело: авторська розробка

Було визначено від'ємне значення показників окупності капіталу(активів), свідчить про нестабільну ситуацію підприємств на ПАТ «Євроцемент-Україна», ПАТ «Енергомаш» та ПАТ «КЗВВ». Аналіз динаміки рентабельності та періоду окупності дозволяє констатувати, що найшвидші темпи окупності можливі при досягненні рівня господарювання 2017 року, тому керівництву підприємства необхідно розробити систему заходів для мобілізації резервів підвищення ефективності господарської діяльності та збільшення стійкості економічного зростання.

Висновки. Кризові процеси сучасної економіки України впливають на розвиток всіх галузей економіки. Більшою мірою вони виявляють залежність промислового потенціалу економіки яка відображається на фінансовому стані підприємств. Наявність дефіциту власних коштів призводить до збільшення вартості кредитних ресурсів що призводить до постійного зростання цін на енергоносії призводять до занепаду промислових підприємств.

Обрані для дослідження підприємства ПАТ «СКМЗ», ПАТ «НКМЗ», ПАТ «Євроцемент-Україна», ПАТ «Енергомаш» та ПАТ «КЗВВ» протягом 2013-2017 рр. довели, що лише ПАТ «СКМЗ» та ПАТ «НКМЗ», має більш менш стабільні значення всіх обраних показників, що відображають їх стійкість. Інші підприємства – мають від’ємні значення показників, що свідчить про їх неефективність та неплатоспроможність в сучасних ринкових умовах.

Саме тому забезпечення довгострокової фінансової стійкості промислових підприємств є можливим за рахунок створення:

- системи ефективного стратегічного фінансового менеджменту. Його головним елементом буде механізми за допомогою якого відбуватиметься своєчасне управління ризиками зниження фінансової стійкості;

- резервів мінімізації негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства за рахунок наявних додаткових коштів;

- гнучкої політики ефективною реалізації запланованих дій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Анализ хозяйственной деятельности. [Текст] / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 285 с.
2. Артеменко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г.Артеменко, Н.В. Анисимова. - М.: КНОРУС, 2011. – 288 с.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ. [Текст] / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
5. Економічний аналіз / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003. – 540 с.
6. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
7. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика. – К. : «Знання», 2008. – 428 с.
8. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, ТК Велби, 2007. – 336 с.

9. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Людмила Анатоліївна Лахтіонова; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2007. – 387 с.
10. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. [Текст] / В.О. Мец. – К.: Вища шк., 2005. – 246 с.
11. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: навч. Посібник. / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш // К.: КНТЕУ, 2010. – 412 с.
12. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704 с.
13. Організація і методика економічного аналізу: Навчальний посібник / Автори і уклад. Г.І. Андрєєва, В.А. Андрєєва. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 353 с.
14. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 227 с.
15. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу / І.Г. Ловінська //Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1 (23). – 252 с.
16. Роберт С. Хиггинс. Финансовый анализ. Инструменты для принятия бизнес-решений / Analysis for Financial Management. – М.: Вильямс, 2007. – 464 с.
17. Хачатрян В.В., Усова Л.С. Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства / В.В. Хачатрян, Л.С. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-hachatryan-vv-usova-ls-faktori-schovplivayut-na-finansoviy-stand-pidpriemstva/>.
18. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу. [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С.Сайфулин, Е.В. Ненашев. – М.: ИНФРА - М, 2005. – 301 с.

REFERENCES:

1. Savickaja, G. V. (2003). Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti. М.: INFRA-M,. 285 pp. [in Russian].
2. Artemenko, V.G., Anisimova, N.V. (2011). Jekonomicheskij analiz: uchebnoe posobie. М.: KNORUS. 288 pp. [in Russian].
3. Bocharov, V.V. (2009). Finansovyj analiz, SPb.: Piter, 2. 240 pp. [in Russian].
4. Grabovec'kyj, B. Je. (2009). Ekonomichnyj analiz: [navch. posib.]. К.: Centr uchbovoi' literatury. 256 pp. [in Ukrainian].
5. Boljuh, M. A, Burchevs'kyj, V. Z., Gorbatok, M. I. (2003). Ekonomichnyj analiz - Za red. akad. NANU, prof. Chumachenka, M. G. К.: KNEU, 540 pp. [in Ukrainian].

6. Boljuh, M. A., Burchesv'kyj, V. Z., Gorbatok, M. I. (2003). Ekonomichnyj analiz: Navch. Posibnyk. Za red. akad. NANU, prof. M. G. Chumachenka, K.: KNEU, 2. 556 pp. [in Ukrainian].
7. Kindrac'ka, G.I., Bilyk, M.S., Zagorodnij, A.G. (2008). Ekonomichnyj analiz: teorija i praktyka. K. : «Znannja». 428 pp. [in Ukrainian].
8. Kovalev, V.V. (2007). Upravlenie denezhnymi potokami, pribyl'ju i rentabel'nost'ju. M.: Prospekt, TK Velbi,. 336 [in Russian].
9. Lahtionova, L.A. (2007). Finansovyj analiz sub'ektiv gospodarjuvannja. Kyi'v. nac. ekon. un-t. 387 pp. [in Ukrainian].
10. Mec, V.O. (2005). Ekonomichnyj analiz finansovyh rezul'tativ ta finansovogo stanu pidpryjemstva. K.: Vyshha shk., pp. [in Ukrainian].
11. Mnyh, Je.V., Barabash, N.S. (2010). Finansovyj analiz: navch. Posbnyk. K.: KNTEU. 412 pp. [in Ukrainian].
12. Moshens'kyj, S.Z., Olijnyk, O.V. (2007). Ekonomichnyj analiz: Pidruchnyk dlja studentiv ekonomichnyh special'nostej vyshhyh navchal'nyh zakladiv. [Za red. d.e.n., prof., Zasluzhenogo dijacha nauky i tehniky Ukraïny Butyncja, F.F.], Zhytomyr: PP "Ruta",. 2. 704 pp. [in Ukrainian].
13. Andrjejeva, G.I., Andrjejeva, V.A. (2009). Organizacija i metodyka ekonomichnogo analizu: Navchal'nyj posibnyk. Sumy : DVNZ «UABS NBU»,. – 353 pp. [in Ukrainian].
14. Popovych, P. Ja. (2009). Ekonomichnyj analiz dijal'nosti sub'ektiv gospodarjuvannja. [Pidruchnyk]. Ternopil': Ekonomichna dumka,. – 227 pp. [in Ukrainian].
15. Lovins'ka, I.G. (2014). Finansova stijkist' organizacij jak indykator ekonomichnogo potencialu [Finansy, oblik i audit]. 1 (23). 252 pp. [in Ukrainian].
16. Robert, S. (2007). Hyggyns. Fynansovyj analiz. Ynstrumenty dlja prynjatyja byznes-reshenyj. [Analysis for Financial Management]. M.: Vyl'jams,. 464 pp. [in Russian].
17. Hachatrjan, V.V., Usova, L.S. Faktory, shho vplyvajut' na finansovyj stan pidpryjemstva [Elektronnyj resurs]. – Retrieved from: <http://intkonf.org/ken-hachatryan-vv-usova-ls-faktori-schovplyvayut-na-finansoviy-stand-pidpriemstva/>. [in Ukrainian].
18. Sheremet, A.D., Sajfulyn, R.S., Nenashev, E.V. (2005). Metodyka finansovogo analizu., M.: YNFRA - M., – 301 pp. [in Ukrainian].

УДК 338.512: 544.032.1: 640.432+41

МЕТОДИ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ В ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.174.557

JEL: L83, M42

Юдіна О. І., к.е.н.*ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»*

Стаття присвячена удосконаленню використання методів витратного підходу під час оцінюванні економічної стійкості підприємства готельно-ресторанної сфери. У статті досліджено сутність та процедуру витратного підходу, що дозволяє розрахувати кількісне і якісне значення кожного елементу витрат й визначити його питому вагу в загальному обсязі ресурсомісткості. Визначено, що найбільш ефективним стратегічним інструментом для вирішень завдання забезпечення стійкості підприємства готельно-ресторанної сфери є векторна функція цілі, основна її мета полягає у виявленні об'єкту, який буде оптимальний для кожного певного критерію. Виходячи з завдання забезпечення стійкого економічного розвитку, векторна функція цілі включатиме критерії оцінки – показники ефективності та ресурсомісткості діяльності підприємства, що максимізуються або мінімізуються. Виділені критерії оцінюють різні стани аналізованого об'єкту, відносно якого ухвалюється рішення. Доведено, що використання при оцінці економічної стійкості в таксономії на основі витратного підходу дозволяє агрегувати різнорідні показники діяльності підприємства в один і виявляти вплив різних факторів на ефективність, а значить і стійкість його діяльності. Визначено, що у методі розрахунку за питомими витратними показниками між результативним і факторним параметрами використовується зв'язок у виді прямої пропорційної лінійної функції. Така апроксимація може витримуватися тільки у вузьких діапазонах зміни показника витратомісткості. Тому для кожного діапазону доцільно призначати свій питомий показник. Оцінка динамічної економічної стійкості підприємства прогнозується в певному періоді часу за допомогою визначення дисперсії залишків або показника середньоквадратичного відхилення (вибірковій дисперсії). Побудовано алгоритм програми дії, яка складається з аналізу, оцінки, прогнозування, оптимізації, і є інструментом управління стійкістю підприємства на основі моніторингу витрат та цільової функції. Реалізація цільової функції при заданих обмеженнях сприяє формуванню механізму стійкого розвитку підприємства в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього середовища.

Ключові слова: витратний підхід; готельно-ресторанна сфера; економічна стійкість; сталий розвиток; методи оцінки

© Юдіна О. І., к.е.н., 2019

UDC 338.512: 544.032.1: 640.432+41

COST APPROACH METHODOLOGY IN ASSESSING ECONOMIC STABILITY OF ENTERPRISE OF HOTEL AND RESTAURANT SECTOR

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.174.557

JEL: L83, M42

Judina O., PhD in Economics*Higher Educational Institution "Dnipro Humanities University"*

The article is devoted to improving the employment of cost approach methodology in assessing economic stability of enterprise of hotel and restaurant sector. The essence and the procedure of cost approach which allows calculating qualitative and quantitative value of every cost element and define its relative share in the total resource intensity have been investigated in the paper. It is determined that the most efficient strategic instrument for solving the issues of ensuring economic stability of the enterprise in hotel and restaurant sector is the vector-valued objective function. Its primary goal is to determine the object optimal for each specific criterion. Proceeding from the objective of ensuring sustainable economic growth, vector-valued objective function will include the assessment criteria – performance indicators and resource intensity indicators of operational activity of enterprise that maximize or minimize. The identified criteria assess various states of the analyzed object, with regard to which the decisions are approved. It has been substantiated that the use of economic stability assessment in the taxonomy on the basis of cost approach allows aggregating diversified indicators of the enterprise into a single indicator and identify the impact of various factors upon efficiency and, consequently, stability of the enterprise activity. It is determined that within the scope of the method of calculation by unit costs indicators between result-related and factor-related parameters the connection is employed in the form of proportional linear function. Such approximation can be maintained only within narrow range of variation of resource intensity indicator. Therefore, for each range it is expedient to allocate its specific ‘per unit’ indicator. Assessment of dynamic economic sustainability of the enterprise is forecasted within a particular time period by means of determining residual variance or root-mean-square deviation indicator (sample variance). An algorithm is established with regard to the agenda for action that encompasses analysis, assessment, forecasting, optimization and serves as an instrument of managing the stability of the enterprise based upon cost monitoring and objective function. Realization of the object function with set restrictions contributes to forming the mechanism of sustainable development of the enterprise in the conditions of uncertainty and dynamic nature of external environment.

Keywords: cost approach; hotel and restaurant sector; economic stability; sustainable development; evaluation methods

Актуальність. У межах створення ефективної системи управління стійкістю підприємств готельно-ресторанної сфері, як свідчить світовий досвід, доцільним є застосування витратного підходу. Він являє собою сукупність методів оцінки витрат ресурсів щодо здійснення виробничо-комерційної діяльності підприємства, заснованих на визначенні витрат, необхідних для отримання планованих результатів діяльності та забезпечення стійкості підприємства. При витратному підході у якості міри вартості приймаються загальна сума та елементи витрат на виробництво і реалізацію товарів та послуг (тобто витрати ресурсів за елементами і собівартість з операційної, виробничої та адміністративно-збутової діяльності), а також витрати за іншими видами діяльності підприємства, які забезпечують отримання запланованих результатів й підвищення їх ефективності.

Витратний підхід має виняткову універсальність, оскільки теоретично будь-який процес, що складає фінансово-господарську діяльність підприємства ґрунтується на споживанні певних видів ресурсів, тобто витрат ресурсів, і може бути представлений у вигляді показників ресурсомісткості й ефективності їх використання. За допомогою методів витратного підходу визначається вартість реалізації продукції та надання послуг, що є характерним для підприємств готельно-ресторанної сфери та безпосередньо позначається на їх стійкості. З цього погляду, дослідження у напрямі вдосконалення методів витратного підходу та адаптація їх використання при оцінюванні економічної стійкості підприємства готельно-ресторанної сфери не втрачають своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення стійкості та економічному розвитку підприємств, зокрема, готельно-ресторанної сфери, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Вони містять теоретико-методологічні та методичні аспекти вирішення проблем оцінки та створення системи управління ресурсами й витратами, що внесло значний внесок в їх вивчення. Серед них необхідно виділити праці: Андрушківа Б. М. [1], Бобровської О. [2], Василенко В. О. [3], Волкової Л. В. [4], Гончарова А. В. [5], Зинов'єва Ф. В. [6], Харазішвілі Ю. М. [7], Чайківського І. А. [8] та інших. На думку Б. М. Андрушківа і Л. М. Мельник оцінювання стійкості та розвитку підприємства повинно базуватися на системно-інтегрованому підході, шляхом виокремлення багатофакторних показників, що

відображають зв'язок між економічною, соціальною та екологічною складовими, а під сталим розвитком підприємства розуміють задоволення його потреб, тобто отримання прибутку та покращення іміджу на конкуруючому ринку, зростання продуктивності праці, оптимізація енергоспоживання, зниження відходів, підтримка з боку органів місцевого самоврядування, вихід на зовнішні ринки. [1]. О. Бобровська визначає економічну стійкість та розвиток як сукупність можливостей реалізації наявних ресурсів у господарської діяльності економічних суб'єктів [2]. Василенко В. О. приділяє увагу визначенню та оцінці окремих складових, структурних підрозділів підприємства, ефективного управління якими дає можливість забезпечити економічну стійкість та сталий розвиток як незворотні, закономірні зміни за рахунок використання організаційною системою управлінських резервів [3]. Л. В. Волкова під терміном «економічна стійкість підприємства» розуміє такий режим його функціонування, при якому, безумовно, виконуються оперативні, поточні й стратегічні плани роботи підприємства за рахунок реалізації на регулярній основі заходів щодо попередження, виявлення, оцінки та нейтралізації ринкових загроз для виконання плану [4]. А. В. Гончаров у своїй роботі вказує на те, що розвиток підприємства як економічної системи являє собою сукупність ресурсних потенціалів, організаційних здібностей до оцінки, формування та готовності до втілення конкретних заходів по досягненню суб'єктом господарювання економічної стійкості [5]. Зинов'єв Ф. В. в рамках дослідження приділяє увагу економічній стійкості підприємства, яка забезпечується шляхом виявлення центрів впливу та оцінки взаємозв'язків між його структурними елементами (процесами), що дозволяє виявити напрями розвитку організаційної структури на довгостроковому інтервалі як основному факторі економічного розвитку [6]. На думку Ю. М. Харазішвілі сталий розвиток є інтегральною оцінкою і характеристикою стійкості економічної системи, що включає найважливіші, взаємозв'язані структурні складові її розвитку, які відображають функціонування окремих сфер економіки – економічної, соціальної, екологічної [7]. І. А. Чайківський визначає сутність сталого розвитку підприємства у спроможності за рахунок оцінки і мобілізації своїх внутрішніх резервів створити таку раціональну структуру виробництва, яка б при прояві випадкових зовнішніх впливів сприяла пом'якшенню несприятливих наслідків і одержанню мінімальних

відхилень від сформованої тенденції розвитку [8]. Але незважаючи на великий обсяг досліджень у цьому напрямі, недостатньо дослідженим залишаються питання використання методів витратного підходу, що не дозволяє забезпечити стійкість підприємства готельно-ресторанної сфери з урахуванням вимог ринку та сучасних тенденцій.

Метою статті є удосконалення використання методів витратного підходу при оцінюванні економічної стійкості підприємства готельно-ресторанної сфери.

Виклад основних результатів дослідження. Процедура витратного підходу моделює схему витрат різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, техніко-технологічних, маркетингових, адміністративних, інвестиційних, інноваційних та ін.) на отримання заданих параметрів роботи підприємства, і описується системою «витрати - доходи» або «собівартість + прибуток», за умови мінімізації перших і максимізації других. Процедура витратного підходу включає збір і аналіз інформації про внутрішню будову об'єкту, його структуру, склад основних елементів, зовнішні й внутрішні взаємозв'язки процесів, що відбуваються. В ході аналізу розглядаються кількісні та якісні показники, оцінюється ступінь їх взаємовпливу в поелементному і агрегованому стані.

Таким чином, якість даних процесів може бути охарактеризована величиною показників ресурсомісткості та ефективності (доходності), а також ступенем їх взаємодії й інтегрованого впливу на досягнення необхідних результатів.

Оскільки при оцінці витратним підходом процеси, що вивчаються, підрозділяються на складові елементи, необхідно мати інформацію про їх економічну структуру, на основі якої можливо встановити зв'язок між витратами ресурсів, повною собівартістю, рентабельністю та ефективністю їх використання.

Відповідно до економічного змісту, всі витрати, що створюють собівартість вироблених продуктів (товарів, робіт, послуг), групуються за економічними елементами. Таке угруповання пояснюється тим, що дозволяє визначити загальний обсяг спожитих на підприємстві ресурсів і здійснити інтеграцію витрат для забезпечення моніторингу, обліку і контролю ефективності діяльності господарюючих суб'єктів.

Економічні елементи – це економічно однорідні за складом витрати на випуск і реалізацію сукупної продукції (товарів, робіт, послуг), що

включаються в собівартість. Таке угруповання показників ресурсомісткості забезпечує одноманітне визначення їх складу і включає: матеріальні витрати; амортизацію (витрати) основних фондів; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні потреби; інші витрати. Економічні елементи витрат характеризують операційну діяльність підприємства і залежать від виробничо-технологічних факторів.

Слід зазначити, що виробничо-технологічні фактори характеризуються складом, структурою і прогресивністю технічних засобів (основних фондів), а також рівнем використовуваних технологій у виробничо-збутової діяльності.

Виробничо-технологічні фактори впливають на обсяг виробництва і реалізації продукції, що призводить до зниження постійних витрат. Збільшення обсягу виробництва і продажів, створює додаткові передумови для ефективного застосування високопродуктивних технологій і викликає економію на змінних витратах. А наявність високопродуктивних і автоматизованих техніки і устаткування, забезпечення автоматизації й технологічності процесів підвищують рівень організаційної системи управління на підприємстві, зі зростанням цього рівня скорочуються адміністративно-управлінські витрати, що дає можливість знизити собівартість продукції в цілому, і підвищити ефективність функціонування підприємства, а отже, і його економічну стійкість.

Використання методів витратного підходу дозволяє розрахувати кількісне і якісне значення кожного елементу витрат в досліджуваному процесі й визначити його питому вагу в загальному обсязі ресурсомісткості виробництва. Питомі витратні показники достатньо прості у сприйнятті та легко застосовні, особливо для динамічних оцінок стійкості значення показників. Їх безперечною гідністю є те, що вони можуть використовуватися для аналізу та оцінки будь-яких процесів. Для вибірки елементів розраховується питома вага і середнє значення показника. Далі його середнє значення перевіряється на стійкість за допомогою середнього квадратичного відхилення і коефіцієнта варіації. Якщо коефіцієнт варіації знаходиться у допустимих межах, то питомий витратний показник визнається стійким, і його приймають для оцінки процесу (об'єкту). Якщо питомий показник нестійкий, то склад вибірки змінюється і процедура повторюється.

Оцінка економічної стійкості підприємства викликає необхідність формування інформаційного масиву даних, що дозволяє проводити моніторинг витрат і аналізувати їх вплив на рівень ефективності діяльності та економічне зростання підприємства, і, отже, на основі отриманих результатів формувати відповідний інструментарій з управління стійким економічним розвитком суб'єкта господарювання.

Система управління ґрунтується на розробці стратегії, яка є комплексним планом дій підприємства, направленим на досягнення основоположної мети і полягає в розробці методології постановки і досягнення цілі шляхом вирішення конкретних завдань. Тому стратегічне управління направлене на досягнення стратегічної мети за допомогою стратегічних інструментів [9]. Найбільш ефективним стратегічним інструментом для вирішень позначеного завдання є векторна функція цілі (ВФЦ).

Основна мета ВФЦ полягає у виявленні об'єкту x , який буде оптимальний для кожного певного критерію. Виходячи з поставлених завдань стійкого економічного розвитку, векторна функція цілі $F_i(x)$ включатиме критерії оцінки $F_n(x)$, що максимізуються або мінімізуються, і до яких відносяться показники ефективності та ресурсомісткості діяльності:

$$F(x) = \{F_1(x), F_2(x), \dots, F_n(x)\} \quad (1)$$

$$F_i(x) \rightarrow \text{extr}, i = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

де $F_i(x)$ - векторна функція цілі i -го параметру (фактору);

x – оцінюваний параметр (фактор);

n – кількість оцінюваних параметрів (факторів);

$F_i(x) \rightarrow \text{extr}$ – цільова функція мінімізації або максимізації параметрів.

Виділені критерії оцінюють різні стани аналізованого об'єкту, відносно якого ухвалюється рішення. Вони повинні відповідати наступним вимогам:

1. Однорідність критеріїв $F_i(x)$, включених у векторну функцію цілі, за видом екстремуму, тобто всі критерії є такими, що максимізуються ($F_i(x) \rightarrow \text{max}$), або такими, що мінімізуються ($F_i(x) \rightarrow \text{min}$).

2. Всі досліджувані критерії повинні бути сумірними, тобто мати однакові одиниці вимірювання.
3. Всі критерії повинні бути зіставними, тобто відображати рівнозначні індикатори функції цілі.

Оцінка динамічної економічної стійкості підприємства прогнозується в певному періоді часу за допомогою визначення дисперсії залишків b або показника середньоквадратичного відхилення (вибірковій дисперсії) b :

$$b = b(x) = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X}_i)^2} \quad (3)$$

де b - середньоквадратичне відхилення економічного показника;

X_i - i -й елемент вибірки;

n - об'єм вибірки;

\bar{X}_i - вибіркове середнє значення факторної ознаки (оцінка математичного очікування величини економічного показника, рівня стійкості).

Оцінка математичного очікування величини розраховується за формулою:

$$\bar{X}_i = \sum_{i=1}^n X_i = \frac{1}{n} (X_1 \dots X_n) \quad (4)$$

При цьому дисперсія і середньоквадратичне відхилення показують абсолютну змінність (коливання) величини ознаки і характеризують очікуваний рівень стійкості. Також для якісного вимірювання економічної стійкості використовується коефіцієнт варіації, який забезпечує можливість зіставлення показників, виражених в різних одиницях вимірювання, і дорівнює відношенню середньоквадратичного відхилення та математичного очікування:

$$V = V(x_i) = \frac{\sigma}{\bar{X}_i} \quad (5)$$

де $V(x_i)$ - коефіцієнт варіації факторного параметра.

Коефіцієнт варіації дає можливість стандартизувати досліджувані показники, привести абсолютні значення до відносних та здійснити їх оцінку, тобто, чим більше величина варіації, тим сильніше мінливість факторної ознаки, що свідчить про необхідність мінімізації даного критеріального параметру. Таким чином, очікуваний рівень економічної

стійкості підприємства можливо розрахувати у виді математичного очікування, значення якого є максимізованим. А показник варіації підлягає мінімізації [10].

Використання даних критеріїв оцінки економічної стійкості в таксономії дозволяє агрегувати різноманітні показники діяльності підприємства в один і виявляти вплив різних факторів на ефективність, а значить і стійкість його діяльності.

Також на основі витратного підходу у дослідженні застосовуються кореляційні моделі. Метод розрахунку за допомогою витратних кореляційних моделей є окремим випадком застосування кореляційно-регресійного аналізу для вирішення завдань оцінювання, коли у якості факторів, що впливають, використовуються показники витрат ресурсів підприємства.

У методі розрахунку за питомими витратними показниками між результативним і факторним параметрами використовується зв'язок у виді прямої пропорційної лінійної функції, що проходить через нуль. Така апроксимація може витримуватися тільки у вузьких діапазонах зміни показника витратомісткості. Тому для кожного діапазону доводиться призначати свій питомий показник, а розширення діапазону математичної моделі відбувається на основі використання складніших функції зв'язку між результуючими і факторними ознаками шляхом підбору найбільш якісного рівняння регресії. У практиці оцінки найбільшого поширення набули парні кореляційні моделі.

Парна кореляція спрямована на виявлення наявності й форми кореляційної залежності між результуючим показником і одним із параметрів, що впливають, шляхом обробки даних за досліджуваною статистичною вибіркою. При цьому передбачається умовна рівність значень всіх інших неврахованих факторів, а результуючий показник Y_i є функцією f від значення головного витратного показника X_i , що включає випадкову компоненту процесу \mathcal{E}_i , тобто $Y_i = f(X_i) + \mathcal{E}_i$. Описана регресійним рівнянням кореляційна залежність представляє економіко-математичну модель. Економіко-математичне моделювання існує в тріадах «модель-алгоритм-програма» [9].

Висновки. Алгоритм, що побудовано, створює програму дії, яка складається з аналізу, оцінки, прогнозування, оптимізації, і є інструментом управління стійкістю підприємства на основі моніторингу

витрат та цільової функції. Реалізація цільової функції при заданих обмеженнях і допущеннях базується на сукупності способів забезпечення взаємозв'язаної діяльності всіх підсистем підприємства, використання яких сприяє формуванню механізму стійкого розвитку підприємства в умовах нестабільності, невизначеності та динамічності економічного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андрушків Б. М. Концептуальні положення оцінювання рівня досягнення сталого розвитку підприємства / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи сталого розвитку підприємств та регіонів України». – Дніпропетровськ : ДГУ. – 2016. – С. 122 – 124.
2. Бобровська О. Сталый розвиток регіонів України: проблеми і шляхи їх розв'язання / О. Бобровська // Публічне управління: теорія та практика : електроний збірник наукових праць. - № 1 (15). – 2016. Режим доступу : [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01\(15\)/15.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01(15)/15.pdf).
3. Василенко В. А. Инновации и креативность на предприятиях как императив стабилизации экономики: "Національна економіка в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу: монографія". — Полтава : ПУЕТ, 2014. — 320 с. — С. 207–232.
4. Волкова Л. В. Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия (на основе рециркуляции изделий): автореф. дис. док. экон. наук. - Новосибирск, 2016.
5. Гончаров А. В. Устойчивое развитие региона: потенциал, факторы, критерии, индикаторы / А. В. Гончаров // Казанская наука, Казань. - № 1. – 2015. – С. 53-57.
6. Зиновьев Ф. В. Концептуальный подход к исследованию процессов трансформации экономики // Экономика и управление. – 2012. - № 2-3. – С. 3-6.
7. Харазішвілі Ю. М. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позицій економічної безпеки / Ю. М. Харазішвілі, В. І. Ляшенко // Економіка України. – 2017. - № 2. – С. 3-23.
8. Чайківський І. А. Механізми забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств / І. А. Чайківський // Науково-вир. журнал «Інноваційна економіка». - 2014. - № 6 (55). - С. 108-114.

9. Юдіна О. І. Особливості організації інноваційної діяльності у сфері ресурсозбереження: монографія. – Тернопіль : ТЗОВ «Терно-граф». – 2013. – 256 с.
10. Костирко Л. А. Діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія. [2-ге вид., перероб. і доп.]. Х.: Фактор. 2011. 336 с.

REFERENCES:

1. Andrushkiv, B. M., Mel'nyk, L. M. (2016) *Kontseptual'ni polozhennya otsinyuvannya rivnya dosyahnennya staloho rozvytku pidpryyemstva* [Conceptual provisions for assessing the level of achievement of sustainable enterprise development], *Materialy Vseukrayins'koyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi «Aktual'ni problemy ta perspektyvy staloho rozvytku pidpryyemstv ta rehioniv Ukrainy»*, Dnipropetrovs'k, DHU, 122 – 124 (in Ukrainian).
2. Bobrovs'ka, O. (2016) *Stalyy rozvytok rehioniv Ukrainy: problemy i shlyakhy yikh rozv'yazannya* [Sustainable development of Ukrainian regions: problems and ways of solving them], *Publichne upravlinnya: teoriya ta praktyka: elektronnyy zbirnyk naukovykh prats'*, 1 (15), URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01\(15\)/15.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01(15)/15.pdf) (in Ukrainian).
3. Vasylenko, V. A. (2014) *Ynnovatsyy y kreatyvnost' na predpryyatyyakh kak ymperatyv stabylyzatsyy ékonomiky: "Natsional'na ekonomika v umovakh formuvannya novoyi finansovo-ekonomichnoyi arkhitektury svitu: monohrafiya"* [Innovations and creativity at enterprises as imperative of stabilization of economy: "National economy in the conditions of formation of new financial and economic architecture of the world: monograph"], *Poltava, PUET*, 320, 207 - 232 (in Ukrainian).
4. Volkova, L. V. (2016) *Formirovaniye mekhanizmov ustoychivogo razvitiya promyshlennogo predpriyatiya (na osnove retsirkulyatsii izdeliy): avtoref. dis. dok. ekon. nauk* [Formation of mechanisms for sustainable development of an industrial enterprise (based on product recycling)], *Novosibirsk* (in Russia).
5. Goncharov, A. V. (2015) *Ustoychivoye razvitiye regiona: potentsial, faktory, kriterii, indykatory* [Sustainable development of the region: potential, factors, criteria, indicators], *Kazanskaya nauka, Kazan'*, 1, 53-57 (in Russia).
6. Zinov`ev F. V. (2012) *Kontseptual'ny`i` podhod k issledovaniuu protsessov transformatsii e`konomiki* [Conceptual approach to the study of transformation processes of economy], *E`konomika i upravlenie*, 2-3, 3-6 (in Russia).
7. Kharazishvili, Yu. M., Lyashenko, V. I. (2017) *Problemy otsinky ta intehral'ni indeksy staloho rozvytku promyslovosti Ukrainy z pozytsiy ekonomichnoyi bezpeky* [Problems of

- assessment and integral indices of sustainable development of the industry of Ukraine from the standpoint of economic secure], *Ekonomika Ukrayiny*, 2, 3-23 (in Ukrainian).
8. Chajkivs'kyj, I.A. (2014), *Mekhanizmy zabezpechennya staloho rozvytku sil'skohospodars'kykh pidpryyemstv* [Mechanisms for providing sustainable development of agricultural enterprises], *Naukovo-vyr. zhurnal "Innovatsijna ekonomika"*, 6 (55), 108-114 (in Ukrainian).
 9. Judina O. I. (2013) *Osoblivosti organizatscii innovatsii`noi diial`nosti u sferi resursozberezhennia : monografiia* [The features of organization of innovative activities in the field of resource : monograph], Ternopil` : TzOV "Terno-graf", 256 (in Ukrainian).
 10. Kostyrko L. A. (2011) *Diahnostyka finansovo-ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstva: monohrafiya (2-he vyd., pererob. i dop)*. [Diagnosis of financial and economic sustainability of an enterprise: a monograph, 2nd ed., Remaking. and ext., KH.: Faktor, 336 (in Ukrainian).

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 657:336.1

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ НА ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.186.558

JEL: I22, O52

Широкопояс О. Ю.*Державний університет «Житомирська політехніка»*

В статті розглянуто фактори від яких залежать джерела фінансування закладів вищої освіти. В дослідженні було розглянуто наукову літературу та побудовано механізм фінансування вищої освіти України. Встановлено, що наведений механізм є прикладом функціонування двох важливих підсистем: забезпечення та регулювання. Використання механізмів є можливим за рахунок наявності і використання фондів фінансових ресурсів. Дослідження методів управління фінансовими ресурсами закладів вищої освіти дозволило виділити наступні методи: бюджетне фінансування, залучення кредитних коштів, самофінансування. Встановлено, що найважливішим джерелом є саме державне фінансування, яке побудоване на принципі стратегічної орієнтації, на основі якої відбувається побудова чіткої стратегії яка забезпечить ефективність функціонування системи вищої освіти. Як наслідок нами було нами було проаналізовано обсяги видатків зведеного бюджету на освіту в структурі загальних видатків зведеного бюджету. В процесі дослідження спостерігається тенденція різких змін частки видатків на вищу освіту в структурі видатків зведеного бюджету на освіту, що обумовлено необхідністю залучення приватних джерел фінансування системи вищої освіти. Слід відзначити, зростання обсягів зумовлено значною кількістю інфляційних процесів сучасної економіки їх вирішення потребує значних ресурсномістких затрат. Важливим показником оцінки стану фінансування вищої освіти є аналіз показників співвідношення обсягів видатків бюджету у відношенні до ВВП. Визначено структуру та прослідковано тенденцію змін обсягу видатків зведеного бюджету на фінансування освіти яка включає в себе фінансування дошкільної, загальної середньої освіти, професійно-технічної та вищої. Аналіз видатків на функціонування та розвиток закладів вищої освіти по відношенню до ВВП дозволив відмітити, що найбільша частка зосереджується на фінансування середньої освіти. В дослідженні було проаналізовано як змінюється чисельність осіб, здобувачів вищої освіти по відношенню до змін обсягів фінансування. Встановлено, що досить велика залежність зменшення кількості студентів обумовлена демографічною ситуацією в нашій країні та окремих регіонах. Окрім наведених в дослідженні показників значна частка припадає на неможливість успішного складання тестування зовнішнього незалежного оцінювання на відповідний рівень.

Ключові слова: заклади освіти; аналіз; видатки; зведений бюджет; джерела фінансування; фінансові ресурси

UDC 657: 336.1

CONSOLIDATED BUDGET EXPENDITURE ON EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.040719.186.558

JEL: I22, O52

Shyrokovoyas O.*Zhytomyr Polytechnic State University*

The factors on which the sources of financing higher education institutions depend have been considered in this article. The scientific literature has been reviewed and a mechanism for financing higher education in Ukraine has been built during the research. It is established that this mechanism is an example of the functioning of two important subsystems: provision and regulation. The use of mechanisms is possible due to the availability and use of financial resources. The study of methods of managing the financial resources of higher education institutions has allowed to distinguish the following methods: budget financing, attracting credit, self-financing. It is established that the most important source is the state funding, which is based on the principle of strategic orientation, on the basis of which a clear strategy is created that will ensure the effectiveness of the higher education system. As a consequence, we have analyzed the volume of consolidated budget expenditures on education in the structure of total consolidated budget expenditures. In the course of the research, there is a tendency of sharp changes in the share of higher education expenditures in the structure of consolidated budget expenditures on education, due to the need to attract private sources of financing for the higher education system. It should be noted that the growth of volumes is caused by a large number of inflationary processes of the modern economy, and their solution requires considerable resource-intensive costs. An important indicator of the assessment of the state of higher education funding is the analysis of the ratio of budget expenditures to GDP. The structure and trend of changes in the volume of expenditures of consolidated budget for financing of education which includes financing of preschool, general secondary education, vocational and higher are determined. The analysis of expenditures on the functioning and development of higher education institutions in relation to GDP has made it clear that the largest share is focused on financing of secondary education. It has been analyzed in the study how the number of higher education recipients changes with the changes in funding. It is established that a rather large dependence of the decrease in the number of students is due to the demographic situation in our country and individual regions. In addition to the indicators reported in the study, a significant proportion accounted for the inability to successfully pass the external independent assessment testing to the appropriate level.

Keywords: educational institutions; analysis; expenditures; consolidated budget; sources of financing; financial resources

Актуальність. Сучасне суспільство розглядає вищу освіту як один із чинників динамічного розвитку соціально-економічного розвитку цієї країни. Враховуючи досвід країн-сусідів дозволяє нам визначити основні сучасні країни-лідери, які стимулюють розвитку високої рентабельності освітніх

послуг, сприяють залученню значної кількості державних та приватних коштів.

Актуальним залишається питання забезпечення високої якості освіти реалізація якої є можливою за рахунок забезпечення процесу постійного функціонування організаційно – економічного механізму управління закладами освіти. Більшість досліджень підтверджують факт, що сучасні трансформаційні зміни вимагають пошуку нових підходів управління вищою освітою України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансування закладів вищої освіти було приділено багато часу, проте найбільше дослідженням займалися наступні вчені: В. Александров [1], М. Білінець [2], Ш. Грей [6], А. Касич [7], В. Малишко [9], І. Тарасенко [14], М. Кужелєв [8]. Зважаючи на значні досягнення в даному напрямку, деякі питання залишаються мало дослідженими, зокрема слід детальніше розглянути аналіз видатків зведеного бюджету на фінансування закладів освіти в Україні.

Мета статті. Здійснити аналіз видатків зведеного бюджету на фінансування закладів освіти в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. В сучасних умовах джерела фінансування вищих навчальних закладів залежать від багатьох факторів, зокрема:

- організаційно-правової форми управління;
- форми власності вищого навчального закладу;
- рівня ВВП в країні;
- розмірів доходів населення;
- демографічної ситуації в країні чи окремому регіоні;
- податкового законодавства;
- способу формування державного бюджету;
- обсягів державного замовлення на підготовку фахівців;
- ринкових вимог до певних професій;
- типу і рівня акредитації вищого навчального закладу;
- попиту споживачів на ринку освітніх послуг;
- престижу певного навчального закладу;
- обсягів прийому студентів (контрактників, спонсорської допомоги);
- конкурентоспроможності вищого навчального закладу;
- керівного складу навчального закладу.

Механізм фінансування вищої освіти України включає сукупність форм, методів, прийомів та важелів які відіграють важливу роль в фінансовому регулюванні закладів вищої освіти. Детальний механізм фінансування вищої освіти візуалізований на рис. 1.



*Рис. 1 Механізм фінансування вищої освіти України
Джерело: складено автором на основі [4; 3; 5]*

Наведений механізм є прикладом функціонування двох важливих підсистем:

- забезпечення – є системою, яка відповідає за джерела та форми фінансування вищої освіти. Головною функцією є диверсифікація джерел фінансового забезпечення закладів освіти, а також мінімізація державної частки в загальній сукупності фінансових ресурсів;

- регулювання – система, яка регулює всі економічні процес пов'язані з освітою.

Використання механізмів є можливим за рахунок наявності і використання фондів фінансових ресурсів. Так як фінансове забезпечення вищої освіти виконує регулятивну функцію існують три методи здійснення фінансового забезпечення рис 2.

Метод управління фінансовими ресурсами є важелем здійснення державних функцій управління вищої освіти її соціальними та економічними процесами. Такий розподіл сприяє розвитку пропорційних фінансових потоків з врахуванням потреб кожного регіону та закладу в ньому.

Сучасна вища освіта має декілька джерел фінансування вищої освіти. Найважливішим джерелом є саме державне фінансування, яке побудоване на принципі стратегічної орієнтації, на основі якої відбувається побудова чіткої стратегії яка забезпечить ефективність функціонування системи вищої освіти. Найважливішими показниками аналізу є видатки зведеного бюджету на освіту.



Рис. 2 Методи управління фінансовими ресурсами закладів вищої освіти

Джерело: складено автором на основі [5]

Використовуючи для дослідження дані Державної служби статистики України інформацію щодо функціонування системи освіти, нами було визначено всі обсяги видатків зведеного бюджету на освіту в структурі загальних видатків зведеного бюджету за період 2010-2016 рр.

Проаналізувавши наявні дані Державної служби статистики за період 2010-2016 рр. можна зробити наступні висновки: по-перше, слід зауважити, що обсяг видатків зведеного бюджету за період 2010-2016 рр. зросли з 377842,8 млн грн у 2010 році до рівня 836725,7 млн грн у 2016 році. У той же час, збільшився показник видатків зведеного бюджету на освіту. Зокрема, у 2011 році порівняно з 2010 роком, обсяги видатки на освіту збільшилися на 6427,6 млн грн або на 8,05 % та становили у 2011 році – 86253,6 млн грн. За аналізований період найбільший показник питомої ваги видатків на освіту в структурі видатків зведеного бюджету за аналізований період прослідковується у 2010 році та становить 21,1 %.

В процесі дослідження було виявлено, що в 2010 році також зафіксовано найбільший показник відхилення за аналізований період, зокрема порівняно з 2010 роком, видатки на освіту у 2016 році збільшилися на 40662,5 млн грн, що на 50,94 % більше ніж у 2010 році та на 14087,9 млн грн або ж на 14,07 % більше порівняно з 2015 роком.

В свою чергу, у 2012 році, у структурі загальних видатків зведеного бюджету видатки на освіту складають 17,75 %, збільшившись на 15307,3 млн грн порівняно з 2011 роком та складають 101560,9 млн грн.

Варто наголосити, що до показників 2015 та 2016 років не було включено дані бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя у зв'язку з подіями, пов'язаними з анексією півострова. Проте, у 2015 році, дослідження структури видатків зведеного бюджету виявили, що питома вага видатків на освіту складає 16,8 % та досягає рівня 114193,5 млн грн., що свідчить про високі показники фінансування.

Таблиця 1 – Видатки зведеного бюджету на освіту 2010-2016 роки

Показник	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %
Всього загальних видатків зведеного бюджету, млн грн	377842,8	100	416853,6	100	492454,7	100	505843,8	100	523004,8	100	679871,4	100	836725,7	100
Всього видатків зведеного бюджету на освіту, млн грн	79826,0	21,1	86253,6	20,7	101560,9	20,6	105538,7	20,9	100105,6	19,1	114193,5	16,8	120488,5	14,4
Відхилення показника видатків на освіту порівняно з даними попереднього року:														
- абсолютне, млн. грн	-		6427,6		15307,3		3977,8		-5433,1		14087,9		6295,0	
- відносне, % (темпл приросту)	-		8,05		17,75		3,92		-5,15		14,07		5,5	
- пунктів структури	-		-0,4		-0,1		0,3		-1,8		-2,3		-2,4	
Відхилення порівняно з базовим роком (2010 р):														
- абсолютне, млн. грн	-		6427,6		21734,9		25712,7		20279,6		34367,5		40662,5	
- відносне, % (темпл приросту)	-		8,05		27,23		32,21		25,4		43,05		50,94	
- пунктів структури	-		-0,4		-0,5		-0,2		-2		-4,3		-6,7	

Примітка:

* Без урахування видатків бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополь

Джерело: розраховано автором за [12]

Натомість, аналіз даних у 2016 році дозволив нам ознайомитись з показниками видатків зведеного бюджету на освіту та прослідкувати збільшення на 6295,0 млн грн порівняно з 2015 роком. У структурному співвідношенні, питома вага видатків на освіту складає 14,4 %, що на 2,4 пункти структури зменшився, та на 6,7 пунктів структури менше ніж у 2010 році, що є достатньо низьким показником за аналізований період. Аналізовані дані 2016 року не враховували інформацію бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя. Таким чином дослідження показало, що у 2016 році, питома вага видатків на освіту у структурі видатків зведеного бюджету відстає від рівня показників 2010 року, коли даний показник складав 21,1%. Варто наголосити, що видатки на освіту включають в себе видатки не лише фінансування закладів вищої освіти, а і видатки на функціонування:

- дошкільних навчальних закладів, навчально-виховні комплекси ;
- загальноосвітні навчальні заклади до яких належать школи, ліцеї, гімназії, колегіуми, навчально-виховні комплекси та їх об'єднання, санаторні школи всіх ступенів, а також спеціальні школи;
- професійно-технічні навчальні заклади до яких належать навчальні заклади для забезпечення потреб громадян у професійно-технічній освіті.

Проведений аналіз інформації, висвітленої на офіційному сайті Міністерства фінансів України [10], свідчить що «Бюджетні видатки на освіту направляються на фінансування: дошкільної освіти; загальної середньої освіти; професійно-технічної освіти; вищої освіти; післядипломної освіти; позашкільної освіти та заходів із позашкільної роботи з дітьми; програм матеріального забезпечення навчальних закладів; фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері освіти; інших закладів та заходів у сфері освіти».

Досліджуючи дані Державної служби статистики було визначено структуру та прослідковано тенденцію змін обсягу видатків зведеного бюджету на фінансування освіти яка включає в себе фінансування дошкільної, загальної середньої освіти, професійно-технічної та вищої за період 2010-2017 рр.

Провівши спостереження ми визначили, що в загальній структурі видатків зведеного бюджету на освіту, найбільша частка видатків припадає на фінансування загальної середньої освіти. Це зумовлено тим, що присутня велика кількістю осіб отримувачів освіти та законодавством закріплено обов'язковість її отримання для всіх громадян країни.

Інша значна частина витрат припадає на функціонування закладів вищої освіти. Аналізуючи дані 2010 року, даний показник складав 31,3 % від

загальної кількості видатків на освіту та досягав рівня 24998,4 млн грн. Порівняно з 2011 роком видатки на вищу освіту збільшилися до рівня 26619,6 млн грн, однак в загальній структурі видатків на освіту склали 30,9 %, що на 0,4 пункти структури менше ніж аналогічний показник 2010 року.

Натомість, у 2012 році видатки на вищу освіту збільшилися порівняно з 2011 роком на 2716,3 млн грн або на 10,2%, в порівнянні з 2010 роком на 4337,5 млн грн або на 17,35 %.

У 2013 році видатки на вищу освіту складають 30003,1 млн грн, що на 5004,7 млн грн більше порівняно з 2010 роком або лише на 20,02 %. Досліджуючи структуру загальних видатків на освіту дані 2014 року свідчать на -1662,6 млн. грн. скоротився обсяг видатків на освіту в порівнянні з 2013 роком.

Дані за період 2015 та 2016 років наведено без урахування видатків бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя. Якщо врахувати дані 2015 року тенденція до зменшення залишилась незмінною. В 2015 році в порівнянні з 2014 роком структура видатків зведеного бюджету на освіту, видатки на вищу освіту зменшились на 25,69%, що на 9,9 пункти структури менше а ніж дані 2014 року, обсяг видатків на вищу освіту в абсолютному вимірі знизився на 3938,6 млн грн з 2010 роком відповідно.

Ситуація у 2016 році покращилась, розмір видатків на вищу освіту склали 35 233,6 млн грн, що на 14173,8 млн грн або на 67,3% більше порівняно з 2015 роком, в структурному співвідношенні до рівня попереднього року відбулось збільшення на 8,8 пункти структури. Аналізуючи дані 2017 року ми бачимо, що сума видатків на вищу освіту збільшилась на 3604,6 млн. грн., що на 10,2% більше ніж дані 2015 року. В порівнянні з 2010 роком збільшення відбулось на 55,36%, що складає 13839,8 млн. грн. Наочно візуалізація змін обсягів видатків на вищу освіту наведено на рис. 3.

Дані на рисунку свідчать про зміни, які відбувались в процесі фінансування закладів вищої освіти протягом 2010-2017 років.

Виходячи з досліджених дійшли висновку, що в процесі дослідження спостерігається тенденція різких змін частки видатків на вищу освіту в структурі видатків зведеного бюджету на освіту, що обумовлено необхідністю залучення приватних джерел фінансування системи вищої освіти. Слід відзначити, зростання обсягів зумовлено значною кількістю інфляційних процесів сучасної економіки їх вирішення потребує значних ресурсномістких затрат.

Таблиця 2 – Місце видатків зведеного бюджету на вищу освіту в структурі видатків на освіту: динаміка за період 2010-2017 рр

Показник	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %	млн. грн	ПВ, %
Всього видатків зведеного бюджету на освіту	79826,0	100	86253,6	100	101560,9	100	105538,7	100	100105,6	100	114193,5	100	129437,7	100	177915,8	100
дошкільна	10238,3	12,8	11831,6	13,7	14627,7	14,4	15662,4	14,8	15186,4	15,2	12036,4	10,5	20115,5	15,5	28210,1	15,9
загальна середня	32852,4	41,2	35234,5	40,8	42459,1	41,8	44233,2	41,9	42421,4	42,4	32574,2	28,5	56532,0	43,7	84346,3	47,4
професійно-технічна	5106,2	6,4	5305,4	6,15	6034	5,94	6359,8	6,03	5885,2	5,88	4141,9	3,63	6182,3	4,78	8278,9	4,7
випа	24998,4	31,3	26619,6	30,9	29335,9	28,9	30003,1	28,5	28340,5	28,3	21059,8	18,4	35233,6	27,2	38838,2	21,8
Відхилення показника видатків зведеного бюджету на вищу освіту порівняно з даними попереднього року:																
абсолютне, млн. грн	-		1621,2		2716,3		667,2		-1662,6		-7280,7		14173,8		3604,6	
-відносне, % (темп прир.)	-		6,49		10,2		2,27		-5,54		-25,69		67,3		10,2	
-пунктів структури	-		-0,4		-2		-0,4		-0,2		-9,9		8,8		-5,4	
Відхилення показника видатків зведеного бюджету на вищу освіту порівняно з базовим роком (2010 р):																
абсолютне, млн. грн	-		1621,2		4337,5		5004,7		3342,1		-3938,6		10235,2		13839,8	
-відносне, % (темп прир.)	-		6,49		17,35		20,02		13,37		-15,75		40,94		55,36	
-пунктів структури	-		-0,4		-2,4		-2,8		-3		-12,9		-4,1		-9,5	

Джерело: розраховано автором за [11]

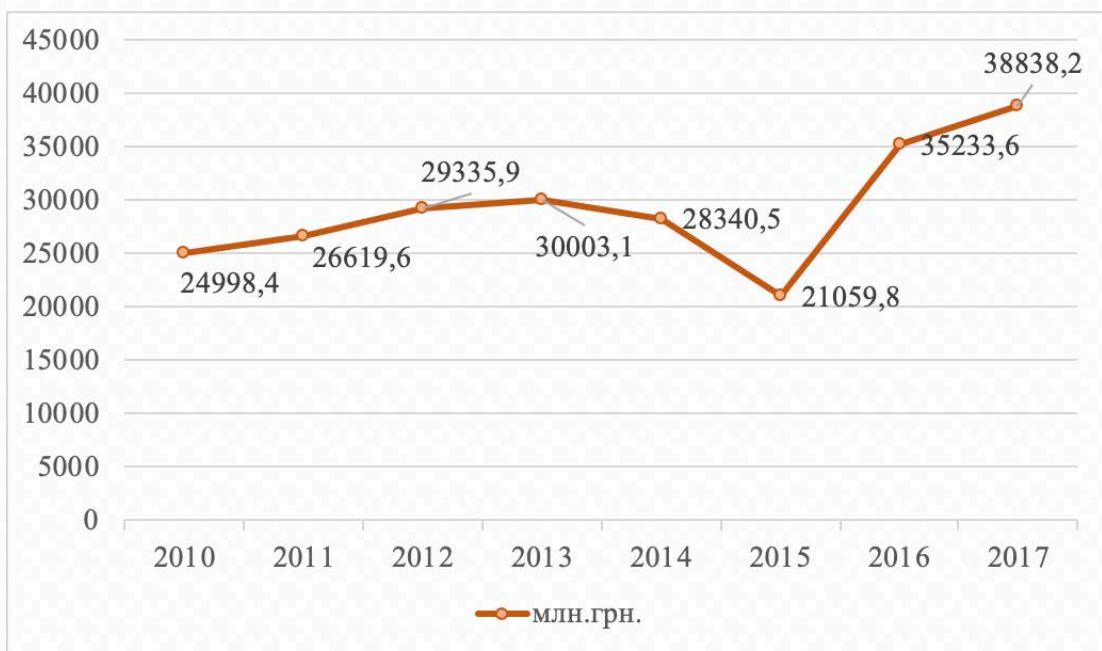


Рис. 3 Обсяги витраток на вищу освіту 2010-2017 роки

Джерело: авторська розробка

Важливим показником оцінки стану фінансування вищої освіти є аналіз показників співвідношення обсягів витраток бюджету у відношенні до ВВП. Статистичні дані щодо обсягів витраток зведеного бюджету на освіту протягом 2010-2017 року можемо спостерігати в табл. 3

Аналіз витраток на функціонування та розвиток закладів вищої освіти по відношенню до ВВП було визначено, що найбільша частка зосереджується на фінансування середньої освіти.

Досліджуючи тенденцію змін в 2010 році витратки зведеного бюджету на освіту склали 7,4% ВВП, в 2011 році 6,6% ВВП. Порівнюючи ці роки ми виявили, що в 2011 році відбулось зменшення витраток на 0,8%.

В 2012 році витратки на освіту склали 7%, що в порівнянні з 2011 роком збільшилось на 0,4%. Зокрема, 2012-2013 роки відображали тенденцію позитивних змін в витатках на освіту по відношенню до ВВП.

В 2014 році частка витраток на освіту склала 6,4%, що в порівнянні з 2013 роком зменшилась на 0,9% це зниження опустило витаткову частину до рівня 2011 року.

Протягом 2015 року змін в тенденції не відбулось, зниження витаткової частини в порівнянні з 2014 роком склало 0,7%, а в 2016 році в порівнянні з 2015 склало 0,3%. Лише в 2013 році в порівнянні з 2012 відбувся приріст на 0,1%, але він не ніс тенденцій до позитивних змін в подальшому.

Таблиця 3 – Обсяги видатків бюджету на освіту у відношенні до ВВП

Показник	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млн. грн	ВВП, %	млн. грн	ВВП, %	млн. грн	ВВП, %	млн. грн	ВВП, %	млн. грн	ВВП, %	млн. грн	ВВП, %	млн. грн	ВВП, %
Всього загальних видатків зведеного бюджету, млн грн	377842,8	100	416853,6	100	492454,7	100	505843,8	100	523004,8	100	679871,4	100	836725,7	100
Всього видатків зведеного бюджету на освіту, млн грн	79826,0	7,4	86253,6	6,6	101560,9	7,0	105538,7	7,3	100105,6	6,4	114193,5	5,7	129437,7	5,4
дошкільна	10238,3	0,9	11831,6	0,9	14627,7	1,0	15662,4	1,1	15186,4	1,0	12036,4	0,9	20115,5	0,8
загальна середня	32852,4	3,0	35234,5	2,7	42459,1	2,9	44233,2	3,1	42421,4	2,7	32574,2	2,5	56532,0	2,4
професійно-технічна	5106,2	0,5	5305,4	0,4	6034	0,4	6359,8	0,4	5885,2	0,4	4141,9	0,3	6182,3	0,3
вища	24998,4	2,3	26619,6	2,0	29335,9	2,0	30003,1	2,1	28340,5	1,8	21059,8	1,6	35233,6	1,5
<i>Відхилення показника вищої освіти:</i>														
у % до ВВП порівняно з даними попереднього року:	-	-0,3	-	-0,3	-	-	0,1	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1
порівняно з базовим роком (2010 р)	-	-0,3	-	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2	-0,5	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,8

Джерело: розраховано автором за [12]

Досліджена інформація підтримує тенденцію зниження видатків на освіту по відношенню до ВВП, проте все ж частка видатків є більшою аніж в країнах, де фінансування відбувається на основі використання ресурсів приватного сектору. Враховуючи те, що на законодавчому рівні закріплено, що обсяг видатків на освіту повинен становити не менше 7% від ВВП за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством.

Якщо з загального фінансування виділити частку фінансів, яка виділяється державою на заклади вищої освіти по відношенню до ВВП, на рис. 4 відображено тенденцію змін, яка відбувається в умовах сьогодення. Діаграма відображає, що обсяги видатків на освіту знаходяться в стадії постійного спаду. За рахунок наявності такого фактору частка видатків на фінансування вищої освіти також скорочується.



Рис. 4 Обсяги видатків на вищу освіту по відношенню до ВВП, %

Джерело: авторська розробка

Відображення даних свідчить про негативну тенденцію зменшення обсягу видатків на вищу освіту у порівнянні з показником ВВП. Враховуючи таку негативну тенденцію слід зауважити, що такі зміни зумовлені економічними факторами розвитку країни. Тому, існує ряд економічних проблем які необхідно корегувати та усувати з метою підвищення частки видатків на розвиток вищої освіти.

Досить важливо розуміти як змінюється чисельність осіб, здобувачів вищої освіти по відношенню до змін обсягів фінансування. За допомогою таблиці 4 проаналізуємо динаміку змін показників чисельності.

Дослідження даних дозволило визначити, що 2010/2011 рік нараховував найбільшу чисельність студентів. В процесі порівняння було виявлено що в 2011/2012 році чисельність знизилась на 7,1%, що в результаті склало 171748 осіб. В 2012/2013 році, в порівнянні з попереднім відхилення склало 6,2%. Найнижчий показник відхилення було визначено в 2016/2017 році, в порівнянні з 2015/2016 роком зменшення відбулось на 1,2%, що склало 18516 осіб.

Показник	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Всього студентів, осіб	2418111	2246363	2106174	1992882	1689226	1605270	1586754
Кількість студентів на 10 тис. населення	557	519	488	463	393	375	372
Відхилення показника чисельності студентів порівняно з даними попереднього року.							
- абсолютне, осіб	-	-171748	-140189	-106192	-393656	-83956	-18516
- відносне, % (темп приросту)	-	-7,1	-6,2	-5,4	-15,2	-5,0	-1,2
Відхилення показника чисельності студентів порівняно з базовим роком (2010/2011 р)							
- абсолютне, осіб	-	-171748	-311937	-425229	-728885	-812841	-831357
- відносне, % (темп приросту)	-	-7,1	-12,9	-17,6	-30,1	-33,6	-34,4

Примітка: розрахунку використано чисельність наявного населення: для даних за 2010/11 навчальний рік - на 01.01.2011, за 2011/12 - на 01.01.2012, за 2012/13 - на 01.01.2013, за 2013/14 - на 01.01.2014, за 2014/15 - чисельність (за оцінкою) на 01.01.2015, за 2015/16 - чисельність (за оцінкою) на 01.01.2016, за 2016/17 - чисельність (за оцінкою) на 01.01.2017

Джерело: авторська розробка

В порівнянні всіх років з базовим, найгірші результати спостерігаються в 2016/2017 році, адже відхилення склало 34,4%, що нараховує 831357 осіб. Така тенденція змін може бути зумовлена низкою показників, основними з яких є зменшення обсягів державного фінансування закладів вищої освіти та бажання студентів жити та навчатись за межами України.

Досить велика залежність зменшення кількості студентів обумовлена демографічною ситуацією в нашій країні та окремих регіонах. Окрім наведених показників значна частка припадає на неможливість успішного

складання тестування зовнішнього незалежного оцінювання на відповідний рівень.

Висновки. Враховуючи все вищезазначене досить важливо провести успішне реформування фінансового забезпечення закладів вищої освіти. Значну частину уваги слід приділяти закладам загальної середньої освіти та їх рівнем підготовки потенційних абітурієнтів.

Таким чином, провівши аналіз видатків зведеного бюджету на фінансування закладів освіти в Україні дозволив зробити наступні висновки: в процесі аналізу видатки зведеного бюджету на освіту загальний обсяг видаткової частки протягом 2010-2016 рр. зріс з 377842,8 млн грн у 2010 році до рівня 836725,7 млн грн у 2016 році. Разом з тим, видаткова частка на вищу освіту була збільшена. Аналіз показників 2010 року видаткової частки на освіту порівняно з 2016 роком збільшився на 40662,5 млн грн, що на 50,94 % більше ніж у 2010 році та на 14087,9 млн грн або ж на 14,07 % більше порівняно з 2015 роком, що відображає позитивну динаміку.

Визначення місце видатків зведеного бюджету на вищу освіту в структурі видатків на освіту: динаміка за період 2010-2017 рр. виявили, що в загальній структурі видатків зведеного бюджету на освіту, найбільша частка видатків припадає на фінансування закладів загальної середньої освіти. Дослідження даних 2010 року, відобразили показник 31,3 % від загальної кількості видатків на освіту та прирівнювався до 24998,4 млн грн. В 2011 році видатки на вищу освіту збільшилися до рівня 26619,6 млн грн, однак в розрізі загальної структури видатків на освіту склали 30,9 %, що на 0,4 пункти структури менше ніж аналогічний показник 2010 року. 2016 рік покращилась, розмір видатків на вищу освіту склали 35 233,6 млн грн, що на 14173,8 млн грн або на 67,3% більше порівняно з 2015 роком, в структурному співвідношенні до рівня попереднього року відбулось збільшення на 8,8 пункти структури. Аналізуючи дані 2017 року ми бачимо, що сума видатків на вищу освіту збільшилась на 3604,6 млн. грн., що на 10,2% більше ніж дані 2015 року.

Дослідження обсягів видатків бюджету на освіту у відношенні до ВВП дозволило зробити висновки, що в 2010 році видатки зведеного бюджету на освіту склали 7,4% ВВП, в 2011 році 6,6% ВВП. 2012 рік відзначив, що в розрізі ВВП частка видатків на освіту склали 7%, що в порівнянні з 2011 роком збільшилось на 0,4%. Зокрема, 2014 рік виділив частку видатків на освіту на рівні 6,4%, що в порівнянні з 2013 роком зменшилась на 0,9%,

що свідчить про зменшення видаткової частини до рівня 2011 року. Досліджуючи 2015 рік було визначено відсутність змін в тенденції. Отже, дослідження дозволяють усвідомити, що питання збільшення видатків зведеного бюджету на вищу освіту є відкритим. Фінансування закладів вищої освіти потребує перерозподілу з інших освітніх сфер задля підвищення їх конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Александров В. Освітня послуга: суть та моделі якості / В. Александров // Освіта і управління. – 2006. – Т.9. №1. – С. 156–164.
2. Білінець М. Ю. Фінансування вищої освіти в Україні: сучасні тенденції, проблеми та перспективи – [Електронний режим] – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/166.pdf>
3. Боголіб Т. М. Фінансування вищої освіти України: проблеми і перспективи їх вирішення. American Scientific Journal. 2017. № 1 (9). С. 70–78/
4. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : монографія. Київ : Міленіум, 2006. 506 с
5. Буличева Н. А., Пивовар Ю. І. Сучасні правові та організаційні проблеми фінансування вищої освіти в Україні. Держава і право. 2009. Вип. 44. С. 411–416. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/10196>
6. Грей Ш. Налогово-бюджетная политика и экономический рост. Всемирный банк / Ш. Грей, Т. Лейн, А. Вароудакис [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1182779443519/Fiscal_Policy_and_Economic_Growth_rus_090507.pdf
7. Касич А. О. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу / А. О. Касич, В. А. Циган – [Електронний режим] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2587>
8. Кужелев М.О. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення та оплати праці загальноосвітніх та вищих навчальних закладів України / М.О. Кужелев, М.О. Житар // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України (електронне видання) – 2016. – Вип. 1.- С. 106-117.
9. Малишко В. В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи / В.В. Малишко// Молодий вчений. – 2016. – № 2. – С. 64-67.
10. Сайт Міністерства фінансів України <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog/ministerstvo-finansiv-ukraini>

11. Статистичний бюлетень «Дошкільна освіта України» http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_bosh_bl.htm
12. Статистичний бюлетень «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України» http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm
13. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова – [Електронний режим] – Режим доступу: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P2=240&I21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vknutd_2013_4_33.pdf

REFERENCES:

1. Aleksandrov, V. (2006). Osvitnja posluga: sut' ta modeli jakosti [Educational service: the essence and models of quality]. Osvita i upravlinnja – Education and management, Vols. 9, pp. 156–164.
2. Bilinec', M.Ju. Finansuvannja vyshhoi' osvity v Ukrai'ni: suchasni tendencii', problemy ta perspektyvy – [Financing Higher Education in Ukraine: Current Trends, Problems and Prospects]. Retrieved from <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/166.pdf> [in Ukrainian].
3. Bogolib, T. M. (2017). Finansuvannja vyshhoi' osvity Ukrai'ny: problemy i perspektyvy i'h vyrishennja [Financing higher education of Ukraine: problems and prospects of their solution]. American Scientific Journal, 1 (9), 70–78 [in Ukrainian].
4. Bogolib, T.M. (2006) Finansove zabezpechennja rozvytku vyshhoi' osvity i nauky v transformacijnyj period [Financial support for the development of higher education and science in the transformation period]. Kyi'v : Milenium [in Ukrainian].
5. Bulycheva, N.A., & Pyvovar Ju.I. (2009). Suchasni pravovi ta organizacijni problemy finansuvannja vyshhoi' osvity v Ukrai'ni [Modern legal and organizational problems of financing higher education in Ukraine]. Derzhava i pravo – State and law, 44, 411–416. [in Ukrainian].
6. Grej, Sh., Lejn, T. & Varoudakis, A. Nalogovo-bjudzhetnaja politika i jekonomicheskij rost. Vsemirnyj bank [Fiscal Policy and Economic Growth. World Bank]. Retrieved from http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1182779443519/Fiscal_Policy_and_Economic_Growth_rus_090507.pdf [in Ukrainian].
7. Kasych, A. O. & Cygan, V. A. Osoblyvosti finansuvannja vyshhoi' osvity v Ukrai'ni ta inshyh kraih svitu [Features of financing higher education in Ukraine and other countries]

- of the world]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587> [in Ukrainian].
8. Kuzheljev, M.O. & Zhytar, M.O. (2016). Problemy ta perspektyvy finansovogo zabezpechennja ta oplaty praci zagal'noosvitnih ta vyshhyh navchal'nyh zakladiv Ukrai'ny [Problems and prospects of financial support and remuneration of secondary and higher educational establishments of Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prac' Nacional'nogo universytetu derzhavnoi' podatkovoi' sluzhby Ukrai'ny – Proceedings of the National University of State Tax Service of Ukraine, 1, 106-117 [in Ukrainian].
 9. Malyshko, V.V. (2016). Finansuvannja vyshhoi' osvity v Ukrai'ni: problemy ta perspektyvy [Financing higher education in Ukraine: problems and prospects]. Molodyj vchenyj – Young scientist, 2, 64-67 [in Ukrainian].
 10. Sajt Ministerstva finansiv Ukrai'ny [Website of the Ministry of Finance of Ukraine]. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog/ministerstvo-finansiv-ukraini> [in Ukrainian].
 11. Statystychnyj bjuleten' «Doshkil'na osvita Ukrai'ny» [Preschool Education of Ukraine Statistical Bulletin]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_bosh_bl.htm [in Ukrainian].
 12. Statystychnyj bjuleten' «Osnovni pokaznyky dijalnosti vyshhyh navchal'nyh zakladiv Ukrai'ny» [Statistical bulletin "Main indicators of activity of higher education institutions of Ukraine"]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm [in Ukrainian].
 13. Tarasenko, I.O. & Nefedova, T.M. (2017). Problemy finansuvannja vyshhoi' osvity v Ukrai'ni v konteksti zabezpechennja konkurentospromozhnosti [Problems of financing higher education in Ukraine in the context of competitiveness]. Zbirnyk naukovykh prac' Universytetu derzhavnoi' fiskal'noi' sluzhby Ukrai'ny – Collection of Scientific Papers of the State Fiscal Service of Ukraine, 1, 240. Retrieved from http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vknutd_2013_4_33.pdf [in Ukrainian].

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 з різних напрямів 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, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА 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 (мінімальна кількість знаків – 7)

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 1800 знаків 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) авторська довідка на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 1800 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 авторська довідка надсилаються електронною поштою на адресу редакції.

Важливо: назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з авторською довідкою – прізвища авторів зі словом «авторська довідка»; 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 12 сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

– Список літератури наводиться в двох варіантах, перший – оформлений за державним стандартом, другий – транслітерований в стилі АРА.

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№147

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 **5.07.2019 р.**
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com