

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

ISSN 2520-2294

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 7 (27) / 2019



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 7 (27)

Київ 2019

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене у Перелік наукових фахових видань України,
відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України
№ 693 від 10 травня 2017 року.

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2019

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2019

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seria: Ekonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручький Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Приватного вищого навчального закладу «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

№ 7 (27)

2019
липень

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

- Захарін Сергій Володимирович, Коваленко Дмитро Іванович**
РОЗВИТОК СФЕРИ ТУРИЗМУ І КУРОРТІВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ 9

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Боровик Марина Вікторівна**
ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ 15
- Ємельянов Олександр Юрійович**
МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗАСАДАХ АНАЛІЗУВАННЯ ЇХ ВЛАСТИВОСТЕЙ 22
- Міркунова Тамара Ігорівна**
ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
У КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ 31
- Снісарчук Ірина Володимирівна**
СУТНІСТЬ ТА ВИДИ БЕНЧМАРКІНГУ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКЛАДІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ 40

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- Денисенко Вікторія Олександрівна**
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ..... 51

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

- Кухтин Ольга Богданівна**
РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 57

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ

- Фтомова Олена Сергіївна**
РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 63

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Кириленко Ольга Павлівна, Максимчук Олександр Сергійович ПЛАНУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ	70
---	-----------

Ковернінська Юлія Вікторівна ОЦІНКА КЛЮЧОВИХ ДОМІНАНТ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТ	77
---	-----------

ІНШЕ

Лисецький Анатолій Степанович, Тірбах Леся Віталіївна, Чабан Галина Вікторівна МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РОДИННОГО ТИПУ	83
---	-----------

CONTENTS

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND NATURE MANAGEMENT

Zakharin Serhiy, Kovalenko Dmytro

DEVELOPMENT OF TOURISM AND RESORTS IN UKRAINE: TRENDS, PROBLEMS, PROSPECTS ... 9

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Borovyk Maryna

FEATURES OF PREPARATION FOR HIGHER EDUCATION PROVIDERS IN UKRAINE 15

Yemelyanov Olexandr

MODEL OF ASSESSMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT POTENTIAL OF ENTERPRISES
ON THE BASIS OF ANALYSIS OF THEIR PROPERTIES 22

Mirkunova Tamara

THE RESEARCH OF APPROACHES TO COST ESTIMATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES
IN THE CONTEXT OF INNOVATION PROCESS MODELS EVOLUTION 31

Snisarchuk Iryna

ESSENCE AND TYPES OF BENCHMARKING MARKETING POTENTIAL OF HIGHER
EDUCATION INSTITUTIONS 40

REGIONAL ECONOMICS

Denysenko Viktoriya

MAIN DIRECTIONS OF THE FORMATION OF THE MIDDLE CLASS IN THE REGIONS
OF UKRAINE 51

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Kukhtyn Olha

STOCK MARKET DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMICS DIGITALIZATION 57

SOCIAL ECONOMY, POLITICS AND DEMOGRAPHY

Ftomova Olena

HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE AND IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES... 63

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Kyrylenko Olga, Maksymchuk Oleksandr

PLANNING OF THE CAPITAL EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE:
THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT..... 70

Koverninska Yuliia

ASSESSMENT OF THE KEY DOMINANT CRYPTOCURRENCY DEVELOPMENT 77

OTHER

Lisetskii Anatoly, Tirbakh Lesia, Chaban Galina

MODELING OF EFFICIENCY OF THE FARMERSHIP FAMILY TYPE..... 83

Захарін Сергій Володимирович

доктор економічних наук, професор

Науково-дослідний інститут економічного розвитку

Захарин Сергей Владимирович

доктор экономических наук, профессор

Научно-исследовательский институт экономического развития

Zakharin Serhiy

Doctor of Economic Sciences, Professor

Research Institute for Economic Development

Коваленко Дмитро Іванович

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

Коваленко Дмитрий Иванович

кандидат экономических наук, доцент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Kovalenko Dmytro

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5136

РОЗВИТОК СФЕРИ ТУРИЗМУ І КУРОРТІВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА И КУРОРТОВ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

DEVELOPMENT OF TOURISM AND RESORTS IN UKRAINE: TRENDS, PROBLEMS, PROSPECTS

Анотація. У науковій праці проаналізовано стан розвитку сфери туристичних послуг України, у тому числі динаміку туристичних потоків. Подано оцінку окремим явищам і процесам у сфері туризму та курортів, що сформовано під впливом динаміки макроекономічного розвитку. Виявлено основні тенденції розвитку ринку туристичних послуг. Ідентифіковано ключові проблеми розвитку сфери туризму та курортів в Україні. Показано основні чинники формування туристичного потенціалу України. Узагальнено положення щодо сталого розвитку туризму з урахуванням сучасних обмежень. Обґрунтовано пріоритетні напрями державної політики стимулювання розвитку туризму. Внесено пропозиції щодо удосконалення державної політики підтримки розвитку сфери туризму та курортів.

Ключові слова: туризм, курорт, сфера туризму і курортів, туристична діяльність, державна політика у сфері туризму, сталий розвиток туризму.

Аннотация. В научной работе проанализировано состояние развития сферы туристических услуг Украины, в том числе динамику туристических потоков. Приведена оценка отдельных явлений и процессов в сфере туризма и курортов, которые сформированы под влиянием динамики макроекономического развития. Выявлены основные тенденции развития рынка туристических услуг. Идентифицированы ключевые проблемы развития сферы туризма и курортов в Украине. Показаны основные факторы формирования туристического потенциала Украины. Обобщены положения по устойчивому развитию туризма с учетом современных ограничений. Обоснованы приоритетные направления государственной

политики стимулирования развития туризма. Внесены предложения по совершенствованию государственной политики поддержки развития сферы туризма и курортов.

Ключевые слова: туризм, курорт, сфера туризма и курортов, туристическая деятельность, государственная политика в сфере туризма, устойчивое развитие туризма.

Summary. The scientific work analyzes the state of development of tourism services in Ukraine, including the dynamics of tourist flows. The assessment of certain phenomena and processes in the sphere of tourism and resorts, which is formed under the influence of the dynamics of macroeconomic development. The main trends in the development of the tourist services market are revealed. The key problems of tourism and resorts development in Ukraine are identified. The main factors of formation of tourist potential of Ukraine are shown. Provisions on sustainable development of tourism taking into account modern restrictions are generalized. The priority directions of the state policy of stimulation of development of tourism are proved. Proposals were made to improve the state policy to support the development of tourism and resorts.

Key words: tourism, resort, sphere of tourism and resorts, tourist activity, state policy in the sphere of tourism, sustainable development of tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В багатьох країнах, у тому числі розвинутих, туризм та супутні галузі (курорти, готельне господарство, ресторанне та екскурсійне обслуговування тощо) стали однією з провідних сфер економічної діяльності. За оцінкою Всесвітньої туристичної організації, у сфері туризму та відпочинку зайнято 8% працездатного населення світу, а в окремих країнах — до 50%. Обсяг інвестицій в сферу туристичної інфраструктури сягає 800 млрд. дол. США на рік, і продовжує збільшуватися. Розвиток індустрії подорожувальництва стимулює реалізацію інвестиційних проектів з розбудови готельно-туристичної, відпочинкової, ресторанної та транспортної інфраструктури, що сприяє підвищенню якості життя місцевого населення. Однак в Україні сфера туризму розвивається мляво, що пов'язано в першу чергу із невисоким рівнем інвестиційної привабливості української економіки, а також відсутності перспектив збільшення платоспроможного попиту. Таким чином, доцільна розробка інструментів активізації розвитку туристичної діяльності. Відтак, тема дослідження є актуальною і значущою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальні проблеми стимулювання розвитку туризму та туристичної інфраструктури є об'єктом наукових розвідок вчених різних спеціальностей. Над цією проблематикою працюють Антонюк Н., Жук І., Занько Ю., Захарін С., Суббота М., Ткаченко Т. [1–2; 4; 6–9] та інші науковці. Зокрема, вченими обґрунтовано методологічні засади стратегічного управління у сфері туризму, описано обмеження сталого розвитку сфери туризму, проана-

лізовано інструменти активізації туристичної діяльності за результатами опрацювання міжнародного досвіду. Однак за умови економічної нестабільності проявляються різноманітні виклики (у першу чергу в частині реалізації політики державної підтримки розвитку туризму, що пов'язано з необхідністю своєчасного фінансування відповідних заходів), які мають бути осмислені з новітніх позицій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті — подати результати економічного оцінювання тенденцій та основних проблем розвитку сфери туризму в Україні, а також розробка пропозицій з питань удосконалення державної політики підтримки розвитку туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сфера туризму об'єднує декілька видів економічної діяльності (туристичне обслуговування, готельне господарство, ресторани, курортна діяльність, екскурсійне обслуговування тощо). Згідно Закону України «Про туризм» [3] туризм визначено як тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання з оздоровчою, пізнавальною, професійно-діловою чи іншою метою без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування, а туриста — як особу, що здійснює подорож Україною або до іншої країни з не забороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування у зазначений термін. В системі національних рахунків представлено вид економічної діяльності «Організація подорожувальництва», до якої включаються суб'єкти господарської (підприємницької) діяльності — туроператори та турагенти. Проте на практиці організацією подорожувальництва займаються не лише туроператори і турагенти, а й інші суб'єкти ринку туристичних послуг.

За даними звітності підприємств збирається інформація про кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами. При цьому Держстат узагальнює окремі показники, що характеризують ключові тенденції формування туристичного потоку (кількість громадян України, які виїжджали за кордон, кількість іноземців, які відвідали Україну). Дані про туристичні потоки протягом 2000–2017 рр. представлено у табл. 1.

Згідно даних таблиці, туристичні потоки протягом 2000–2007 рр. збільшувалися, що пояснюється зростанням реальних доходів громадян та активізацією роботи крупних туроператорів. У 2008–2009 рр. спостерігалось зменшення обсягів туристичних потоків, однак з 2010 р. знову зафіксовано збільшення. У 2016–2017 рр. тривала тенденція збільшення туристичного потоку (без врахування тимчасово окупованих територій). Однак, із вказаними тенденціями не корелюють обсяги туристів, обслугованих туроператорами та турагентами (тобто, так званих

«організованих туристів»), оскільки у 2004–2005, 2010 та 2015 рр. кількість туристів зростала, натомість кількість «організованих туристів» зменшувалася. За нашою гіпотезою, вказане протиріччя пов'язане із збільшенням обізнаності населення у здійсненні туристичних формальностей (купівля квитків, бронювання готелю, оформлення страхового полісу тощо).

Водночас обсяги наданих туристичних послуг суб'єктами туристичної діяльності в Україні демонструють стійку тенденцію до збільшення, що обумовлюється зростанням вартості одного туродня та подовженням тривалості подорожі.

Сфера туризму включає понад 8 тис. спеціалізованих підприємств, з яких майже 4 тис. — ліцензовані суб'єкти туристичної діяльності (туроператори і тур агенти, що подають звіти), приблизно 1,2 тис. готелів, а також 1,1 тис. інших засобів розміщення, понад 3 тис. санаторно-курортних і оздоровчих закладів [10].

Таблиця 1

Туристичні потоки, осіб

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон — усього ²	Кількість іноземців, які відвідали Україну — усього ²	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами — усього ³	У тому числі		
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2000	13422320	6430940	2013998	377871	285353	1350774
2001	14849033	9174166	2175090	416186	271281	1487623
2002	14729444	10516665	2265317	417729	302632	1544956
2003	14794932	12513883	2856983	590641	344332	1922010
2004	15487571	15629213	1890370	436311	441798	1012261
2005	16453704	17630760	1825649	326389	566942	932318
2006	16875256	18935775	2206498	299125	868228	1039145
2007	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316
2008	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880
2009	15333949	20798342	2290097	282287	913640	1094170
2010	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299
2011	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638
2012	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970
2013	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615
2014 ¹	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746
2015 ¹	23141646	12428286	2019576	15159	1647390	357027
2016 ¹	24668233	13333096	2549606	35071	2060974	453561
2017 ¹	26437413	14229642	2806426	39605	2289854	476967

Джерело: складено автором за даними Держстату [10]

Примітки: 1. Дані за 2014–2017 рр. — без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

2. Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України).

3. Звітність за 2000–2010 рр. сформовано за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року — за даними Держстату.

Особливістю моніторингу розвитку туристичної інфраструктури є наявність значної частини суб'єктів туристичного ринку, у тому числі засобів розміщення, які не звітують про власну діяльність, тим самим формуючи «сірий сегмент» ринку туристичних послуг [2, с.158]. Також слід врахувати, що послуги з тимчасового розміщення туристів надають заклади, для яких ця діяльність не є профільною (санаторії, пансіонати, профілакторії тощо).

Українські туристи частіше подорожують до Туреччини, Єгипту, Польщі, проте помітно зменшилися подорожі до Російської Федерації.

На основі опрацювання наукових праць та аналітичних публікацій [1; 4; 7; 9] виділено ключові економічні проблеми розвитку сфери туризму України:

- незадовільний рівень розвиненості об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам;
- неефективність політики просування національного туристичного продукту України на світовому ринку;
- слабкий рівень впровадження новітніх технологій туристичного обслуговування;
- загальний низький рівень туристичного та супутнього обслуговування, що в значній мірі зумовлений недостатнім рівнем кваліфікації працівників сфери туризму;
- недосконале нормативно-правове забезпечення економічної діяльності у сфері туризму;
- недостатнє фінансування заходів з реалізації національної політики у сфері туризму, курортів та готельного господарства;
- недостатня активність українських учасників на міжнародних туристичних виставках;
- неефективність процедур контролю (нагляду) за діяльністю суб'єктів туристичного ринку;
- незадовільний рівень інвестиційного та інноваційного забезпечення розвитку підприємств сфери туризму і курортів.

Відтак, сфера туризму (включаючи діяльність підприємств туристичної, курортної та готельної інфраструктури) не забезпечує ефективної реалізації економічних, соціальних і гуманітарних функцій туризму.

В той же час Україна має значний туристичний потенціал, що визнано світовою спільнотою. Україна є країною з вигідним економіко-географічним положенням, вона розташована на перехресті шляхів між Європою і Азією, Північчю і Півднем, а відтак — є необхідні економіко-географічні умови для прискорення розвитку туризму і туристичної інфраструктури. Особливості її географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природно-ресурсного,

історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу створюють можливості для інтенсивного розвитку багатьох видів і внутрішнього, і іноземного туризму [4, с. 298]. В Україні функціонують 5 національних природних парків, 15 державних заповідників, заказники, дендропарки, пам'ятки садово-паркового мистецтва, що належать до природоохоронних територій [4, с. 301]. Вагомою складовою туристичного потенціалу України є санаторно-курортне господарство. В Україні є усі типи відомих мінеральних лікувальних вод. Найбільша кількість родовищ розташована у Карпатах та Прикарпатті (Трускавець, Моршин, Поляна та ін.) [8, с. 355]. Українські санаторно-курортні заклади популярні як серед внутрішніх туристів, так і серед іноземних громадян.

Туризм — це сфера національного господарства, що залежна від низки опосередкованих чинників — внутрішньополітичної ситуації в країні відвідання та сусідніх країнах, економічної та політичної ситуації в країнах — «постачальниках» туристів, змін кліматичних умов тощо. Окрім того, туризм зазначає впливу сезонності («сезонні туристичні потоки»). Відтак, стимулювання розвитку сфери туризму має відбуватися на основі науково обґрунтованої стратегії з використанням сучасних механізмів та інструментів, що враховують політичні, соціальні, економічні, транспортні та інші чинники.

Ситуація, що склалася у туристичній сфері, потребує розробки та реалізації ефективних заходів, спрямованих на подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва національного туристичного продукту із забезпеченням належного рівня якості.

Таким чином, на нашу думку, в процесі підтримки розвитку туризму в Україні необхідно здійснювати стимулювання в першу чергу економічної діяльності з розвитку туристичної інфраструктури, націленої на реалізацію наявного туристичного потенціалу. Необхідно розробити заходи з упровадження ефективних методів управління та механізмів фінансово-економічного регулювання, стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць. У результаті очікується збільшення частки туристичної галузі у ВВП та надходжень від туристичної діяльності до державного та місцевих бюджетів.

Слід вжити заходів з подальшої популяризації національного туристичного продукту, досягнення світових стандартів у наданні туристичних послуг, а також спрощення процедур (зокрема, митних, візових тощо) під час їх отримання іноземними туристами.

На нашу думку, в Україні значний потенціал розвитку має виробничий (промисловий) туризм,

який має ґрунтуватися на інноваційних технологіях обслуговування туристів [5, с. 103]. Зокрема, перспективними є тури з відвідуванням продовольчих та аграрних підприємств (з можливістю дегустації виробленої продукції), підприємств машинобудування, транспортної інфраструктури та ін.

З урахуванням позиції провідних фахівців [1; 2; 4; 7; 9], пріоритетними напрямками державної політики у сфері туризму мають стати: вдосконалення правових засад регулювання відносин у галузі; забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць; розвиток міжнародного та внутрішнього туризму, зокрема сільського та екологічного (зеленого); розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку; створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання.

В цій роботі слід врахувати кращий світовий досвід. Зокрема, у світі сформульовано парадигму так званого «сталого туризму». За визначенням ВТО сталий туризм — це такий напрям розвитку туризму, який дає можливість задовольняти потреби туристів нині та в майбутньому із зважанням на інтереси регіону, що їх приймає. До того ж управління усіма наявними в країні ресурсами має здійснюватися у такий спосіб, щоб економічні, соціальні та естетичні потреби задовольнялися без порушення культурної та екологічної цілісності, а біологічному різноманіттю та системам життєзабезпечення не було завдано шкоди [9, с. 278]. З урахуванням того, що одним із зовнішньополітичних пріоритетів України є європейська інтеграція, державна політика у сфері туризму, згідно нашої позиції, повинна базуватися на принципах та стандартах документів ЄС (зокрема, Ради Європи) з питань сталого розвитку туризму, серед яких: «Генеральний курс для сталого і екологічно-безпечного розвитку туризму», «Політика сталого туризму на природоохоронних територіях», «Політика розвитку сталого та екологічно безпечного туризму на прибережних територіях». Імплементация світових та європейських стандартів розвитку туризму сприяло б не тільки соціально-економічному зростанню України, а й створенню

передумов для сприйняття її світовим співтовариством як рівноправного партнера. Зокрема, доцільно впровадження практик державно-приватного партнерства у сфері інвестування проектів із створення туристичної інфраструктури.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Сфера туризму (туристичне обслуговування, курортна діяльність, готельне господарство та ін.) як об'єкт економічного регулювання має певні особливості. Тенденції зміни туристичного потоку не корелюють з тенденціями зміни організованих туристів, що пов'язане із збільшенням обізнаності населення у здійсненні туристичних формальностей. Не дивлячись на зменшення купівельної спроможності населення, вартість одного турс-дня зростає. У сфері туризму різноманітні послуги надають суб'єкти, що не звітують про свою діяльність, а також суб'єкти, для яких ця діяльність не є основною.

З урахуванням наявних фінансових обмежень пропонуємо реалізувати наступні заходи, спрямовані на стимулювання економічної діяльності у сфері туризму:

- модернізація структури управління сферою туризму на національному та регіональному рівнях,
- розробка та імплементація сучасного нормативно-правового та методичного забезпечення у сфері управління сферою туризму на національному та регіональному рівнях,
- активізація роботи з міжнародними партнерами (у тому числі залучення міжнародної технічної допомоги),
- розробка та впровадження інструментів державно-приватного партнерства у сфері туризму,
- удосконалення процедур контролю і нагляду за виконанням ліцензійних умов провадження діяльності у сфері туризму,
- імплементація документів ЄС у сфері туризму і курортів,
- підвищення ефективності підготовки та підвищення кваліфікації працівників сфери туризму,
- збільшення фінансування державних програм і проектів, спрямованих на реалізацію державної політики підтримки розвитку туризму.

Перспективним напрямом подальших розвідок є розробка методик та рекомендацій з питань моделювання розвитку туристичного ринку.

Література

1. Антонюк Н. Державна політика України у сфері туризму: досвід і проблеми реалізації / Н. Антонюк, Ю. Занько // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». 2008. Вип. 24. С. 7–12.
2. Жук І. Туристична реформа як інструмент соціально-економічного розвитку України / І. Жук // Соціально-економічні проблеми і держава. 2016. Вип. 1 (14). С. 152–159.
3. Закон України «Про туризм». URL: rada.gov.ua
4. Захарін С. В. Сталий розвиток сфери туристичних послуг: глобальні тенденції, міжнародна взаємодія, уроки для України / Захарін С. В., Соболев В. П., Мельник Ю. Р. // Економічний вісник університету. 2013. № 20/3. С. 297–303.
5. Захарін С. В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору / С. В. Захарін // Фінанси України. 2006. № 7. С. 101–107.
6. Захарін С. В. Формування інтелектуального капіталу як орієнтир управління комерційною діяльністю туристичного підприємства / С. Захарін, М. Байков / Молодий вчений. 2015. № 9. С. 50–62.
7. Субота М. В. Інноваційні підходи до стимулювання розвитку курортів / М. В. Субота // Проблеми науки. 2012. № 12. С. 28–32.
8. Субота М. В. Стратегічні орієнтири державної політики стимулювання розвитку курортної діяльності / М. В. Субота // Економічний вісник університету. 2013. № 20/2. С. 353–358.
9. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу / Т. І. Ткаченко [монографія]. К.: КНТЕУ, 2009. 463 с.
10. Туризм в Україні / Державна служба статистики України. URL: ukrstat.gov.ua

References

1. Antoniuk N. Derzhavna polityka Ukrainy u sferi turyzmu: dosvid i problemy realizatsii / N. Antoniuk, Yu. Zanko // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya «Mizhnarodni vidnosyny». 2008. Vyp. 24. S. 7–12.
2. Zhuk I. Turystychna reforma yak instrument sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy / I. Zhuk // Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. 2016. Vyp. 1 (14). S. 152–159.
3. Zakon Ukrainy «Pro turyzm». URL: rada.gov.ua
4. Zakharin S. V. Stalyi rozvytok sfery turystychnykh posluh: hlobalni tendentsii, mizhnarodna vzaiemodiia, uroky dlia Ukrainy / Zakharin S. V., Sobol V. P., Melnyk Yu. R. // Ekonomichni visnyk universytetu. 2013. № 20/3. S. 297–303.
5. Zakharin S. V. Stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti korporatyvnogo sektoru / S. V. Zakharin // Finansy Ukrainy. 2006. № 7. S. 101–107.
6. Zakharin S. V. Formuvannia intelektualnogo kapitalu yak oriientyr upravlinnia komertsiiinoiu diialnistiu turystychnoho pidpriemstva / S. Zakharin, M. Baikov / Molodyi vchenyi. 2015. № 9. S. 50–62.
7. Subota M. V. Innovatsiini pidkhody do stymuliuvannia rozvytku kurortiv / M. V. Subota // Problemy nauky. 2012. № 12. S. 28–32.
8. Subota M. V. Stratehichni oriientyry derzhavnoi polityky stymuliuvannia rozvytku kurortnoi diialnosti / M. V. Subota // Ekonomichni visnyk universytetu. 2013. № 20/2. S. 353–358.
9. Tkachenko T. I. Stalyi rozvytok turyzmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu / T. I. Tkachenko [monohrafiia]. K.: KNTU, 2009. 463 s.
10. Turyzm v Ukraini / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: ukrstat.gov.ua

Боровик Марина Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Боровик Марина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Borovyk Maryna

PhD in Economics, Associate Professor,

Assistant Professor at the Department of

Management and Public Administration

O.M. Beketov National University in Urban Economy in Kharkiv

ORCID: 0000-0001-7362-7830

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5131

ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ СОИСКАТЕЛЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

FEATURES OF PREPARATION FOR HIGHER EDUCATION PROVIDERS IN UKRAINE

Анотація. Сучасний стан та тенденції розвитку закладів вищої освіти в Україні свідчать про те, що вітчизняні заклади вищої освіти функціонують на ринку освітніх послуг як складні відкриті соціально-економічні системи, інтегровані до зовнішнього середовища, пристосовуючись до постійних змін. Основним видом діяльності закладів вищої освіти є освітня діяльність, яка передбачає підготовку здобувачів за певними галузями знань та напрямками підготовки. Стаття присвячена дослідженню особливостей підготовки здобувачів вищої освіти в Україні, та визначенню найбільш популярних галузей знань та напрямів підготовки серед українських абітурієнтів. В статті проаналізовано динаміку кількості закладів вищої освіти, яка спостерігається останніми роками з метою виявлення основних тенденцій їх розвитку та можливостей досягнення сталого розвитку в умовах стрімких змін, які відбуваються в навколишньому середовищі. Визначено причини, що впливають на стан та тенденції розвитку вітчизняних закладів вищої освіти. Проведено аналіз розподілу здобувачів вищої освіти за відповідними національними освітніми ступенями освітньо-кваліфікаційних рівнів за період з 2010/2011 навчального року по 2018/2019 навчальний рік. Також в статті проведено аналіз та порівняння кількості здобувачів вищої освіти за галузями знань та напрямів підготовки згідно з переліками 2006, 2007, 2010 років, та у порівнянні з переліком галузей знань згідно з переліком 2015 року. Визначені найбільш популярні галузі знань та напрямів підготовки, а саме галузь знань «Соціальні науки, бізнес і право» та напрям підготовки «Медицина» (згідно з переліками 2006, 2007, 2010 років) та галузь знань «Управління та адміністрування» (згідно з переліком 2015 року). Досліджено тенденції, стан та особливості підготовки здобувачів вищої освіти в Україні та визначено їх вплив на діяльність вітчизняних закладів вищої освіти та на можливості закладів вищої освіти досягнути сталого розвитку в жорстоких умовах конкуренції на ринку освітніх послуг.

Ключові слова: заклади вищої освіти, освітні послуги, сталий розвиток, здобувачі вищої освіти, особливості підготовки.

Аннотация. Современное состояние и тенденции развития учреждений высшего образования в Украине свидетельствуют о том, что отечественные высшие учебные заведения функционируют на рынке образовательных услуг как сложные открытые социально-экономические системы, интегрированные к внешней среде, приспосабливаясь к постоянным изменениям. Основным видом деятельности высших учебных заведений является образовательная деятельность, которая предусматривает подготовку соискателей по определенным отраслям знаний и направлениям подготовки. Статья посвящена исследованию особенностей подготовки соискателей высшего образования в Украине, и определению наиболее популярных отраслей знаний и направлений подготовки среди украинских абитуриентов. В статье проанализирована динамика количества высших учебных заведений, которая наблюдается в последние годы с целью выявления основных тенденций их развития и возможностей достижения устойчивого развития в условиях стремительных изменений, которые происходят в окружающей среде. Определены причины, влияющие на состояние и тенденции развития отечественных высших учебных заведений. Проведен анализ распределения соискателей высшего образования по соответствующим национальным образовательными ступенями образовательно-квалификационных уровней за период с 2010/2011 учебного года по 2018/2019 учебный год. Также в статье проведен анализ и сравнение количества соискателей высшего образования по отраслям знаний и направления подготовки в соответствии с перечнями 2006, 2007, 2010 годов, и по сравнению с перечнем отраслей знаний согласно перечню 2015 года. Определены наиболее популярные отрасли знаний и направления подготовки, а именно отрасли знаний «Социальные науки, бизнес и право» и направление подготовки «Медицина» (согласно перечням 2006, 2007, 2010 годов) и отрасль знаний «Управление и администрирование» (согласно перечню 2015 года). Исследовано тенденции, состояние и особенности подготовки соискателей высшего образования в Украине и определено их влияние на деятельность отечественных высших учебных заведений и на возможности высших учебных заведений достичь устойчивого развития в жестких условиях конкуренции на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, образовательные услуги, устойчивое развитие, соискатели высшего образования, особенности подготовки.

Summary. The current state and trends of higher education institutions in Ukraine indicate that domestic higher education institutions function in the market of educational services as complex open socio-economic systems, integrated into the external environment, adapting to constant changes. The main activity of higher education institutions is the educational activity, which provides for the preparation of applicants for specific fields of knowledge and areas of training. The article is devoted to the study of the features of training of higher education applicants in Ukraine, and the identification of the most popular fields of knowledge and areas of training among Ukrainian students. The article analyzes the dynamics of the number of higher education institutions observed in recent years in order to identify the main tendencies of their development and opportunities to achieve sustainable development in the face of rapid changes in the environment. The reasons that influence the state and tendencies of development of domestic higher education institutions are identified. The analysis of the distribution of higher education applicants by the respective national educational levels of educational and qualification levels for the period from the 2010/2011 academic year to the 2018/2019 academic year. Also, the article analyzes and compares the number of higher education applicants by industry and training areas according to the lists 2006, 2007, 2010, and compared with the list of knowledge industries according to the 2015 list. The most popular areas of knowledge and areas of training have been identified, namely the area of knowledge «Social Sciences, Business and Law» and the direction of training «Medicine» (according to the lists 2006, 2007, 2010) and Knowledge Management and Administration (according to the 2015 list). The tendencies, condition and peculiarities of the preparation of higher education applicants in Ukraine are investigated and their influence on the activity of domestic higher education institutions and on the possibility of higher education institutions to achieve sustainable development in the fierce competition in the educational services market are determined.

Key words: higher education institutions, educational services, sustainable development, higher education applicants, training features.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток суспільства вніс свої корективи в діяльність вітчизняних закладів вищої освіти. Сучасні українські заклади вищої освіти функціонують на ринку освітніх послуг як складні відкриті соціально-економічні системи, інтегровані до зовнішнього середовища, пристосовуючись до постійних змін. Економічні процеси, що відбуваються на ринку освітніх послуг, ринку праці та в економіці країни,

впливають на розвиток та конкурентоспроможність закладів вищої освіти. Все це призводить до необхідності дослідження особливостей підготовки здобувачів вищої освіти та визначення їх впливу на діяльність вітчизняних закладів вищої освіти з метою виявлення основних тенденцій їх розвитку та можливостей досягнення сталого розвитку в умовах стрімких змін, які відбуваються в навколишньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання пов'язані з функціонуванням та розвитком діяльності закладів вищої освіти в Україні та визначення особливостей підготовки здобувачів вищої освіти досліджувалися у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів. Зокрема, слід відмітити праці таких дослідників як: Л. Волощук [1], К. Ганева [1], І. Грищенко [2], І. Каленюк [3], Б. Корольов [4], В. Куклін [5], О. Моргулець [6], Л. Пономаренко [4], В. Салов [7], М. Терованесов [8], Л. Яременко [3]. Не дивлячись на значну кількість наукових досліджень, присвячених виявленню сучасного стану та тенденцій розвитку вітчизняних закладів вищої освіти, все так же залишаються актуальними питання визначення особливостей підготовки здобувачів вищої освіти та визначення їх впливу на діяльність вітчизняних закладів вищої освіти та на можливості закладів вищої освіти досягнути сталого розвитку в жорстких умовах конкуренції на ринку освітніх послуг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей підготовки здобувачів вищої освіти

в Україні на основі аналізу тенденцій розвитку основних показників, які характеризують діяльність закладів вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу. Реформування вищої освіти, яке відбувається в Україні останніми роками призвело до значних змін в кількості закладів вищої освіти. Так за даними Державної служби статистики України [9] за роки незалежності кількість вітчизняних закладів вищої освіти зменшилася з 891 закладу (за даними 1990/1991 навч. року) до 652 закладів (за даними 2018/2019 навч. року), тобто в Україні припинили свою діяльність 239 закладів вищої освіти. Слід зазначити, що зменшення кількості закладів вищої освіти частково відбулося за рахунок їх об'єднання, яке спостерігалось в Україні в останні роки, що було наслідком реформування системи вищої освіти.

Досліджуючи діяльність закладів вищої освіти необхідно провести аналіз розподілу здобувачів вищої освіти за відповідними національними освітніми ступенями освітньо-кваліфікаційних рівнів.

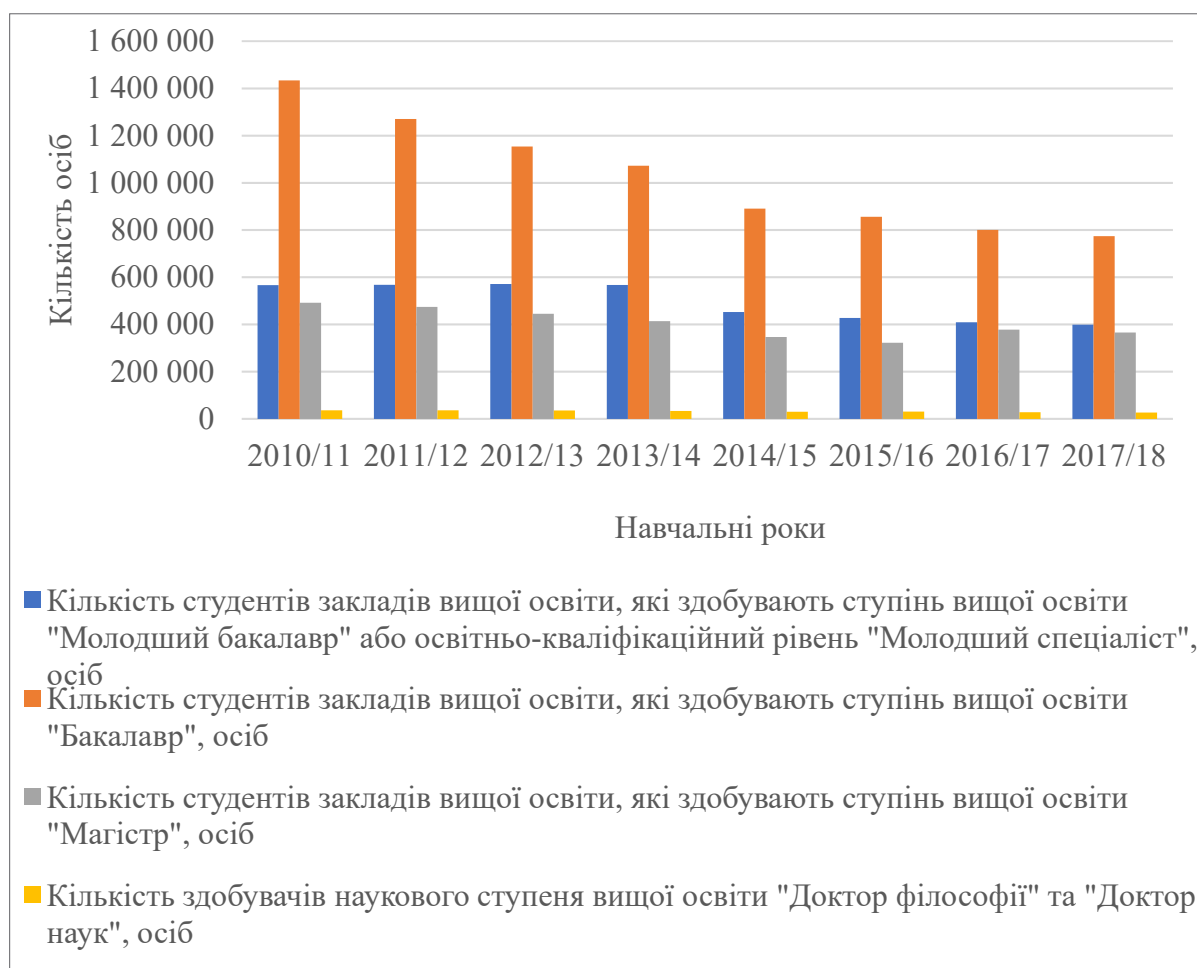


Рис. 1. Динаміка кількості осіб, що отримали вищу освіту за відповідними національними освітніми ступенями освітньо-кваліфікаційних рівнів

Джерело: побудовано автором за даними [9]

На сьогоднішній день в Україні діє розподіл осіб, що здобувають освіту відповідно до освітніх рівнів за Міжнародною стандартною класифікацією освіти (МСКО) та національними освітніми програмами що визначають національні освітні ступені освітньо-кваліфікаційних рівнів (рис. 1).

Як видно з даних, наведених на рис. 1 в системі вищої освіти України найбільшу питому вагу займає підготовка здобувачів вищої освіти ступеня «Бакалавр». В середньому цей показник займає 52%. При цьому в аналізованому періоді даний показник зменшився з 1,4 млн. осіб у 2010/2011 навч. році до 774,1 тис. осіб у 2017/2018 навч. році, що становить 659 514 осіб або 46,01%. На другому місці за обсягами чисельності є кількість здобувачів вищої освіти ступеня «Молодший бакалавр» або освітньо-кваліфікаційний рівень «Молодший спеціаліст». Так в середньому цей показник займає 25% в структурі здобувачів вищої освіти України. При цьому за аналізований період цей показник зменшився з 566,2 тис. осіб у 2010/2011 навч. році до 398,7 тис. осіб у 2017/2018 навч. році, зменшення становить 167 473 осіб або 29,58%.

Обсяг здобувачів вищої освіти ступеня «Магістр» складає в середньому 21%. В аналізованому періоді також відбулося зменшення й цього показника з 491,5 тис. осіб у 2010/2011 навч. році до 365,8 тис. осіб у 2017/2018 навч. році, що становить 125 736 осіб або 25,58%. Не зважаючи на зменшення кількості осіб, які здобувають ступінь вищої освіти «Магістр» в структурі вищої освіти даний показник в аналізованому періоді збільшився з 19% у 2010/2011 навч. році до 23% у 2017/2018 навч. році.

В структуру здобувачів вищої освіти в Україні входить також підготовка здобувачів наукового ступеня вищої освіти «Доктор філософії» та «Доктор наук». В середньому цей показник займає 2% в структурі здобувачів вищої освіти. При цьому за період з 2010/2011 навч. рік по 2017/2018 навч. рік кількість здобувачів наукового ступеня вищої освіти «Доктор філософії» та «Доктор наук» на 9 782 осіб або 27,01%, що є негативною тенденцією.

Підготовка здобувачів вищої освіти в Україні здійснюється відповідно до напрямів, затверджених Кабінетом Міністрів України. Реформування освіти в Україні приводило до змін у переліках галузей знань та напрямів підготовки, саме тому при визначенні тенденцій розвитку вищої освіти в Україні та проведенні аналізу діяльності закладів вищої освіти треба враховувати різні переліки галузей знань, напрямів підготовки та спеціальностей. Наразі в Україні розподіл галузей знань і спеціальностей за якими

здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти здійснюється згідно з Законом України «Про вищу освіту» [41], та відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 29.04.2015 № 266 «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» [351] та іншими нормативно-правовими актами.

Досліджуючи розподіл підготовки здобувачів у закладах вищої освіти на початок 2018/19 навч. року за галузями знань затвердженими згідно з переліками 2006, 2007, 2010 років слід відмітити, що найбільшу питому вагу на початок 2018/19 навч. року займає підготовка з соціальних наук, бізнесу та права (25,88%). Так у 2018/19 навч. році загальна кількість здобувачів за даною галуззю знань склала 72 332 осіб. Серед загальної кількості здобувачів вищої освіти за даною галуззю знань найбільшу питому вагу у їх структурі займає підготовка фахівців з напряму підготовки «Економіка та підприємництво» 25 269 осіб, або 34,93%. На другому місці за обсягами підготовки фахівців є напрям підготовки «Право» — 23 934 особи або 33,09%. Напрямі підготовки «Менеджмент і адміністрування» займає 14,22% у галузі знань «Соціальні науки, бізнес та права». Отже, для України саме ці напрями підготовки є найбільш популярними серед абітурієнтів, що обирають економічне спрямування при здобутті вищої освіти. Також слід відзначити, що значним попитом на ринку освітніх послуг користуються спеціальності за такими галузями знань як: «Інженерія» та «Охорона здоров'я», які займають відповідно 16,55% та 16,06% у загальній структурі підготовці здобувачів у закладах вищої освіти.

Досліджуючи особливості підготовки здобувачів вищої освіти в Україні слід відзначити розподіл здобувачів за обсягами з певних напрямів підготовки. Так, за даними Державної служби статистики України [9] на початок 2018/19 навч. року (згідно з переліками 2006, 2007, 2010 років) у закладах вищої освіти України найбільша кількість здобувачів здійснюється за напрямом підготовки «Медицина», що складає 36, 1 тис. осіб або 13% від загальної кількості здобувачів. Друге місце за обсягами підготовки здобувачів займає напрямом підготовки «Економіка та підприємництво» — 25, 3 тис. осіб або 9%. Третю позицію займає напрямом підготовки «Право» з обсягом підготовки 23,9 тис. осіб або 8,62% від загальної кількості здобувачів. Таким чином можна стверджувати, що в Україні найбільш затребуваними напрямами підготовки здобувачів на ринку освітніх послуг є медицина, економіки та право (рис. 2).

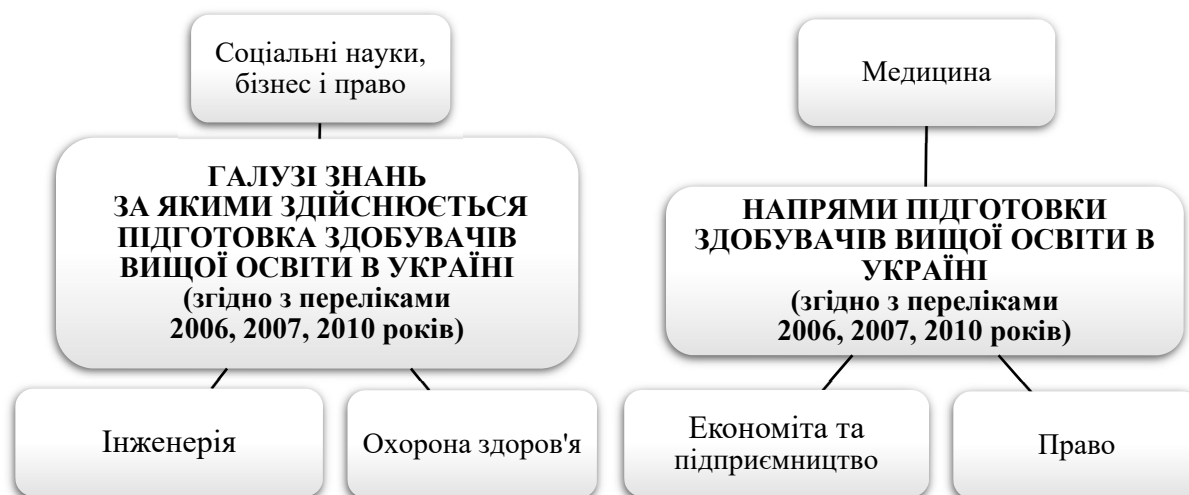


Рис. 2. Найбільш популярні галузі знань та напрями підготовки здобувачів вищої освіти в Україні на початок 2018/19 навч. року (згідно з переліками 2006, 2007, 2010 років)

Джерело: побудовано автором

Досліджуючи результати підготовки фахівців у закладах вищої освіти на початок 2018/19 навч. року за галузями знань відповідно до «Переліку галузей знань і спеціальностей» затвердженого у 2015 року слід відзначити що найбільшу питому вагу у структурі підготовки фахівців займає підготовка за спеціальностями що належать до галузі знань «Управління та адміністрування» (рис. 3).

Так у 2018/19 навчального року кількість фахівців, які здійснювали підготовку у межах даної галузі знань становила 183,5 тис. осіб що займало 14,74% в загальній структурі підготовки здобувачів. На другому місці за обсягами підготовки здобувачів вищої освіти знаходиться галузь знань «Освіта/педагогіка» — 142,6 тис. осіб або 11,46% у загальній структурі, а на третьому місці підготовка здобувачів

за галуззю знань «Охорона здоров'я» — 104,1 тис. осіб або 8,36% у загальній структурі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження особливостей підготовки здобувачів вищої освіти в Україні на основі аналізу тенденцій розвитку основних показників, які характеризують діяльність закладів вищої освіти в Україні показало, що за роки незалежності України спостерігається значне зменшення кількості закладів вищої освіти, яке відбулося, перш за все, за рахунок зменшення загальної кількості населенні України, та як наслідок, за рахунок зменшення кількості осіб, які здобувають вищу освіту. Також зменшенню кількості закладів вищої освіти сприяло проведення реформування системи вищої освіти, яке наразі відбувається в Україні. Проведений аналіз розподілу



Рис. 3. Найбільш популярні галузі знань серед здобувачів вищої освіти в Україні на початок 2018/19 навч. року (згідно з переліком 2015 року)

Джерело: розробка автора

здобувачів вищої освіти за відповідними національними освітніми ступенями освітньо-кваліфікаційних рівнів за період з 2010/2011 навчального року по 2018/2019 навчальний рік виявив, що найбільш популярними галузями знань та напрями підготовки серед українських абітурієнтів є галузь знань «Соціальні науки, бізнес і право» та напрям підготовки «Медицина» (згідно з переліками 2006, 2007, 2010 років) та галузі знань «Управління та адміністрування», «Охорони здоров'я», «Інженерія», «Освіта й педагогіка» (згідно з переліком 2015 року).

Дослідження тенденції, стану та особливості підготовки здобувачів вищої освіти в Україні та визначення їх впливу на діяльність вітчизняних закладів вищої освіти, зволяє виявити існуючі можливості закладів вищої освіти досягнути сталого розвитку в жорстоких умовах конкуренції на ринку освітніх послуг. Подальші дослідження діяльності закладів вищої освіти повинні бути спрямовані на визначення умов, які сприятимуть досягненню сталого розвитку вітчизняних закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг.

Література

1. Волощук Л. О., Ганева К. П. Методичні підходи до оцінки розвитку вищого навчального закладу. Праці одеського політехнічного університету. 2011. № 3. С. 248–253.
2. Грищенко І. М. Економічні умови забезпечення якості освітніх послуг у системі вищої освіти: монограф. Київ: Педагогічна думка, 2012. 91 с.
3. Яременко Л. І., Каленюк І. С. Механізми фінансово-економічного управління вищою освітою та перспективи їх розвитку. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України: монографія / [за заг. ред. В. І. Лугового]. Київ: Пед. преса, 2009. С. 37–95.
4. Вища освіта України в умовах трансформації суспільства: стан, проблеми, тенденції розвитку, 2007–2011 рр. / Л. О. Пономаренко та ін.; наук. консультант і авт. вступ. ст. Б. І. Корольов; наук. ред. П. І. Рогова; бібліогр. ред. Л. О. Пономаренко. Київ: Нілан-ЛТД, 2012. 663 с.
5. Куклін О. В. Економічна освіта в Україні в умовах розгортання інформаційних освітніх технологій. Збірник наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 18: У 3-х частинах. Черкаси: ЧДТУ, 2007. Частина III. С. 60–65.
6. Моргулець О. Б. Управління вищим навчальним закладом як суб'єктом ринку: монографія. Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. Київ: КНУТД, 2017. 453 с.
7. Салов В. О. Уніфікація інформаційної бази і методології оцінювання потенціалу та результативності вищих навчальних закладів. Вища школа. 2009. № 2. С. 51–64.
8. Терованесов М. Р. Система вищої освіти: управління на засадах інерційності: монографія. Укр. держ. акад. залізн. трансп. Київ: Едельвейс, 2015. 339 с.
9. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.05.2019).
10. Про освіту. Закон України від 19 січня 2019 р. № 38–39, ст. 380. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 15.05.2019).
11. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 15.05.2019).

References

1. Voloshchuk L. O., Ghanjeva K. P. (2011) Metodychni pidkhody do ocinky rozvytku vyshhogho navchalnogho zakladu. [Methodological approaches to the assessment of the development of a higher educational institution] Praci odes'kogo politekhnichnogho universytetu. 2011. # 3. S. 248–253. (in Ukrainian)
2. Ghryshhenko I. M. (2012) Ekonomichni umovy zabezpechennja jakosti osvitnikh poslugh u systemi vyshhoji osvity [Economic conditions for ensuring the quality of educational services in the system of higher education] monohraf. Kyjiv: Pedagoghichna dumka, 2012. 91 s. (in Ukrainian)
3. Jaremenko L. I., Kalenjuk I. S. (2009) Mekhanizmy finansovo-ekonomichnogho upravlinnja vyshhoju osvitoju ta perspektyvy jikh rozvytku [Mechanisms of financial and economic management of higher education and prospects for their development]. Ekonomichni osnovy innovacijnogho rozvytku vyshhykh navchalnykh zakladiv Ukrajinjy [Economic

fundamentals of innovative development of higher educational institutions of Ukraine] monohrafiya / (za zagh. red. V.I. Lughovogho). Kyjiv: Ped. presa, 2009. S. 37–95. (in Ukrainian)

4. Ponomarenko L. O., Korolov B. I., Rohova P. I. (2012) Vyshcha osvita Ukrainy v umovakh transformatsii suspilstva: stan, problemy, tendentsii rozvytku, 2007–2011 [Higher Education of Ukraine in the Context of the Transformation of Society: Status, Problems, Development Trends, 2007–2011] Kyiv: Nilan-LTD, 2012. 663 s. (in Ukrainian)

5. Kuklin O. V. (2007) Ekonomichna osvita v Ukraini v umovakh rozghortannja informacijnykh osvitnikh tekhnologij [Economic education in Ukraine in the context of the deployment of information educational technologies] Zbirnyk nauk. pracj Cherkasjkogho derzhavnogho tekhnologichnogho universytetu. Serija: Ekonomichni nauky. Vypusk 18: U3-kh chastynakh. Cherkasy: ChDTU, 2007. Chastyna III. S. 60–65. (in Ukrainian)

6. Morghulecj O. B. (2017) Upravlinnja vyshhym navchalnym zakladom jak sub'jektivom rynku [Management of a higher educational institution as a market participant] monohrafiya. Kyjiv. nac. un-t tekhnologij ta dyzajnu. Kyjiv: KNUTD, 2017. 453 s. (in Ukrainian)

7. Salov V. O. (2009) Unifikacija informacijnoji bazy i metodologiji ocinjuvannja potencialu ta rezul'tatyvnosti vyshhych navchalnykh zakladiv [Unification of the information base and methodology for assessing the potential and effectiveness of higher education institutions] Vyshha shkola. 2009. #2. S. 51–64. (in Ukrainian)

8. Terovanesov M. R. (2015) Systema vyshhoji osvity: upravlinnja na zasadakh inercijnosti [Higher education system: management on the basis of inertia] monohrafiya. Ukr. derzh. akad. zalozn. transp. Kyjiv: Edeljevs, 2015. 339 s. (in Ukrainian)

9. Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy (2019) URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 15 May 2019).

10. Verkhovna Rada Ukrainy (2019). Pro osvit. Zakon Ukrainy vid 19 sichnia 2019 r. [About education Law of Ukraine dated January 19, 2019] URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (accessed 15 May 2019).

11. Pro zatverdzhennja pereliku ghaluzej znanj i special'nostej, za jakymy zdijsnjuetsja pidghotovka zdobuvachiv vyshhoji osvity. (2015) Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29 kvitnja 2015 r. # 266 URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (accessed 15 May 2019).

Ємельянов Олександр Юрійович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
економіки підприємства та інвестицій*

Національний університет «Львівська політехніка»

Ємельянов Александр Юрьевич

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики предприятия и инвестиций*

Национальный университет «Львовская политехника»

Yemelyanov Olexandr

*PhD, Associate Professor of the Department
of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5132

**МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗАСАДАХ АНАЛІЗУВАННЯ ЇХ ВЛАСТИВОСТЕЙ**

**МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ИХ СВОЙСТВ**

**MODEL OF ASSESSMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT
POTENTIAL OF ENTERPRISES ON THE BASIS
OF ANALYSIS OF THEIR PROPERTIES**

Анотація. Розроблення стратегії розвитку підприємств повинно базуватися на попередньому оцінюванні потенціалу цього розвитку. Таке оцінювання являє собою складне завдання, оскільки підприємство є відкритою системою, яка характеризується різноманітними властивостями. Враховуючи це, метою цієї статті є розроблення теоретичних та методичних засад моделювання оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. Показано, що оцінювання потенціалу розвитку будь-якого об'єкта потребує виділення його головних властивостей, покращання яких відбуватиметься у процесі розвитку об'єкта. Здійснено класифікацію видів властивостей об'єкта, зокрема, підприємства. Виконано поділ властивостей підприємства на такі групи: загальні властивості, що є притаманними підприємству загалом як цілісному майновому комплексу; властивості, які є приманними окремим підсистемам підприємства; властивості, що є приманними окремим видам ресурсів, які використовуються підприємством; властивості, що є притаманними господарським процесам; властивості, що є приманними активами та капіталу підприємства; властивості, що є притаманними продукції підприємства; властивості, що є притаманними управлінським рішенням, які ухвалюються власниками та менеджерами підприємства. При цьому до загальних властивостей віднесено результативність, конкурентоспроможність, гнучкість, стійкість та інші властивості підприємства. Встановлено послідовність оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. Ця послідовність включає такі основні етапи: відбір властивостей підприємства; встановлення для кожної властивості відповідного параметру, за допомогою якого можна оцінити дану властивість; визначення взаємозв'язків між властивостями; визначення міри впливу різних властивостей одна на одну та, в кінцевому випадку, на узагальнені властивості підприємства; встановлення можливостей покращання тих чи інших властивостей; визначення тих функціональних властивостей підприємства, вдосконалення яких свідчитиме про його розвиток; оцінювання рівня покращання цих властивостей

підприємства, а також властивостей його зовнішнього середовища. Визначено взаємозв'язок між властивостями підприємств та встановлено його ієрархічний характер.

Ключові слова: підприємство, потенціал, економічний розвиток, модель, оцінювання, властивість.

Аннотация. Разработка стратегии развития предприятий должна базироваться на предварительном оценивании потенциала этого развития. Такое оценивание представляет собой сложную задачу, поскольку предприятие является открытой системой, которая характеризуется разнообразными свойствами. Учитывая это, цель статьи заключается в разработке теоретических и методических основ моделирования оценки потенциала экономического развития предприятий на основе анализа их свойств. Показано, что оценивание потенциала любого объекта требует выделения его главных свойств, улучшение которых происходит в процессе развития объекта. Осуществлена классификация видов свойств объекта, в частности, предприятия. Проведено разделение свойств предприятия на такие группы: общие свойства, которые присущи предприятию как целостному имущественному комплексу; свойства, присущие отдельным подсистемам предприятия; свойства, присущие отдельным видам ресурсов, которые использует предприятие; свойства, присущие хозяйственным процессам; свойства, присущие активам и капиталу предприятия; свойства, присущие продукции предприятия; свойства, присущие управленческим решениям, которые принимаются собственниками и менеджерами предприятия. При этом к общим свойствам отнесены результативность, конкурентоспособность, гибкость, устойчивость и другие свойства предприятия. Определена последовательность оценивания потенциала экономического развития предприятий на основе анализа их свойств. Эта последовательность включает такие основные этапы: отбор свойств предприятия; установление для каждого свойства соответствующего параметра, с помощью которого можно оценить данное свойство; определение взаимосвязей между свойствами; определение меры взаимного влияния разных свойства и, в конечном итоге, их влияние на общие свойства предприятия; установление возможностей улучшения тех или иных свойств; определение тех функциональных свойств предприятия, совершенствование которых свидетельствует о его развитии; оценка уровня улучшения этих свойств предприятия, а также свойств его внешней среды. Определена взаимосвязь между свойствами предприятия и установлен ее иерархический характер.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, экономическое развитие, модель, оценивание, свойство.

Summary. The elaboration of a business development strategy should be based on a preliminary assessment of the potential of this development. The enterprise is an open system that is characterized by diverse properties, so the assessment of economic development potential is a complex task. Taking into account the aforementioned, the purpose of this article is to develop theoretical and methodological principles of modeling the assessment of economic development potential of enterprises based on analysis of their properties. The article demonstrates that the assessment of the potential of any object's development requires the search for its main properties, which will be improved in the process of development of this object. The authors realized the classification of types of properties of the object, in particular, the enterprise. The division of the properties of the enterprise into the following groups is carried out in the paper: general properties inherent to the enterprise as an integral property complex; properties that are inherent to individual subsystems of the enterprise; properties inherent to certain types of resources used by the enterprise; properties that are inherent to the economic processes that take place at the enterprise; properties inherent to the assets and capital of the enterprise; properties that are inherent to the enterprise's products; properties inherent to managerial decisions that are taken by the owners and managers of the enterprise. For example, the general properties include efficiency, competitiveness, flexibility, sustainability and other properties of the enterprise. The sequence of assessment of economic development potential of the enterprises on the basis of analysis of their properties is established. This sequence includes the following steps: selection of properties of the enterprise; establishing certain parameter for each property using which we can evaluate the corresponding property; determination of interrelationships between properties; establishing the degree of influence of different properties on each other and, eventually, on the generalized properties of the enterprise; definition of those functional properties of the enterprise which improvement will indicate its development; evaluation of the possibilities of improving the properties of both the enterprise and its external environment. Using the developed model for assessing the potential of economic development of enterprises in the practice of economic activity will allow to identify additional reserves for its improvement.

Key words: enterprise, potential, economic development, model, assessment, property.

Постановка проблеми. Комплексний підхід до пошуку резервів покращання господарської діяльності підприємств повинен базуватися на оцінюванні потенціалу їх економічного розвитку. Таке оцінювання повинно виходити з необхідності

розгляду підприємства як динамічної та відкритої соціально-економічної системи, що складається з низки підсистем та багатьох елементів, між якими існують складні взаємозв'язки. При цьому, як підприємству загалом, так і його підсистемам та

окремим елементам є притаманними різноманітні властивості, виділення та управління якими є необхідною умовою забезпечення економічного розвитку підприємства. У зв'язку з цим оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання повинно передбачати аналізування властивостей підприємств та їх складників з метою встановлення можливостей здійснення якісних та кількісних змін цих властивостей, за яких відбуватиметься подальший економічний розвиток підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та оцінювання різних видів потенціалу підприємства, у тому числі потенціалу його економічного розвитку, розглядаються у працях таких науковців, як О. В. Ареф'єва [1], Д. М. Васильківський [2], О. В. Іваненко [3], Л. А. Квятковська [5], Л. І. Лесик [4], О. І. Маслак [5], Т. В. Харчук [1], Н. Я. Шкроміда [6] та ін. Також значну кількість наукових праць присвячено дослідженню властивостей економічних процесів як на рівні підприємств, так і на макроекономічному рівні. Зокрема, науковцями детально розглянуто такі властивості, як ризикованість підприємницької діяльності [7], економічна стійкість [8], адаптованість до змін [9], вартість підприємств [10], технологічність та інноваційність їх продукції [11] тощо. Разом з тим, питання взаємозв'язку між різними властивостями підприємства, а також їх впливу на потенціал економічного розвитку суб'єктів господарювання на теперішній час не є повністю дослідженими та потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення теоретичних та методичних засад моделювання оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких основних завдань: згрупувати види властивостей підприємств; побудувати ієрархію цих властивостей; визначити послідовність оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства на засадах аналізування його властивостей; встановити роль управлінських компетенцій у формуванні потенціалу економічного розвитку підприємств; розробити метод аналізування наявних компетенцій працівників підприємства у сфері планування його господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання потенціалу розвитку будь-якого об'єкта потребує виділення його головних властивостей, покращання яких відбуватиметься у процесі розвитку об'єкта. З урахуванням цього, аналізування властивостей підприємств як інструмент побудови моделі оцінювання потенціалу їх економічного розвитку передбачає, передусім,

визначення тих властивостей суб'єктів господарювання, які безпосередньо визначають можливості їх подальшого розвитку, та встановлення взаємозв'язків між цими властивостями. При цьому необхідно враховувати наявність у підприємств, як і у будь-яких інших об'єктів, що є носіями потенціалу розвитку, значної кількості різноманітних властивостей. Зокрема, можна виділити такі групи цих властивостей:

- 1) за наявністю прояву відносно зовнішнього середовища: внутрішні властивості, що є іманентними підприємству або його окремими складникам і не прив'язані до умов його зовнішнього середовища (наприклад, обсяги наявних у підприємства ресурсів, їх взаємне розташування та конструктивні характеристики тощо) та зовнішні (функціональні) властивості, які проявляються у взаємовідносинах підприємства (або його складників) із його зовнішнім середовищем (наприклад, здатність підприємства отримувати певну величину доходів та прибутків, економічна стійкість підприємства, продуктивність його устаткування тощо);
 - 2) за можливістю змін: консервативні властивості, тобто ті властивості підприємства або його складників, що не піддаються або важко піддаються змінам (наприклад, розташування підприємства) та змінні (лабільні) властивості, які піддаються змінам (принаймні, до певної міри). Своєю чергою, змінні властивості за можливістю цілеспрямованої їх зміни можна поділити на керовані та некеровані;
 - 3) за ступенем узагальненості: критеріальні властивості підприємства, що характеризують найважливішу функціональну його властивість (зокрема, такою властивістю може виступати ринкова вартість підприємства), ключові функціональні властивості, що являють собою ті властивості підприємства, інформація про які є важливою з точки зору оцінювача потенціалу підприємства, та базові властивості, що являють собою сукупність тих властивостей підприємства, які прямо чи опосередковано визначають рівень його ключових функціональних властивостей;
 - 4) за впливом певних властивостей підприємства на зміну іншої його властивості або на появу нової властивості: нейтральні, опосередкованого впливу та прямого впливу;
 - 5) за способом зміни у процесі реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства: властивості, які потребують максимального посилення; властивості, які потребують максимального послаблення; властивості, які потребують оптимізації.
- Крім того, властивості підприємства та його складників доцільно згрупувати за носіями цих

властивостей. У цьому випадку можна виділити такі групи властивостей суб'єкта господарювання:

- загальні властивості, що є притаманними підприємству загалом як цілісному майновому комплексу. Зокрема, до загальних властивостей підприємства можна віднести його результативність, конкурентоспроможність, гнучкість, стійкість та інші властивості;
- властивості, які є приманними окремим підсистемам підприємства. При цьому доцільно, насамперед, виділити дві такі підсистеми: підсистема управління та керована підсистема. Своєю чергою, керована підсистема включатиме такі три підсистеми: підсистема основного виробництва, підсистема обслуговуючих виробництв і господарств та підсистема допоміжних виробництв та господарств;
- властивості, що є приманними окремим видам ресурсів, які використовуються підприємством (людським, технічним, енергетичним, матеріальним, фінансовим та інформаційним);
- властивості, що є притаманними господарським процесам, які відбуваються як у середині підприємства, так і при його взаємовідносинах із зовнішнім середовищем. Зокрема, до таких властивостей належатимуть тривалість відповідних процесів, їх інтенсивність, структура (тобто складові цих процесів) тощо;
- властивості, що є приманними активам та капіталу підприємства. Зокрема, до таких властивостей належать ризикованість, ліквідність, оборотність, прибутковість тощо;
- властивості, що є притаманними продукції (товарам, роботам й послугам), яка виготовляється на підприємстві. Зокрема, до таких властивостей належать ціна продукції, її споживчі характеристики, обсяги виготовлення, витрати на виробництво та збут;
- властивості, що є притаманними управлінським рішенням, які ухвалюються власниками та менеджерами підприємства. Зокрема, до таких власти-

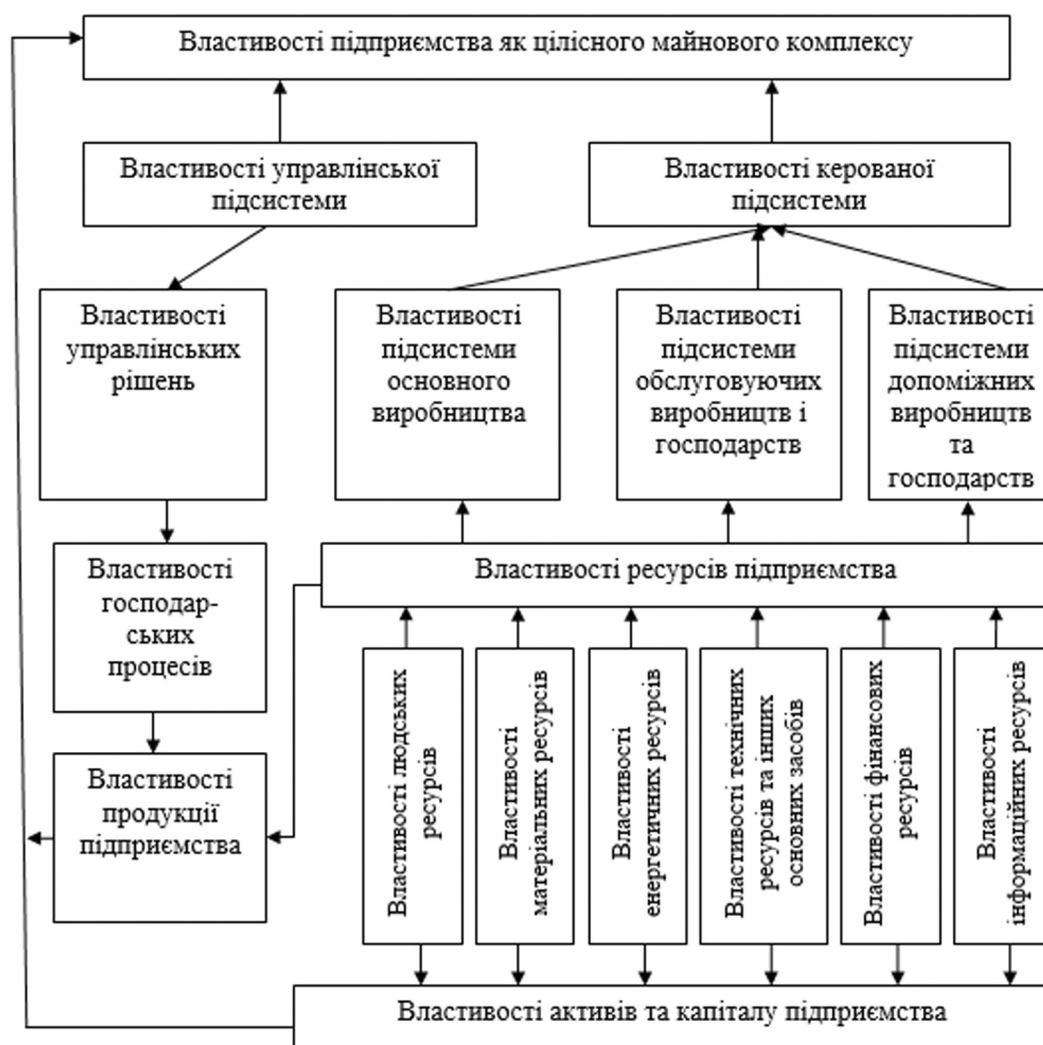


Рис. 1. Ієрархія властивостей підприємства

Джерело: сформовано автором

востей можна віднести швидкість прийняття рішень, їх обґрунтованість, ефективність тощо.

Таким чином, можна побудувати певну ієрархію властивостей підприємств, яку схематично зображено на рис. 1.

Окрім властивостей самого підприємства та його складників, у процесі оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання потрібно враховувати та аналізувати також і властивості його зовнішнього середовища. Зокрема, до властивостей зовнішнього середовища підприємства слід віднести мінливість, передбачуваність, конкурентність, надійність (стосовно контрагентів підприємства) тощо. При цьому деякі властивості зовнішнього середовища підприємства піддаються управлінню та, відповідно, покращанню.

Доцільно розрізнити поняття властивостей підприємства та параметрів цих властивостей. Під цими параметрами слід розуміти показники, що характеризують рівень відповідних властивостей. Для

прикладу, результативність підприємства може оцінюватися такими параметрами, як величина доходів, прибутків, натуральних та вартісних обсягів збуту продукції, дивідендів, податкових відрахувань тощо.

Враховуючи викладене, модель оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства на засадах аналізування його властивостей включатиме такі основні етапи (рис. 2):

- 1) відбір загальних властивостей підприємства та властивостей його підсистем, ресурсів, продукції тощо. Реалізація цього етапу потребує знань та досвіду у відповідній сфері діяльності підприємства, а сам відбір виконується емпіричним шляхом;
- 2) встановлення для кожної властивості відповідного параметру, яким можна кількісно вимірити або, принаймні, якісно оцінити певну властивість;
- 3) визначення взаємозв'язків між встановленими властивостями. При цьому можна виділити чотири групи таких взаємозв'язків, а саме:

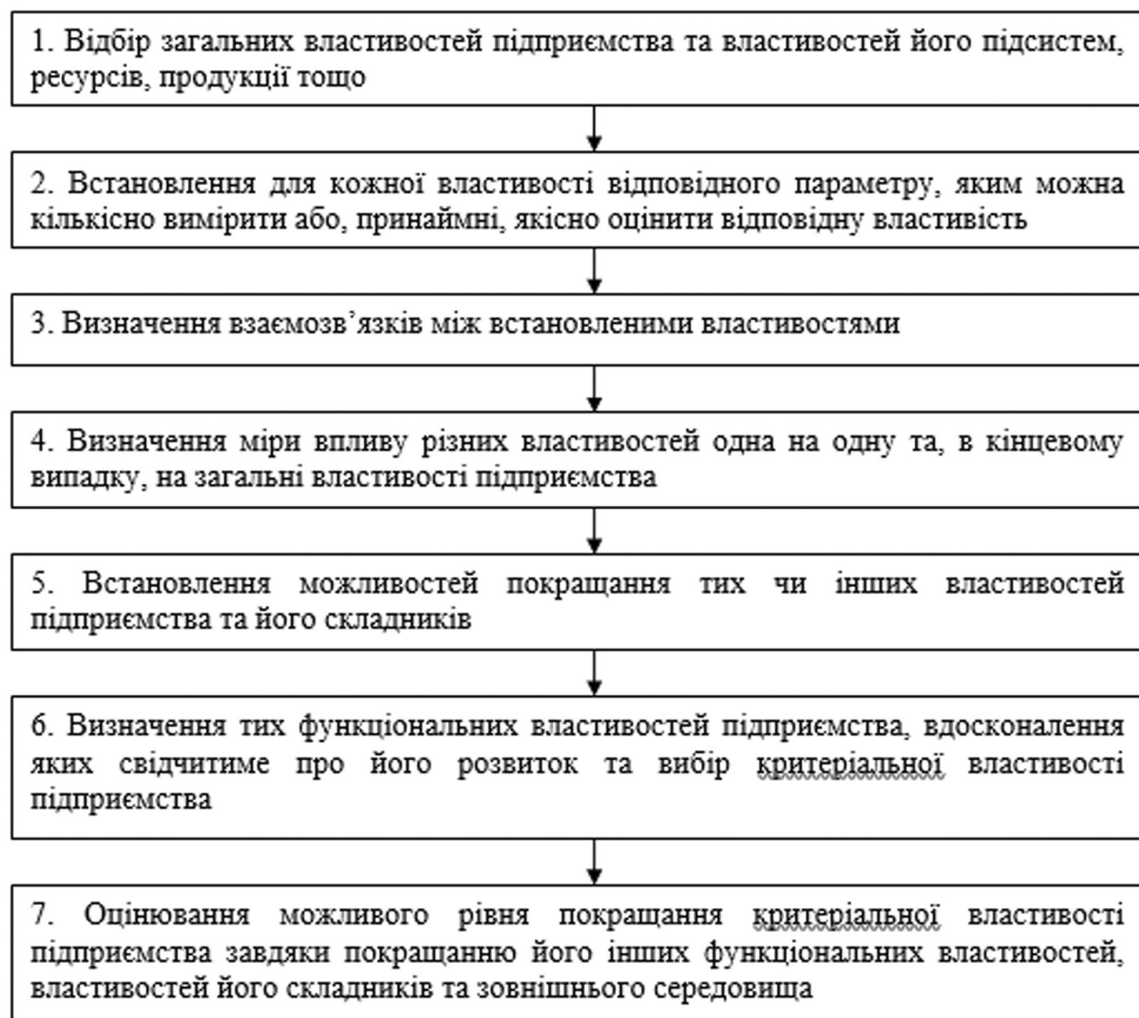


Рис. 2. Модель оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства на засадах аналізування його властивостей
Джерело: сформовано автором

- взаємозв'язки між властивостями, які притаманні лише самому підприємству або його окремій підсистемі, ресурсу тощо. Для прикладу, результативність роботи верстату може визначатися рівнем його зношеності, інтенсивністю використання тощо;
 - взаємозв'язки між властивостями, які притаманні певному складнику підприємства, та властивостями, які притаманні іншим його складникам. Для прикладу, обґрунтованість управлінських рішень залежить від компетентності менеджерів, властивостей інформаційних ресурсів, які використовуються у процесі розроблення управлінських рішень, якості технічних засобів, за допомогою яких відбувається інформаційне забезпечення управлінської діяльності тощо;
 - взаємозв'язки між властивостями, які притаманні самому підприємству або його окремій підсистемі, ресурсу тощо, та властивостями зовнішнього середовища підприємства. Для прикладу, ризикованість діяльності підприємства залежить від мінливості та непередбачуваності його зовнішнього середовища;
 - взаємозв'язки між певними властивостями, які притаманні підприємству та його складникам, та іншими їх властивостями, а також властивостями інших складників підприємства та його зовнішнього середовища.
- 4) визначення міри впливу різних властивостей одна на одну та, в кінцевому випадку, на загальні властивості підприємства. Залежно від характеру взаємозв'язків між властивостями таке визначення може відбуватися як за допомогою аналітичних, так і з використанням статистичних методів;
 - 5) встановлення можливостей покращання тих чи інших властивостей підприємства та його складників. При цьому властивостями, які потребують першочергового покращання, повинні виступати компетенції управлінських працівників підприємства. Це пов'язано із тим, що саме від рівня управлінських компетенцій безпосередньо або опосередковано залежать як загальні властивості підприємства, так і властивості його складників;
 - 6) визначення тих функціональних властивостей підприємства, вдосконалення яких свідчитиме про його розвиток та вибір критеріальної властивості підприємства;
 - 7) оцінювання можливого рівня покращання критеріальної властивості підприємства завдяки покращанню його інших функціональних властивостей, а також властивостей його складників та зовнішнього середовища. Результатом такого оцінювання повинна виступати очікувана вели-

чина збільшення рівня критеріальної властивості підприємства, що одночасно буде виступати мірою потенціалу його економічного розвитку.

Таким чином, аналізування властивостей підприємства та його складників повинно передбачати побудову відповідних ланцюжків властивостей. За таких умов будуються проекції властивостей інших об'єктів, процесів та зовнішнього середовища на властивості оцінюваного об'єкта. Відзначимо, що фрагментарно такий підхід застосовується у концепції управління якістю продукції. У цьому випадку, з одного боку, будується дерево властивостей самої продукції, що є головним етапом кваліметричних досліджень. З іншого боку, якість продукції являтиме функцію властивостей інших об'єктів, зокрема якості сировини, з якої виробляється продукція, властивостей засобів праці, що беруть участь у виготовленні цієї продукції, властивостей працівників, які розробляють та виробляють дану продукцію (зокрема, їх кваліфікації та сумлінності), а також прогресивності застосовуваних технологічних та управлінських процесів. Разом з тим, описаний підхід до побудови проекцій властивостей об'єктів і процесів обмежується переважно оцінюванням якості продукції. У той же час, застосування його на випадок усього підприємства, його підсистем та ресурсів може являти собою підґрунтя для розроблення інструментарію та моделей оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Як вже зазначалося вище, покращання властивостей підприємства потребує, насамперед, підвищення компетентності його працівників, які беруть участь у розробленні та ухваленні управлінських рішень. Своєю чергою, серед управлінських компетенцій важливе місце посідають компетенції працівників у сфері планування господарської діяльності. Аналізування цих компетенцій ускладнюється як наявністю значної кількості планових показників, кожен з яких повинен набувати обґрунтованого (оптимального) рівня, так і складними взаємозв'язками, що існують між цими показниками. При цьому досить часто оптимізації повинні бути піддані одночасно декілька планових показників, тобто неможливо здійснити окрему оптимізацію кожного показника. Вміння обґрунтовано встановлювати значення кожного показника діяльності підприємства доцільно викремлювати як окрему управлінську компетенцію. Тоді послідовність встановлювання значень планових показників можна назвати ланцюжком компетенцій із визначення цих значень. Відзначимо, що планові показники виступають при цьому як параметри властивостей підприємства, його підсистем, ресурсів, господарських процесів

тощо. Своєю чергою, наявність ланцюжків компетенцій із визначення планових значень показників обумовлена наявністю відповідних взаємозв'язків між властивостями підприємства, його складників та зовнішнього середовища.

При цьому послідовність аналізування наявних компетенцій працівників підприємства у сфері планування господарської діяльності повинна включати такі основні етапи:

1. Виділення основних груп компетенцій щодо планування діяльності підприємства.
2. Визначення переліку планових показників за кожною групою компетенцій щодо планування діяльності підприємства (табл. 1).
3. Визначення чинників, які впливають на встановлення планових значень показників.
4. Визначення взаємозв'язків між плановими показниками, побудова відповідних ланцюжків компетенцій з встановлення планових значень показників.
5. Оцінювання рівня наявних компетенцій з встановлення планових значень показників, яке повинно включати:
 - оцінювання актуальності, повноти та точності вхідної інформації;
 - оцінювання повноти та правильності врахування чинників, які впливають на встановлення планових значень показників;
 - оцінювання повноти врахування можливих альтернатив провадження господарських операцій підприємства;

– оцінювання оптимальності встановлення планових значень показників.

6. Загальне оцінювання рівня наявних компетенцій із встановлення планових значень показників господарської діяльності підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок.

Проведене дослідження показало, що оцінювання потенціалу розвитку підприємства потребує виділення його головних властивостей, покращання яких відбуватиметься у процесі розвитку підприємства. При цьому властивості підприємства можна згрупувати за різними ознаками, зокрема: за наявністю прояву відносно зовнішнього середовища, за можливістю змін, за ступенем узагальненості, за впливом певних властивостей підприємства на зміну іншої його властивості або на появу нової властивості, за способом зміни у процесі реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства. Також властивості підприємства можна поділити на такі групи: загальні властивості, що є притаманними підприємству загалом як цілісному майновому комплексу; властивості, які є приманними окремим підсистемам підприємства; властивості, що є приманними окремим видам ресурсів, які використовуються підприємством; властивості, що є притаманними господарським процесам; властивості, що є приманними активами та капіталу підприємства; властивості, що є притаманними продукції підприємства; властивості, що є притаманними управлінським рішенням, які ухвалюються власниками та менеджерами підприємства. При цьому до загальних властивостей слід віднести

Таблиця 1

Групи компетенцій у сфері планування діяльності підприємства та приклади відповідних ним планових показників

Групи компетенцій у сфері планування діяльності підприємства	Приклади планових показників
1. Планування залучення підприємством ресурсів та послуг	Обсяги залучення ресурсів, способи залучення, час залучення, ціни на ресурси, тарифи на послуги тощо
2. Планування використання ресурсів	Рівень використання ресурсів за часом та продуктивністю, використовувані технології тощо
3. Планування резервування ресурсів	Обсяги резервів, час резервування, види резервів, ресурси, що використовуються для резервування, тощо
4. Планування вилучення частини ресурсів та продажу продукції	Обсяги вилучення ресурсів, зокрема платежів, ціни на продукцію, обсяги та способи продажу, ресурси збутової діяльності тощо
5. Планування виробництва проміжної та кінцевої продукції	Обсяги виробництва продукції, ресурси, що використовуються для її створення, тощо
6. Планування зміни властивостей наявних ресурсів, розроблення нової та покращеної продукції та технологій	Види та обсяги ресурсів, що підлягають зміні, способи зміни, результати зміни, ресурси, які беруть у цьому участь, тощо
7. Планування переміщення та розміщення ресурсів	Обсяги переміщень, маршрути переміщень, місця розташування, ресурси, які беруть у цьому участь, тощо

Джерело: сформовано автором

результативність, конкурентоспроможність, гнучкість, стійкість та інші властивості підприємства. Також у роботі було встановлено послідовність оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. Ця послідовність включає такі основні етапи: відбір властивостей підприємства; встановлення для кожної властивості відповідного параметру, за допомогою якого можна оцінити певну властивість; визначення взаємозв'язків між властивостями; визначення міри впливу різних властивостей одна на одну та, в кінцевому випадку, на узагальнені властивості підприємства; встановлення можливостей покращання тих чи інших властивостей; визначення тих функціональних властивостей підприємства, вдосконалення яких свідчитиме про його розвиток; оцінювання можливого рівня покращання цих властивостей підприємства. У процесі виконаного

дослідження також було встановлено, що покращання властивостей підприємства потребує, насамперед, підвищення компетентності його працівників, які беруть участь у розробленні та ухваленні управлінських рішень. Зокрема, до управлінських компетенцій у сфері планування діяльності підприємства віднесено такі їх групи: планування залучення підприємством ресурсів та послуг, планування використання ресурсів, планування резервування ресурсів, планування вилучення частини ресурсів та продажу продукції, планування виробництва проміжної та кінцевої продукції, планування зміни властивостей наявних ресурсів, розроблення нової та покращеної продукції та технологій, планування переміщення та розміщення ресурсів. Подальші дослідження у даному напрямі потребують розроблення показників кількісного оцінювання рівня перелічених компетенцій.

Література

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7 (85). С. 71–76.
2. Васильківський Д. М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д. М. Васильківський // Наука й економіка. 2014. № 2(34). С. 115–120.
3. Іваненко О. В. Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем / О. В. Іваненко // Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 8. С. 7–10.
4. Лесик Л. І. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства / Л. І. Лесик // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.12. С. 271–278.
5. Маслак О. І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 201–210.
6. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. Тернопіль: ТНУ, 2011. Вип. 9, ч. 1. С. 383–386.
7. Дашко І. М. Сутність інвестиційного ризику та його врахування при обґрунтуванні напрямів інвестиційної діяльності / І. М. Дашко, О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 698. С. 28–34.
8. Yemelyanov O. Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // Sustainability. 2018. Vol. 10 (4), 1186. DOI: <https://doi.org/10.3390/su10041186>.
9. Yemelyanov O. Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // Energies. 2018. Vol. 11 (12), 3529. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/en11123529>.
10. Мамонтова Н. А. Побудова системи управління вартістю компанії / Н. А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1(103). С. 21–26.
11. Політанська О. Л. Вплив технологічності інноваційної продукції машино- та приладобудування на економічну ефективність її виробництва / О. Л. Політанська // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3 (69). С. 105–113.

References

1. Arefyeva, O. V.; Kharchuk T. V. (2008). Ekonomichni zasady formuvannya potentsialu pidpryyemstva. Aktualni problemy ekonomiky, № 7 (85), 71–76.

2. Vasylykivskyi, D. M. (2014). Systematyzatsiia skladovykh elementiv ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstva u ramkakh kontseptsii mekhanizmu pidvyshchennia. *Nauka y ekonomika*, 2(34), 115–120.
3. Ivanenko, O. V. (2012). Formuvannia potentsialu resursozberezhennia sotsialno-ekonomichnykh system. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 8, 7–10.
4. Lesyk, L. I. (2013). Typolohiia vydiv i chynnykiv formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstva. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 23 (12), 271–278.
5. Maslak, O. I.; Kviatkovska, L. A. (2012). Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpryiemstva. *Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomika ta menedzhment»: Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet*, 9 (34), 1, 201–210.
6. Shkromida, N. Ya. (2011). Kompleksna otsinka ekonomichnoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia. *Ekonomichniyi analiz: Zb. nauk prats. — Ternopil: TNU*, 9 (1), 383–386.
7. Dashko I. M.; Yemelianov O. Yu.; Kret I. Z. (2011). Sutnist investytsiynogo ryzyku ta yoho vrakhuvannia pry obgruntuvanni napriamiv investytsiynoi diyalnosti pidpryiemstva. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, 698, 28–34.
8. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukrain. *Sustainability*, 10 (4), 1186. DOI: <https://doi.org/10.3390/su10041186>.
9. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks. *Energies*. 11 (12). 3529. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/en11123529>.
10. Mamontova, N. A. (2010). Pobudova systemy upravlinnia vartistiu kompanii. *Aktualni problemy ekonomiky*, № 1(103), 21–26.
11. Politanska, O. L. (2009). Vplyv tekhnolohichnosti innovatsiinoi produktsii mashyno- ta pryladobuduvannia na ekonomichnu efektyvnist yii vyrobnytstva // *Aktualni problemy ekonomiky*, 3 (69), 105–113.

Міркунова Тамара Ігорівна

*аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Миркунова Тамара Игоревна

*аспирант кафедры экономики предприятия и инвестиций
Национального университета «Львовская политехника»*

Mirkunova Tamara

Graduate Student of the

Department of Business Economics and Investment of the

Lviv Polytechnic National University

ORCID: 0000-0003-1772-0445

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5121

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

THE RESEARCH OF APPROACHES TO COST ESTIMATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE CONTEXT OF INNOVATION PROCESS MODELS EVOLUTION

Анотація. Статтю присвячено дослідженню підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій у контексті еволюції моделей інноваційного процесу. Прискорення темпів інноваційного прогресу зумовлює необхідність перегляду чинних підходів до вартісного оцінювання інноваційних технологій. Існує потреба в розробленні таких оцінювальних підходів, які би не лише відповідали сучасній моделі інноваційного процесу, а й враховували її динамічний розвиток. Виходячи з означеної проблематики, у статті виконано завдання: досліджено еволюціонування моделей інноваційного процесу та їхні особливості; проаналізовано відповідність наявних методичних підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій моделям інноваційного процесу. Дослідження проведено на засадах принципу релятивізму. Теоретична цінність статті полягає у: систематизації підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій, що застосовувалися під час її існування чи іншої моделі інноваційного процесу; аналізі розробок вчених, котрі пропонували методичні підходи у межах відповідних моделей інноваційного процесу; відображенні взаємообумовленого впливу методів оцінювання вартості інноваційних технологій та моделей інноваційного процесу на інноваційний розвиток суб'єктів господарювання. Прикладну цінність роботи становлять обґрунтовані узагальнення щодо застосування підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій в Україні, з урахуванням вітчизняних особливостей сучасної моделі інноваційного процесу, що ґрунтується на засадах систем стратегічних знань.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна технологія, оцінювання вартості, модель інноваційного процесу.

Аннотация. Статья посвящена исследованию подходов к оценке стоимости инновационных технологий в контексте эволюции моделей инновационного процесса. Ускорение темпов инновационного прогресса предопределяет необходимость пересмотра действующих подходов к стоимостной оценке инновационных технологий. Существует потребность в разработке таких оценочных подходов, которые бы не только отвечали современной модели инновационного процесса, но и учитывали ее динамичное развитие. Исходя из обозначенной проблематики, в статье выполнены задания:

исследовано еволюционирование моделей инновационного процесса и их особенности; проанализировано соответствие имеющихся методических подходов к оценке стоимости инновационных технологий моделям инновационного процесса. Исследование проведено на основе принципа релятивизма. Теоретическая ценность статьи состоит в: систематизации подходов к оценке стоимости инновационных технологий, которые применялись во время действия той или иной модели инновационного процесса; анализе разработок ученых, которые предложили методические подходы в рамках соответствующих моделей инновационного процесса; отображении взаимообусловленного влияния методов оценки стоимости инновационных технологий и моделей инновационного процесса на инновационное развитие субъектов хозяйствования. Прикладную ценность работы составляют обоснованные обобщения по применению подходов к оценке стоимости инновационных технологий в Украине, с учетом отечественных особенностей современной модели инновационного процесса, основанной на принципах систем стратегических знаний.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная технология, оценка стоимости, модель инновационного процесса.

Summary. The article is devoted to the research of approaches to estimating the cost of innovative technologies in the context of the innovation process models evolution. Accelerating the pace of innovation progress predetermines a necessity of an existing approaches review to the value estimation of innovative technologies. Exists a need in the development of such appraisal approaches that would not only meet the current model of the innovation process, but would also consider its dynamic development. Based on the identified problematics, the article fulfills the following objectives: the evolution of innovation process models and their features are investigated; The relevance of the existing methodological approaches to estimating the cost of innovative technologies to models of the innovation process has been analyzed. The study was conducted based on the principle of relativism. The theoretical value of the article consists in: systematization of approaches to estimating the cost of innovative technologies that were used during the operation of a particular model of the innovation process; analysis of scientists developments who have proposed methodological approaches in the framework of the relevant innovation process models; the mapping of the interdependent influence of methods for estimating the value estimation of innovative technologies and models of the innovation process on the innovative development of business entities. Applied value of the work consists of reasonable generalizations on the application of approaches to the valuation of innovative technologies in Ukraine, taking into consideration the domestic features of the modern model of the innovation process based on the principles of strategic knowledge systems.

Key words: innovation activity, innovative technology, cost estimate, innovation process model.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В останні роки світова економіка характеризується прискореними темпами інноваційного прогресу, що зумовлює періодичне переформатування чинних підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій, які повинні не лише відповідати сучасній моделі інноваційного процесу, а й враховувати її динамічний розвиток.

У широкому розумінні, модель інноваційного процесу описує взаємодію сукупності паралельно-послідовних стадій розроблення інноваційного продукту: від ідеї до його ринкового лончу. Залежно від стану і тенденцій розвитку економіки, змінюються моделі інноваційного процесу, що визначає зміну підходів до вартісного оцінювання інноваційних технологій, які, своєю чергою, чинять вплив на просування, поширення, конвергенцію інновацій та опосередковують інноваційний поступ країни в цілому. Вивчення інтегрального впливу розвитку інноваційних технологій та підходів до оцінювання їх вартості на засадах відповідності моделям інноваційного процесу дає розуміння методології оці-

нювання інноваційного прогресу загалом та формує підґрунтя для розроблення сучасних методичних основ вартісного оцінювання інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання означеної проблеми, виділення невирішених раніше частин. Сучасними вченими і практиками напрацьовано значну кількість підходів, методів та моделей з оцінювання вартості інноваційних технологій, що відповідають сучасним запитам ринку. Зокрема, фундаментальні основи оцінювання вартості викладено в працях [2; 13; 19–21; 17; 25; 28], методичні положення з оцінювання технологій в процесі комерціалізації, підходи до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) описано в роботах [1; 6; 9; 10; 12; 22; 24], методи вартісного оцінювання технологій на засадах сучасних тенденцій і закономірностей економіки — [3; 8; 11; 14; 18]. Низка вчених [4; 7; 15] розробили методичне підґрунтя вартісного оцінювання інновацій з урахуванням економічного розвитку регіонів, інші — [5; 16; 23; 29] запропонували авторські підходи до вартісного оцінювання інновацій в галузевому розрізі.

Однак, означені методичні розробки хоча і здійснювалися відповідно до ринкових запитів, проте здебільшого не враховують багатьох сучасних характеристик інноваційного процесу (зокрема, спіловер-ефектів, синергії, конвергенції інноваційних технологій тощо). Актуальним питанням для розвитку науки і практики є формування підґрунтя для оцінювання вартості інноваційних технологій, яке би враховувало фактор взаємообумовленості моделі інноваційного процесу і методів вартісного оцінювання технологій, що їй відповідають. На наш погляд, проблематику оцінювання вартості інноваційних технологій слід вивчати на засадах принципу релятивізму, тобто з позицій сучасних передумов та особливостей розвитку моделей інноваційного процесу. Для цього доцільно провести дослідження відповідності підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій моделям інноваційного процесу, зокрема таких, що мали місце в останні роки.

Постановка завдання. Метою цієї наукової роботи є дослідження підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій у контексті еволюції моделей інноваційного процесу. Для досягнення означеної мети виконано *завдання*: дослідити еволюціонування моделей інноваційного процесу та їхні особливості; проаналізувати відповідність наявних методичних підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій моделям інноваційного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 1950–1960 рр. інноваційний процес описували лінійною моделлю (модель інноваційного процесу першого покоління, поширена як «*technology push*» або «*science push*» — модель технологічного або наукового поштовху). За цією моделлю, інноваційний процес є поетапністю: від здійснення фундаментальних та прикладних досліджень до виробництва, впровадження та поширення продукції. Головні роль відігравали підрозділи науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), а ринку переважно не надавали першорядного значення. З прикладних позицій, дана модель порушує проблему розриву між фундаментальною наукою та комерціалізацією інноваційних технологій.

Вивчення практичної реалізації лінійної моделі вказує на її багатоваріантність у частині змісту і послідовності етапів інноваційного процесу. Серед відомих є, зокрема, процесна модель поетапного перегляду (*Phased Review Process model* [30]), розроблена NASA, що описує послідовність розвитку нового продукту. Відповідно до цієї моделі, планування процесу інноваційної діяльності відбувалося від підрозділу до підрозділу суб'єкта господарювання:

початок кожного наступного завдання розпочинають лише після завершення попереднього. Головними недоліками моделі є: незначна інтеграція між підрозділами, недостатнє приділення уваги комунікаціям, періодичне блокування усього процесу через призупинення діяльності на одному з етапів, невисокий рівень клієнтоорієнтованості тощо.

До лінійних моделей також відносять моделі послідовної розробки продукту — *модель «фаза — підрозділ»* та *модель стадій активності*. Перевагою лінійних моделей є чіткість зв'язків між етапами інноваційного процесу та ринковим лончем нового продукту. Позаяк, лінійна модель характеризується одновекторним спрямуванням потоку інформації. Істотним її недоліком є неврахування динамічного впливу важливих факторів розвитку економіки. Часто весь ланцюг інноваційного процесу подається у статичному контексті, не фокусується увага на мінливості ринкових умов. На підставі цієї моделі складно прогнозувати трансферопридатність та майбутню комерційну ефективність інноваційних технологій, що перебувають на ранніх строках розроблення.

Дослідження показало, що у рамках лінійної моделі інноваційного процесу домінує застосування витратного підходу до оцінювання вартості інноваційних технологій. Зважаючи на те, що дана модель не фокусує увагу на варіантах ринкової поведінки технологій (дифузії, конвергентності, синергії тощо) та не забезпечує підґрунтя для стратегічного планування розвитку інноваційної технології, інші підходи і методи вартісного оцінювання у її межах непопулярні.

Поступове задоволення попиту пропозицією протягом 1970-х рр., посилення конкуренції між виробниками, насичення ринку у багатьох галузях промисловості тощо сприяли пошуку нових маркетингових інструментів. Клієнтоорієнтованість стала рушієм інноваційного прогресу. У цей період назріла потреба переходу до *лінійної моделі інноваційного процесу з урахуванням потреб ринку*. Серед концептуальних моделей розвитку інноваційних технологій, що відповідали означеній моделі інноваційного процесу, слід виділити *модель підготовки технологічної продукції* [26]. За цією моделлю, на ранніх етапах підготовки інноваційного продукту головним завданням є забезпечити досягнення певних параметрів продукту, далі — оптимізувати технологічні процеси. Модель базується на маркетингових дослідженнях ринку та визначенні потреб споживачів.

Виділяють лінійну *модель «ринкового тяжіння»* (модель інноваційного процесу другого покоління — «*market pull*», «*need pull*», «*demand pull*»). Визначення ринкового попиту є апіорним етапом даної моделі, на підставі якого обґрунтовують напрям

подальших НДДКР. Дана модель сприяє організації специфічних структурних підрозділів суб'єкта господарювання — дочірніх інноваційних підприємств, діяльність яких визначається ринковою ситуацією. Перевагою таких структур є гнучкість реагування на запити інноваційного процесу, недоліком — неефективність автономії відокремлених підрозділів.

Альтернативою лінійним моделям є модель типу «воронка», зокрема розроблена С. Уілтрайтом та К. Кларком [31], ключовою особливістю якої є інтерактивність. За цією моделлю, відбирають інноваційні ідеї: із великої сукупності незрілих ідей шляхом ретельної експертизи обирають певну кількість перспективних варіантів для комерціалізації. Така модель фокусує увагу на ринкових потребах щодо інноваційної продукції, показує інтерактивний зв'язок на етапах проходження інноваційних ідей. Серед варіантів моделей такого типу виділяють модель, розроблену Н. Маклуре [29]. Вченим запропоновано розглядати ланцюг інноваційного процесу у розрізі фаз та з позиції визначення ключових аспектів планування технології щодо її подальшої комерціалізації. Н. Маклуре фокусує увагу на перегляді та коригуванні результатів між фазами, які характеризуються різним ступенем складності і кількості процесів.

Модель С. Бар-Закая, описана у [22], представляє собою комплексну *модель трансферу технологій на основі проектного управління*. Учений відобразив трансфер технологій як діяльність, на кожному з етапів якої приймають відповідні рішення, а після їх виконання просуваються або не просуваються на подальші етапи. На цей час модель С. Бар-Закая втратила свою актуальність, оскільки більшість врахованих у ній аспектів відображали стан економіки і трансферу технологій у період 1960–1970 рр., коли покупці технологій переважно залежали від програм допомоги на їх придбання.

Водночас, аналіз моделі С. Бар-Закая, розробленої на засадах процесного підходу, дав змогу зробити кілька важливих висновків для провадження подальшої інноваційної діяльності: доцільно оцінювати весь процес розробки технології — від виникнення задуму до її дифузії на ринку, а також необхідно формувати послідовність прийняття рішень під час інноваційного процесу, що даватиме змогу вчасно коригувати весь процес.

Р. Дж. Купер у [25] пропонує авторську модель поетапного виведення на ринок інноваційного продукту «Етап-Шлюз» (*Stage-Gate*). Застосування моделі передбачає вибір варіанта розвитку технології та її ринкового лончу, залежно від обставин, що обумовлюють інноваційний процес суб'єкта господарювання: від повного до спрощеного варіанту.

Оригінальність моделі Р. Дж. Купера полягає в її скалярності. У кожній точці так-званого шлюзу суб'єкт господарювання оцінює, чи досягнуті цілі відповідного етапу.

Головним чином, лінійні моделі покликані показати залежність між якістю НДДКР, обсягами державної підтримки науки та перспективністю генерованих на основі цього наукових результатів.

Інноваційний процес є полікритеріальною складною системою, що піддається потужному впливу стохастичних факторів, ускладнюється з плином часу та визначається змінами у процесах науково-технічної діяльності. З розвитком економіки такі зміни стають все відчутнішими та вагомішими. Це обумовило перегляд вченими і практиками лінійних моделей опису інноваційного процесу.

У період світової економічної кризи 1970-х рр. перед багатьма суб'єктами господарювання постало завдання посилення своїх конкурентних позицій, зокрема шляхом скорочення виробничих витрат, підвищення ефективності використання бюджетів на НДДКР тощо. Це спричинило потребу обґрунтування нової моделі інноваційного процесу — *об'єднаної моделі* (модель третього покоління). В об'єднаній моделі інноваційного процесу взаємно опосередковані та врівноважені етапи НДДКР і маркетингових досліджень ринку. Практично, інноваційний процес, за цією моделлю, розглядають як комбінування двох попередніх поколінь його моделей.

У науковій літературі об'єднану модель часто називають *лінійною моделлю інноваційного процесу, зі зворотними зв'язками (взаємодії)*. Означена модель описує два одночасних типи взаємодії елементів інноваційного процесу — внутрішній і зовнішній. Головною стає ідея, яка може бути як зумовлена ринковим попитом, так і надійти з будь-якого структурного підрозділу компанії, не лише від розробників. При тому, характер даної моделі залишається лінійним: під час прийняття рішень щодо розроблення тієї чи іншої інноваційної технології спочатку оцінюють наявні знання, тільки після цього звертаються до реалізації НДДКР. У рамках даної моделі домінує використання витратного та порівняльного підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій.

1980-ті роки характеризуються швидкими темпами технологічних змін, відкриттям численних інноваційних технологій, появою нових видів бізнесу. Вважається, що новітні підходи до організації виробництва на підприємствах Японії вперше зумовили опис інноваційного процесу за допомогою *інтегрованої моделі* (модель четвертого покоління). В основі інтегрованої моделі постає взаємодія процесів НДДКР, виробництва, споживання тощо. При

цьому етапи інноваційного процесу відбуваються паралельно. Перевагою такої моделі є скорочення термінів інноваційного процесу та, відповідно, витрат за ним. У рамках інтегрованої моделі здебільшого застосовують витратний та порівняльний підходи до оцінювання вартості інноваційних технологій.

Поширення інтегрованої моделі призвело до розвитку засад різноманітних видів інтеграції суб'єктів господарювання. Згодом, у 1990-х рр. на зміну інтегрованій моделі прийшла *модель мережових взаємодій* (модель стратегічних мереж), що описує мережеву взаємодію між розробниками, споживачами, постачальниками, конкурентами тощо (модель інноваційного процесу п'ятого покоління).

Ефективність мережевої взаємодії визначається інноваційним підприємством, яке ж і організовує її. Мережеві взаємодії стимулюють інноваційний розвиток, сприяють прискоренню інноваційного процесу. Ключовим елементом даної моделі є інформаційний обмін.

У межах моделі інноваційного процесу на засадах мережових взаємодій слід виокремити авторський підхід до комерціалізації технологій — модель Гольдсмита (*Goldsmith Technology Commercialization Model*, США), описану у [27]. Модель Гольдсмита складається з шести етапів, які охоплюють 18 кроків комерціалізації технологій та фактично корелюються з етапами життєвого циклу технології як товару. Для кожного з кроків моделі розроблено завдання та чітку послідовність дій, інструментарій, а також описано продукт, що має бути отриманим по завершенні етапу. Окрім того, для кожного з кроків встановлюють проміжні цілі та перелік можливих джерел фінансування. Цінність моделі полягає в забезпеченні інтегральних взаємозв'язків між кроками та етапами, а також в запропонованих механізмах управління ними.

Під час вартісного оцінювання інноваційних технологій за моделлю мережових взаємодій характерним є застосування порівняльного і дохідного підходів.

Із розвитком економіки знань, модель мережових взаємодій поступово трансформувалася у *модель інноваційного процесу на основі систем стратегічних знань* (стратегічного навчання), яку вважають моделлю шостого покоління. Саме знання вважається ключовим елементом майбутніх конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Швидкість темпів знаннєвого розвитку працівників підприємства є запорукою його успішного інноваційного розвитку. Дана модель фокусує увагу на сингулярності часу і простору.

У рамках моделі інноваційного процесу на основі стратегічних знань інноваційний процес відбувається на засадах мережевої взаємодії, проте головну

увагу надають не лише обміну інформацією, а засобам та інструментам, що сприяють створенню нових видів знань.

У контексті вищезначеної моделі, Чулго П. та Гайрул А. Р. в [24] запропонували бізнес-модель комерціалізації технологій, наскрізною ідеєю якої є створення цінності. Ключовими блоками цієї моделі є НДДКР та комерціалізація. Кожен з блоків містить етапи, які описують діяльність щодо ОПІВ та відповідні їм види комерціалізації. З метою обґрунтування вартості технології та мінімізації ризиків під час її комерціалізації, Чулго П. та Гайрул А. Р. у [24] звертають увагу на: зрілість технології щодо комерціалізації; захист нового бізнесу від конфліктів, обумовлених поділом ОПІВ; чіткість визначення ринків збуту технології; забезпечення повноцінної технічної підтримки розроблення технології. Вченими розроблено інтегровану платформу управління інноваційними технологіями та їхньою комерціалізацією, провідною характеристикою якої є створення цінності на підставі ОПІВ.

З-поміж інших відомих сучасних концепцій та моделей виділяють також: модель відкритих інновацій, модель мереж вартості, платформу лідерства, концепцію організації, що самонавчається на саморозвивається, концепцію інтегрованого застосування провідних технологій з метою обміну знаннями тощо.

Досвід функціонування різних моделей інноваційного процесу свідчить про те, що під час оцінювання вартості інноваційних технологій необхідно враховувати не лише діючу модель, а й моделі управлінських інновацій. Серед них виокремлюють два типи: дифузійний та внутрішньоорганізаційний. Перший тип моделі управлінських інновацій визначає характер інноваційного розвитку на макроекономічному рівні, другий — на мікроекономічному.

Результати аналізування відповідності підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій моделям інноваційного процесу, зведено у табл. 1.

Дослідження вибірки суб'єктів господарювання України показало, що під час оцінювання вартості інноваційних технологій вони керуються методичними підходами, які відповідають різним моделям інноваційних процесів. При цьому, не завжди такими, що характерні для сучасної моделі інноваційного процесу на основі систем стратегічних знань. Сформовано низку узагальнень:

- серед інноваційно активних вітчизняних суб'єктів господарювання, які характеризуються повною або частковою державною формою власності переважає розуміння підходів до вартісного оцінювання технологій на засадах лінійної моделі інноваційного процесу (особливо це характерно для ЗВО);

Таблиця 1

Застосування підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій,
залежно від моделі інноваційного процесу

Модель інноваційного процесу, роки	Домінуючий підхід до оцінювання вартості інноваційних технологій
Лінійна модель інноваційного процесу, 1950–1960 рр. (модель «technology push» або «science push»; Phased Review Process model (NASA); модель «фаза — підрозділ»; модель стадій активності тощо)	Витратний
Лінійна модель інноваційного процесу з урахуванням потреб ринку 1970-ті рр. (модель підготовки технологічної продукції; модель «ринкового тяжіння»; модель «market pull», «need pull», «demand pull»; моделі «воронка» С. Уілтрайта та К. Кларка; модель Н. Маклуре; модель трансферу технологій на основі проектного управління С. Бар–Закая; модель поетапного виведення на ринок інноваційного продукту «Етап–Шлюз» Р. Дж. Купера тощо)	Витратний
Об'єднана модель інноваційного процесу (лінійна модель інноваційного процесу, зі зворотними зв'язками (взаємодії)), II пол. 1970-х рр.	Витратний та порівняльний
Інтегрована модель інноваційного процесу, 1980-ті рр.	Витратний та порівняльний
Модель мережевих взаємодій, 1990-х рр. (модель Гольдсмита тощо)	Порівняльний та дохідний
Модель інноваційного процесу на основі систем стратегічних знань, XXI ст. (модель Чулго П. та Гайрула А. Р. тощо)	Порівняльний та дохідний (домінує)

Джерело: систематизовано автором

- інноваційна діяльність суб'єктів господарювання часто носить характер «закритих інновацій», орієнтована на внутрішнє середовище суб'єкта. Це спричиняє закритість інформації щодо інноваційних технологій, перебільшення бюджетів на їх розроблення, відтак стає причиною ресурсного розпорошування та втрат прибутків суб'єкта господарювання — розробника;
- практично не приділяється увага інтегральності взаємозв'язків учасників інноваційного процесу у сучасній системі спіральної взаємодії «Університет — Влада — Бізнес — Суспільство». Університети, які генерують інноваційні технології, не до кінця усвідомлюють свою роль у цій системі, часто не мають стратегічної візії свого інноваційного розвитку у контексті трендів поступу світової економіки, не надається увага процесам трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище тощо;
- зародковий стан інноваційних кластерів в Україні поки що не дає змоги швидкого переосмислення вітчизняними суб'єктами господарювання важливості мережевого інноваційного процесу. Досвід розвинутих країн світу доводить, що інтегральна взаємодія учасників інноваційного процесу на підставі кластерів дає змогу істотно скоротити рівень витратності, ризиковості як НДДКР, так й освоєння виробництвами інноваційних технологій, покращити ступінь їх технологічної готовності тощо;
- у методичному сенсі, існує велика кількість фрагментарних методичних рекомендацій, методів та моделей оцінювання вартості майнових прав

на ОПІВ на правовому рівні. Зважаючи на те, що ОПІВ є головною частиною інноваційної технології, така методична несистематизованість ускладнює оперативне й ефективне її вартісне оцінювання.

Водночас, слід відзначити, що відбувається поступове підвищення клієнтоорієнтованості суб'єктів господарювання, активізація процесів захисту ОПІВ з метою подальшої комерціалізації.

Висновки. Дослідження проблематики оцінювання вартості інноваційних технологій та пошук шляхів їх успішного виведення на ринок стає вимогою часу. Однією з істотних перешкод, характерних для розвитку підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій є недостатній рівень врахування динамічних процесів світової економіки, зокрема — інтелектуалізації технологій, яка визначає сучасну модель інноваційного процесу на основі систем стратегічних знань. Практично не застосовуються концепти економіки знань, такі, як: інформація, знання тощо, у контексті їх вартісного оцінювання на відповідних стадіях інноваційного процесу. Вивчення цих економічних категорій та акцентуація уваги на таких їхніх характеристиках, що визначаються сучасними особливостями ринкового розвитку, є однією з нинішніх передумов оцінювання вартості інноваційних технологій.

Важливим питанням є розроблення системного підходу до провадження інноваційної діяльності, що може полягати в обґрунтуванні кореляції стадій інноваційної діяльності із системами стратегічних

знань чинної моделі інноваційного процесу. Це даватиме змогу виокремлювати момент набуття цінності інноваційною технологією та брати його до уваги під час вартісного оцінювання, сприятиме врахуванню чинних ринкових факторів впливу на технологію, підвищуватиме ефективність її комерціалізації на різних стадіях розвитку тощо.

В українських реаліях не завжди можливо застосувати світовий досвід з вартісного оцінювання

інноваційних технологій, що пояснюється особливостями сучасної вітчизняної системи НДДКР та трансферу їх результатів. Водночас, інтеграція України у співтовариство технологічно розвинутих країн світу та утверджений нею інноваційний тип розвитку зумовлює перегляд існуючих підходів до оцінювання вартості інноваційних технологій, що актуалізували би сучасну роль цінності, в них закладених.

Література

1. Андрощук Г. О., Давимука С. А. Інтелектуальна власність у науково-технічній сфері: методи та принципи вартісної оцінки [Текст]: [монографія] / Г. О. Андрощук, С. А. Давимука; НДІ інтелект. власності Нац. акад. прав. наук України, Ін-т регіон. дослідж. Нац. акад. наук України. — К.: Парламентське видавництво, 2014. — 302 с.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. — К.: Эльга, 2004. — 508 с.
3. Дейнега О. В. Особливості вартісного оцінювання впровадження інноваційного продукту вітчизняними підприємствами // Механізм регулювання економіки, 2008. — № 4, Т. 2. — С. 35–40.
4. Дериколенко О. М. Венчурна діяльність промислових підприємств: теорія, методологія, практика [Текст]: [монографія]. — Суми: Мрія, 2016. — 304 с.
5. Жуковська В. М. Привабливість підприємства торгівлі: сутність та підходи до оцінювання // Підприємництво і торгівля: збірник наукових праць / [редакц. кол.: Куцик П. О., Апопій В. В., Семак Б. Б. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. — Вип. 22. — С. 24–31.
6. Ілляшенко С. М., Рот-Серв Є. В. Теоретико-методичні засади вибору напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах / Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка», 2017. — № 2 (8). — С. 86–93.
7. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навч. посібник / Ю. М. Бажал [та ін.]; ред. Ю. М. Бажал. — К.: Пульсари, 2015. — 278 с.
8. Козик В. В., Мрихіна О. Б., Міркунова Т. І. Conceptual model for economic evaluation of innovative technologies / Economics, Entrepreneurship, Management. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. — Вип. 4, № 2. — С. 45–58. <https://doi.org/10.23939/eem2017.02.045>
9. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій: [Текст]: [монографія]. — Харків: НТУ «ХПІ», 2015. — 599 с.
10. Ляшенко О. М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій [Текст]: дис... д-ра екон. наук: 08.00.11 / О. М. Ляшенко; Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». — К., 2009. — 504 с.
11. Мартинюк В. П., Вівчар О. І. Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки [Електронний ресурс] / Наука молода: зб. наук. праць молод. вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. — Тернопіль, 2012. — Вип. 18. — С. 118–122.
12. Маслак О. І., Шматько Н. М., Маслак М. В. Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки): зб. наук. пр. — Харків: НТУ «ХПІ», 2018. — № 20 (1296). — С. 50–54.
13. Мних О. Б. Маркетинговий аналіз капіталізаційних процесів і розвиток інформаційних технологій моделювання ринкової вартості підприємства на основі методу нечітких множин [колективна монографія] / Інтеграція економічних та інформаційних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку / О. Б. Мних, Р. М. Брицький // за заг. ред. Л. М. Савчук. — Дніпропетровськ: Герда, 2015. — 500 с. — С. 282–294.
14. Мрихіна О. Б. Обґрунтування концептуального підходу до трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище на засадах теорії фракталів / Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки», 2018. — № 1. — С. 1–25.
15. Мрихіна О. Б. Трансфер технологій з університетів у бізнес-середовище: парадигма, концепція та інструментарій оцінювання. [Текст]: [монографія]. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. — 440 с.
16. Перерва П. Г., Назаренко С. М. Методичні підходи до оцінки часу на реалізацію інноваційних проектів в сфері інформаційних технологій / Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки): зб. наук. пр. — Харків: НТУ «ХПІ», 2018. — № 20 (1296). — С. 78–82.

17. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика [Текст]: [монографія] / ред. О. Чернигевич; Національний університет «Львівська політехніка». — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. — 311 с.
18. Федулова Л. І. Управління інноваціями: підручник. — К.: КНЕУ, 2016. — 548 с.
19. Формування та використання інвестиційних портфелів підприємства: методологія та інструментарій: [монографія] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. С. Скибінський, Л. О. Саталкіна. — Львів: Видавництво «Центр Європи», 2017. — 192 с.
20. Яковлев А. І. Методи оцінювання інновацій по кінцевій сфері їх споживання / Актуальні проблеми економіки, 2017. — № 2. — С. 21–29. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2017_2_4
21. Яремко І. Я. Теоретичні і прикладні засади формування вартості машинобудівних підприємств. [Текст]: [монографія]. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. — 260 с.
22. Bar-Zakay S. N. A technology transfer model. *Technological Forecasting & Social Change*, 1971. — 2. — P. 321–337.
23. Chukhray N. I., Mrykhina O. B. Theoretical and methodological basis for technology transfer from universities to the business environment / *Problems and Perspectives in Management*, 2018. — 16(1). — P. 399–416. [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.38](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.38)
24. Chulho P., Hairul A. R. Technology commercialization strategy for a multidisciplinary R&D [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.slideshare.net/cparksbi/technology-commercialization-strategy>
25. Cooper R. G. Formula for Success in New Product Development / *Marketing Management Magazine*, 2006. — March — April. — 9 p.
26. General work's scope of technical production's preparation [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://36d.pl/2-general-works-scope-of-technical-productions-preparation/>
27. Goldsmith Technology Commercialization Model / Nebraska Business Development Center. College of Business Administration [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.unomaha.edu/nebraska-business-development-center/technology-commercialization/goldsmith-technology/index.php>
28. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard — Measures then drive Performance // *Harvard Business Review*, 1992. — V. 70. — № 1. — P. 71–79.
29. Maclure N. Product Commercialization / University of Kelaniya. Economics. Product Commercialization [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.coursehero.com/file/28095226/productcommercialization-13202051445651-phpapp01-111101224341-phpapp01pdf/>
30. Sequential product development process [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://36d.pl/1-sequential-product-development-process/>
31. Wheelwright S. C., Clark. K. B. Revolutionizing product development: quantum leaps in speed, efficiency, and quality, 2011. — Free Press. — 392 p.

References

1. Androshchuk H. O., Davymuka S. A. Intelktualna vlasnist u naukovo-tekhnichnii sferi: metody ta pryntsypy var-tisnoi otsinky [Tekst]: [monohrafiia] / H. O. Androshchuk, S. A. Davymuka; NDI intelekt. vlasnosti Nats. akad. prav. nauk Ukrainy, In-t rehion. doslidzh. Nats. akad. nauk Ukrainy. — K.: Parlamentske vydavnytstvo, 2014. — 302 s.
2. Blank I. A. Upravlenie formirovaniem kapitala. — K.: Elga, 2004. — 508 s.
3. Deineha O. V. Osoblyvosti vartisnoho otsiniuvannia vprovadzhennia innovatsiinoho produktu vitchyznianymy pid-priemstvamy // *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, 2008. — № 4, T. 2. — S. 35–40.
4. Derykolenko O. M. Venchurna diialnist promyslovykh pidpriemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka [Tekst]: [monohrafiia]. — Sumy: Mriia, 2016. — 304 s.
5. Zhukovska V. M. Pryvablyvist pidpriemstva torhivli: sutnist ta pidkhody do otsiniuvannia // *Pidpriemnytstvo i torhivlia: zbirnyk naukovykh prats* / [redakts. kol.: Kutsyk P. O., Apopii V. V., Semak B. B. ta in.]. — Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoho torhovelnno-ekonomichnoho universytetu, 2018. — Vyp. 22. — С. 24–31.
6. Illiashenko S. M., Rot-Sierov Ye. V. Teoretyko-metodychni zasady vyboru napriamiv komertsializatsii znan na promyslovykh pidpriemstvakh / *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu. Seriia «Ekonomika»*, 2017. — № 2 (8). — S. 86–93.
7. Innovatsiine pidpriemnytstvo: kreatyvnist, komertsializatsiia, ekosystema: navch. posibnyk / Yu. M. Bazhal [ta in.]; red. Yu. M. Bazhal. — K.: Pulsary, 2015. — 278 s.
8. Kozyk V. V., Mrykhina O. B., Mirkunova T. I. Conceptual model for economic evaluation of innovative technologies / *Economics, Entrepreneurship, Management*. — Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2017. — Vyp. 4, № 2. — S. 45–58. Available at: <https://doi.org/10.23939/eem2017.02.045>

9. Kosenko O. P. Komertsializatsiia intelektualno-innovatsiinykh tekhnolohii: [Tekst]: [monohrafiia]. — Kharkiv: NTU «KhPI», 2015. — 599 s.
10. Liashenko O. M. Metody ta modeli komertsializatsii transferu tekhnolohii [Tekst]: dys... d-ra ekon. nauk: 08.00.11 / O. M. Liashenko; Derzh. ustanova «In-t ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy». — K., 2009. — 504 s.
11. Martyniuk V. P., Vivchar O. I. Osoblyvosti identyfikatsii metodiv otsinky rynkovoi vartosti biznesu pry diahno-stytsi yoho ekonomichnoi bezpeky [Elektronnyi resurs] / Nauka moloda: zb. nauk. prats molod. vchenykh Ternop. nats. ekon. un-tu. — Ternopil, 2012. — Vyp. 18. — S. 118–122.
12. Maslak O. I., Shmatko N. M., Maslak M. V. Analiz vartisnoho otsiniuvannia transferu intelektualno-innovatsiinykh tekhnolohii na pidpriemstvi / Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi insty-tut» (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. — Kharkiv: NTU «KhPI», 2018. — № 20 (1296). — S. 50–54.
13. Mnykh O. B. Marketynhovyi analiz kapitalizatsiinykh protsesiv i rozvytok informatsiinykh tekhnolohii modeliu-vannia rynkovoi vartosti pidpriemstva na osnovi metodu nechitkykh mnozhyn [kolektyvna monohrafiia] / Intehratsiia ekonomichnykh ta informatsiinykh protsesiv: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku / O. B. Mnykh, R. M. Brytskyi // za zah. red. L. M. Savchuk. — Dnipropetrovsk: Herda, 2015. — 500 s. — S. 282–294.
14. Mrykhina O. B. Obgruntuvannia kontseptualnoho pidkhodu do transferu tekhnolohii z universytetiv u biznes-seredovyshe na zasadakh teorii fraktaliv / Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky», 2018. — № 1. — S. 1–25.
15. Mrykhina O. B. Transfer tekhnolohii z universytetiv u biznes-seredovyshe: paradyhma, kontseptsii ta instru-mentarii otsiniuvannia. [Tekst]: [monohrafiia]. — Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2018. — 440 s.
16. Pererva P. H., Nazarenko S. M. Metodychni pidkhody do otsinky chasu na realizatsiiu innovatsiinykh proektiv v sferi informatsiinykh tekhnolohii / Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. — Kharkiv: NTU «KhPI», 2018. — № 20 (1296). — S. 78–82.
17. Skvortsov I. B. Efektyvnist investytsiinoho protsesu: metodolohiia, metody i praktyka [Tekst]: [monohrafiia] / red. O. Chernyhevych; Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnika». — Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho univer-sytetu «Lvivska politekhnika», 2003. — 311 s.
18. Fedulova L. I. Upravlinnia innovatsiamy: pidruchnyk. — K.: KNEU, 2016. — 548 s.
19. Formuvannia ta vykorystannia investytsiinykh portfeliv pidpriemstva: metodolohiia ta instrumentarii: [monohrafi-ia] / O. Ye. Kuzmin, O. H. Melnyk, O. S. Skybinskyi, L. O. Satalina. — Lviv: Vydavnytstvo «Tsentr Yevropy», 2017. — 192 s.
20. Iakovliev A. I. Metody otsiniuvannia innovatsii po kintsevi sferi yikh spozhyvannia / Aktualni problemy ekono-miky, 2017. — № 2. — S. 21–29. — Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2017_2_4
21. Iaremko I. Ya. Teoretychni i prykladni zasady formuvannia vartosti mashynobudivnykh pidpriemstv. [Tekst]: [monohrafiia]. — Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika», 2008. — 260 s.
22. Bar-Zakay S. N. A technology transfer model. Technological Forecasting & Social Change, 1971. — 2. — P. 321–337.
23. Chukhray N. I., Mrykhina O. B. Theoretical and methodological basis for technology transfer from universities to the business environment / Problems and Perspectives in Management, 2018. — 16(1). — P. 399–416. Available at: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.38](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.38)
24. Chulho P., Hairul A. R. Technology commercialization strategy for a multidisciplinary R&D. Available at: <https://www.slideshare.net/cparksbi/technology-commercialization-strategy>
25. Cooper R. G. Formula for Success in New Product Development / Marketing Management Magazine, 2006. — March — April, — 9 p.
26. General work's scope of technical production's preparation. Available at: <http://36d.pl/2-general-works-scope-of-technical-productions-preparation/>
27. Goldsmith Technology Commercialization Model / Nebraska Business Development Center. College of Busi-ness Administration. Available at: <https://www.unomaha.edu/nebraska-business-development-center/technology-commercialization/goldsmith-technology/index.php>
28. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard — Measures then drive Performance // Harvard Business Re-view, 1992. — V. 70. — № 1. — P. 71–79.
29. Maclure N. Product Commercialization / University of Kelaniya. Economics. Product Commercialization. Aval-iable at: <https://www.coursehero.com/file/28095226/productcommercialization-13202051445651-phpapp01-111101224341-phpapp01pdf/>
30. Sequential product development process. Available at: <http://36d.pl/1-sequential-product-development-process/>
31. Wheelwright S. C., Clark. K. B. Revolutionizing product development: quantum leaps in speed, efficiency, and quality, 2011. — Free Press. — 392 p.

Снісарчук Ірина Володимирівна

аспірантка

Донецького національного університету імені Василя Стуса

Снисарчук Ирина Владимировна

аспирантка

Донецкого национального университета имени Василя Стуса

Snisarchuk Iryna

Postgraduate Student of the

Vasyl' Stus Donetsk National University

ORCID: 0000-0002-0266-0569

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5129

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ БЕНЧМАРКІНГУ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ БЕНЧМАРКИНГА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

ESSENCE AND TYPES OF BENCHMARKING MARKETING POTENTIAL OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Анотація. В статті досліджено сутність поняття «бенчмаркінг» та погляди різних науковців щодо його тлумачення. Проаналізовано визначення бенчмаркінгу у сфері вищої освіти. Проведено порівняння конкурентного аналізу та бенчмаркінгу за ознаками в межах управлінського та маркетингового простору, та виявлено головні відмінності між ними. Доведено доцільність використання бенчмаркінгу одночасно з конкурентним аналізом. Запропоновано власне бачення бенчмаркінгу як інструменту управління. Проаналізовано види бенчмаркінгу, які існують в сучасній науковій літературі, а також запропоновано використання видів бенчмаркінгу на особистісному, мікро, мезо-, макро- рівнях. В межах особистісного рівня запропоновано використовувати персональний бенчмаркінг як інструмент порівняння особистісних характеристик персоналу в межах програм розвитку персоналу та організації загалом, з відсутністю негативних рішень керівництва щодо виявлених недоліків в професійних компетенціях особистості. У статті визначено мету (обмін досвідом, а не критика працівників) та властивості персонального бенчмаркінгу (орієнтованість на особистісні якості працівника; конфіденційність проведення; відсутність відповідальності зі сторони працівника за результати бенчмаркінгу; проведення бенчмаркінгу з мінімальним відривом від роботи). Окреслено поведінку керуючої ланки при проведенні персонального бенчмаркінгу, та варіанти збору інформації.

Для управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти запропоновано здійснювати бенчмаркінг за ключовими ресурсами маркетингового потенціалу, а саме: кадровими, освітньо-науковими, інноваційними, матеріально-технічними, комунікаційними, комплексної соціальної відповідальності та фінансового забезпечення. Визначено кількісні еталонні значення, які характеризують ефективність кожного ключового ресурсу маркетингового потенціалу у закладі вищої освіти. Результати бенчмаркінгу за ключовими ресурсами маркетингового потенціалу є основоположними даними для управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти.

Ключові слова: бенчмаркінг, види бенчмаркінгу, рівні бенчмаркінгу, бенчмаркінг маркетингового потенціалу, заклад вищої освіти, управління маркетинговим потенціалом.

Аннотация. В статье исследована сущность понятия «бенчмаркинг» и взгляды разных ученых относительно его толкования. Проанализированы определения бенчмаркинга в сфере высшего образования. Проведено сравнение конкурентного анализа и бенчмаркинга по признакам в рамках управленческого и маркетингового пространства, выявлены основные различия между ними. Доказана целесообразность использования бенчмаркинга одновременно с конкурентным анализом.

Предложено собственное видение бенчмаркинга как инструмента управления. Проанализированы виды бенчмаркинга, которые существуют в современной научной литературе, а также предложено использование видов бенчмаркинга на личном, микро-, мезо-, макро- уровнях. В рамках личного уровня предложено использовать персональный бенчмаркинг как инструмент сравнения личностных характеристик персонала в рамках программ развития персонала и организации в целом, с отсутствием негативных решений руководства по выявленным негативным профессиональным компетенциям личности. В статье определены цели (обмен опытом, а не критика работников) и свойства персонального бенчмаркинга (ориентированность на личностные качества работника; конфиденциальность проведения, отсутствие ответственности со стороны работника за результаты бенчмаркинга, проведение бенчмаркинга с минимальным отрывом от работы). Определено поведение управляющего звена при проведении персонального бенчмаркинга, и варианты сбора информации.

Для управления маркетинговым потенциалом высших учебных заведений предложено осуществлять бенчмаркинг по ключевым ресурсам маркетингового потенциала, а именно: кадровыми, образовательно-научными, инновационными, материально-техническими, коммуникационными, комплексной социальной ответственности и финансового обеспечения. Определены количественные эталонные значения, характеризующие эффективность каждого ключевого ресурса маркетингового потенциала в высшем учебном заведении. Результаты бенчмаркинга по ключевым ресурсам маркетингового потенциала являются основополагающими данными для управления маркетинговым потенциалом высших учебных заведений.

Ключевые слова: бенчмаркинг, виды бенчмаркинга, уровни бенчмаркинга, бенчмаркинг маркетингового потенциала, учреждение высшего образования, управления маркетинговым потенциалом.

Summary. The article examines the essence of the concept «benchmarking» and the views of various scholars on its interpretation. The definition of benchmarking is analyzed in the field of higher education. Comparison of competitive analysis and benchmarking after its signs has been conducted in terms of management and marketing space, and the main differences between them have been identified. The feasibility of using benchmarking simultaneously with competitive analysis has been proved. An individual vision of benchmarking as a management tool has been proposed. The types of benchmarking, which exist in modern scientific literature, are analyzed, as well as proposed the use of types of benchmarking on the personal, micro-, meso-, macro-levels. Within the personal level, it is suggested to use personal benchmarking as a tool for comparing the personal characteristics of staff within the programs of development of personnel and organizations in general, with the absence of negative management decisions regarding the identified negative professional competencies of the individual. The article defines a goal (experience exchange, not employee critique) and personal benchmarking properties (focus on the employee's personal qualities, confidentiality of the conduct, lack of responsibility on the part of the employee for benchmarking results, benchmarking conduct with a minimum separation from work). The behavior of the managing staff during personal benchmarking conduct, and the variants of information collection are outlined.

To manage the marketing potential of higher education institutions, it is proposed to carry out benchmarking on the key resources of the marketing potential, namely: personnel, educational-scientific, innovative, material-technical, communicative, integrated social responsibility and financial support. The quantitative reference values, which characterize the effectiveness of each key resource of marketing potential in a higher education institution, are determined. The results of benchmarking on the key resources of marketing potential are the basic data for managing the marketing potential of higher education institutions.

Key words: benchmarking, types of benchmarking, benchmarking levels, benchmarking of marketing potential, higher education institution, marketing potential management.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Бенчмаркінг в сучасному економічному середовищі є інноваційним шляхом управління організацією, яка прагне працювати ефективно та швидко адаптуватися до змін. Саме бенчмаркінг взяв на себе функцію аналізу та збору інформації про найуспішніших суб'єктів ринку та надання роз'яснень з приводу імплементації найкращого досвіду у діяльність організації за різноманітними напрямками роботи.

Поєднання в собі маркетингу та менеджменту, тобто двох найважливіших аспектів діяльності еко-

номічних систем, дозволило стати бенчмаркінгу сучасним інструментом аналізу конкурентів. Тому, його використання в управлінні організаціями є нагальною необхідністю при формуванні конкурентоспроможної організації в кожній галузі економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття бенчмаркінгу досліджувалось у працях закордонних науковців Р. Кемпа [1], Б. Андерсена [2], І. А. Аренков та Є. Г. Багієв [3], Т. Г. Голубева [4] та інших. Серед вітчизняних науковців особливу увагу бенчмаркінгу приділяли Н. А. Жазаківа [5], Г. О. Шкляєва

[6], Д. В. Попович та О. Б. Тарнавська [7], та інші. О. П. Пащенко [8], В. А. Гросул і М. В. Афанасьєва [9] в своїх дослідженнях виділяють маркетинговий потенціал як об'єкт бенчмаркінгу. Л. Р. Прус [10] зробила вагомий внесок в дослідження щодо проведення бенчмаркінгу у сфері вищої освіти.

Дослідженням щодо використання бенчмаркінгу та його видам при управлінні маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти в сучасній науковій літературі майже не приділено уваги, чим і обумовлено актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення теоретико-методологічних досліджень у сфері бенчмаркінгу, обґрунтування його сутності та значення у сфері вищої освіти, а також визначення рівнів та видів бенчмаркінгу при управлінні маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти для ефективної імплементації бенчмаркінгу у діяльність освітніх організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослівний переклад поняття бенчмаркінгу — «еталонне зіставлення», що дозволяє коротко окреслити його сутність, але з моменту започаткування досліджень у даному напрямку й до сьогодні науковці не прийшли до одностайного тлумачення поняття «бенчмаркінг» та його ролі в діяльності організації. Ми вважаємо, що відсутність єдності у розкритті змісту бенчмаркінгу виникла через:

- по-перше — більшість науковців розглядають бенчмаркінг в окремих галузях економіки, а не як універсальний метод, інструмент, підхід і т. д;
- по-друге — не визначено маркетингову або управлінську належність бенчмаркінгу.

Дослідженнями у напрямку пізнання сутності бенчмаркінгу та його практичного використання займаються науковці різних країн, усвідомлюючи при цьому, важливість новітнього процесу управління організацією. В процесі нагромадження досліджень сформувалась певна теоретична база, яка є основоположною для розуміння ролі та змісту бенчмаркінгу.

Серед закордонних науковців, які працювали над розкриттям сутності бенчмаркінгу відзначимо Р. Кемпа [1], який одним із перших зробив вагомий внесок у вивчення поняття, запропонував власну модель бенчмаркінгу та виділив його основні етапи.

Б. Андерсен ще один науковець, який досліджував бенчмаркінг та надав власне трактування даного бізнес-процесу, а саме: «постійний вимір і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яка допоможе даному підприємству визначити мету свого вдосконалення і провести заходи щодо поліпшення роботи» [2, с. 118].

Серед російських вчених питанням пов'язаним з бенчмаркінгом приділяють увагу І. А. Арєнкова та Є. Г. Багієва [3] Т. Г. Голубєва [4], які розкривають сутність бенчмаркінгу за допомогою поняття «інноваційний менеджмент», та Т. В. Данілова [11], яка розглядає бенчмаркінг як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та наголошує на позитивному ефекті від бенчмаркінгу за умови злагодженої роботи колективу.

Н. А. Казакова [5] вважає, що бенчмаркінг виступає «підходом до планування діяльності», подібної думки притримується й Г. О. Шкляєва, яка вважає бенчмаркінг «альтернативним методом стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів [6, с. 408]».

З розповсюдженням та зростанням популярності бенчмаркінгу, коло його об'єктів значно розширилось — науковці почали приділяти більше уваги окремим процесам в організації, в тому числі виділяти еталонні показники маркетингового потенціалу.

О. П. Пащенко трактує бенчмаркінг як «метод управління змінами, що передбачає дослідження технологій, технологічних процесів і методів організації виробництва та збуту продукції на кращих підприємствах партнерів і конкурентів з метою підвищення ефективності діяльності [8, с. 539–540]». Також, автор виділяє маркетинговий потенціал підприємства для проведення процедури бенчмаркінгу.

Ще одними вітчизняними науковцями, які виділяють у складі конкурентного потенціалу маркетинговий потенціал — як об'єкт бенчмаркінгу, є В. А. Гросул і М. В. Афанасьєва [9]. Автори наголошують на тому, що бенчмаркінг є інструментом управління, а його використання приносить користь будь-яким організаціям за рахунок постійного та швидкого удосконалення бізнес-процесів.

Вагомий внесок зробила у вітчизняні дослідження бенчмаркінгу у сфері надання освітніх послуг Л. Р. Прус [10], яка обґрунтувала бенчмаркінгові засади управління конкурентоспроможністю закладів вищої освіти, а також наголошувала на одночасному існуванні внутрішнього та зовнішнього бенчмаркінгу.

Інший автор, Г. В. Охрименко визначає бенчмаркінг як «складний систематичний процес, що полягає у дослідженні конкретного продукту, послуги чи способу діяльності з метою їх подальшого порівняння зі схожими продуктом, послугою чи способом діяльності іншої організації для того, щоб у кінцевому підсумку перейняти кращий досвід та вдосконалити власні продукт, послугу чи спосіб діяльності [12, с. 90]».

С. Ліфанова трактує бенчмаркінг як «мистецтво виявлення того, що інші роблять краще від нас,

вивчення, удосконалення та застосування їхніх методів роботи» [13].

Фінансування досліджень з бенчмаркінгу Європейським союзом дозволило випустити практичний посібник з бенчмаркінгу у сфері вищої освіти, в якому основний зміст поняття «бенчмаркінг» розкривається як «внутрішній організаційний процес, який має на меті покращити ефективність організації, дізнавшись про можливі покращення її первинних та / або підтримуючих процесів розглядаючи ці процеси в інших, більш ефективних організаціях [14, с. 16]».

За підтримки Європейської комісії у 2006–2010 рр. фінансувались дослідження з удосконалення бенчмаркінгу в сфері надання освітніх послуг закладами вищої освіти в результаті якого бенчмаркінг було розглянуто як «добровільного процесу самооцінки і самовдосконалення через систематичні і спільні порівняння практики і продуктивності з аналогічними організаціями. Цей процес дає змогу установі ідентифікувати сильні і слабкі сторони, а також дізнатися, як адаптувати і поліпшити організаційні процеси з метою протистояння зростаючій конкуренції» [15, с. 50].

Аналіз існуючих думок, щодо сутності бенчмаркінгу дозволяє стверджувати, що єдина спільна думка наукового середовища щодо бенчмаркінгу — відсутня. Спільними рисами, якими наділяють бенчмаркінг є визначення його змісту як управління організацією, аналіз конкурентів, запозичення досвіду, підвищення ефективності та конкурентоспроможності організації. Проведений аналіз літератури дозволяє визначити основні змістові втілення бенчмаркінгу (рис. 1).

Внаслідок розподілу тлумачень бенчмаркінгу на два простори: управлінський та маркетинговий,

можна зробити висновок, що це процес, який одночасно задіює два аспекти функціонування організації, робить їх роботу злагодженою та ставить перед ними єдину мету. За рахунок симбіозу двох напрямків діяльності робота організації відрізняється ефективністю та злагодженістю всіх процесів. Постійні дискусії щодо первинності та важливості рішень маркетингу або менеджменту відходять на другий план, та стають не потрібними, коли організація використовує бенчмаркінг.

Доволі часто в працях науковців зустрічається ототожнення конкурентного аналізу з бенчмаркінгом, що на нашу думку є хибним твердженням. В сучасному економічному просторі вже сформовано новий бенчмаркінговий напрямок досліджень, який вказує на самостійність даного процесу та його відмінність від конкурентного аналізу. На нашу думку, існують ознаки за якими можна відрізнити конкурентний аналіз і бенчмаркінг та їх першочергове призначення. У таблиці 1 ми зазначили основні відмінності між конкурентним аналізом та бенчмаркінгом, які наглядно демонструють особливості кожного процесу й унеможливають їх ототожнення.

Таким чином, внаслідок проведення конкурентного аналізу організація стикається з наявністю інформації, більшість з якої є не потрібною для функціонування системи. Бенчмаркінг можна охарактеризувати як процес, який економить часові та енергоресурси персоналу. Адже, конкурентний аналіз вимагає більше часу, ніж бенчмаркінговий пошук успішних організацій, які мають позитивний імідж, відомий бренд та багато лояльних покупців.

Процес бенчмаркінгу побудований таким чином, що його реалізації передують виділення об'єктів

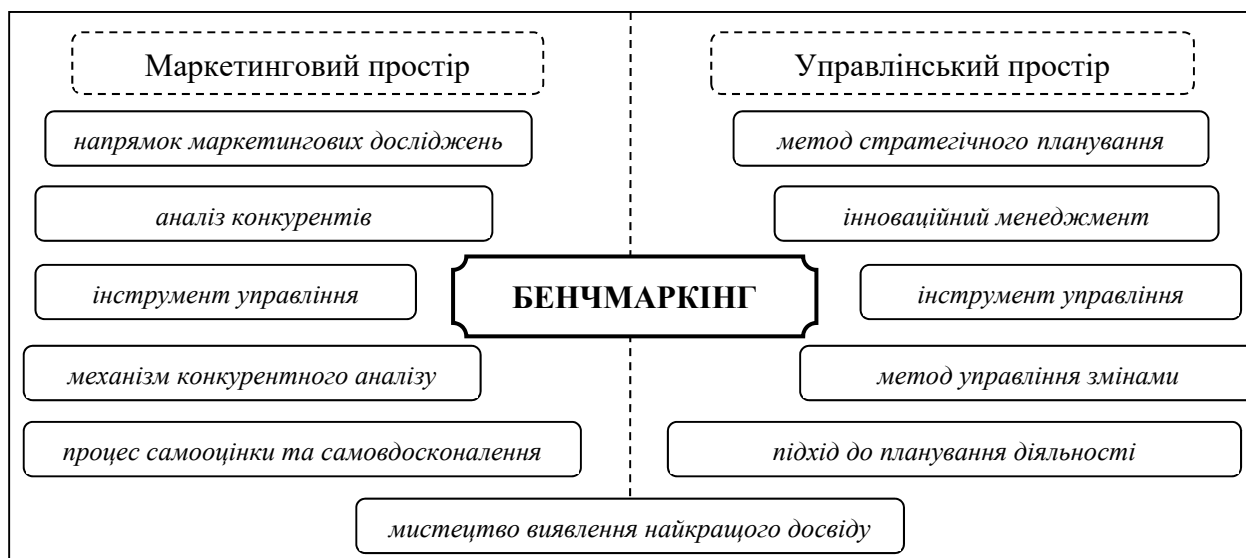


Рис. 1. Основні тлумачення поняття «бенчмаркінг»

Джерело: складено автором на основі [1–15]

Таблиця 1

Порівняльний аналіз бенчмаркінгу та конкурентного аналізу

Бенчмаркінг	Ознака	Конкурентний аналіз
Безперервний	Частота проведення	Одноразовий (для формування стратегії)
Без обмежень	Кордони	Обмеженість галуззю, ринком, нішею
Орієнтир на найкращих конкурентів	Націленість	Орієнтир на всіх конкурентів
Самовдосконалення та розвиток організації	Мета збору інформації	Інформування організації про стан зовнішнього середовища
Наявність чіткого еталону	Бачення кінцевого результату	Абстрактність кінцевих результатів
Подальше використання успішних та перевірених практик	Апробація результатів	Аналіз в цілому, аналіз для формування стратегій, впровадження нового продукту/послуги
Як вдосконалити функціонування організації? Яким чином впровадити найкращі практики?	На які питання відповідає	Як працюють конкуренти? Який стан зовнішнього середовища?
Збільшення рівня конкурентоспроможності	Кінцевий результат	Інформація

Джерело: розробка автора

бенчмаркінгу, які потрібно удосконалити. Бенчмаркінг чітко визначає, який процес потребує змін та пропонує конкретні заходи з його удосконалення. Тобто, бенчмаркінг характеризується більшим рівнем цілеспрямованості процесів, ніж конкурентний аналіз, що є важливою перевагою.

Для організацій надзвичайно важливо розуміти, що конкурентний аналіз та бенчмаркінг не конкурують між собою, і в той же час усвідомити сферу застосування кожного з них: конкурентний аналіз при розробці стратегій діяльності, запуску нового товару або послуги, а бенчмаркінг при удосконаленні роботи системи, підсистем, окремих процесів та з намірами підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Таким чином, застосування бенчмаркінгу в будь-яких організаціях є доцільним при потребі системи самовдосконалюватись та розвиватись, і є фундаментом для управління, адже прописує кроки впровадження новітніх практик для організації та виконує функцію планування. Так, в подальшому за управлінням закріплюється лише організація та контроль реалізації заходів, запропонованих бенчмаркінгом.

Виходячи із вищезазначеного, на нашу думку, бенчмаркінг є інструментом управлінської діяльності, завданням якого є безперервна розробка заходів щодо адаптації та імплементації в роботу організації найкращого ринкового досвіду ведення конкурентної боротьби з метою вдосконалення функціонування організації та збільшення рівня її конкурентоспроможності. Також важливо здійснювати збір інформації про негативні явища у діяльності організації та результати їх дії, з метою уникнення таких в майбутньому.

На сьогодні організації спроможні вибирати різні види бенчмаркінгу виходячи із цілей його прове-

дення. З цього приводу у науковій літературі вченими виділяються багато варіацій бенчмаркінгу [7; 16, с. 598; 17, с. 141–143; 18, с. 255–256], а саме: близько 10 найчастіше використовуваних різновидів бенчмаркінгу, які ґрунтовно відрізняються за змістом та логікою проведення.

Також, дослідження сучасних науковців дозволяють виділяти нові види бенчмаркінгу, наприклад, на сьогодні набуває поширення такий вид як конкурентно-інтеграційний бенчмаркінг, дослідженням якого займається В. М. Островська й пропонує його розуміння як «аналіз діяльності конкурентів, заснований на взаємодії і співпраці, з метою об'єднання і формування якісно нових бізнес-процесів на базі досвіду передових міжнародних організацій даної галузі для поліпшення конкурентних переваг на міжнародному рівні [19, с. 53]».

Серед українських науковців конкурентно-інтеграційному бенчмаркінгу приділяють увагу Л. М. Ганущак-Єфіменко та В. Г. Щербак. Переваги використання даного виду бенчмаркінгу досліджувалась науковцями у сфері вищої освіти. На думку авторів «розроблена концепція конкурентно-інтеграційного бенчмаркінгу як маркетингового і управлінського інструменту забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ синтезує механізми конкурентного аналізу і маркетингової взаємодії з метою адаптації передового досвіду за допомогою виявлення еталонних організацій на основі партнерських відносин і співробітництва [20, с.309]».

П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова [21] пропонують використовувати поняття конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу, в якому головну увагу приділяють наступним позитивним варіантам зміни рівня конку-

рентоспроможності за результатами бенчмаркінгу: пряме зменшення індивідуального рівня конкурентоспроможності конкурента, відносне зменшення індивідуального рівня конкурентоспроможності конкурента, пряме зменшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності конкурента, відносне зменшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності конкурента. На думку авторів, отримання результатів хоча б за одним вищезазначеним варіантом проведення бенчмаркінгу дозволяє отримати одночасно конкурентні переваги та досягти ефективності самого бенчмаркінгу, що демонструє синергетичний ефект.

Слід зазначити, що активне використання мережі Інтернет спричинило появу квазі-бенчмаркінгу, який відноситься до непрямого бенчмаркінгу через використання соціальних мереж, офіційних сайтів, публікацій ЗМІ та іншої інформації, яка знаходиться у вільному доступі.

На нашу думку, змістова характеристика видів бенчмаркінгу різниться від об'єкту дослідження, тому логічно групувати бенчмаркінг за рівнями його проведення, тобто виділити мікро-, мезо- та макро- рівні бенчмаркінгу.

Також пропонуємо доповнити класичні рівні бенчмаркінгу особистісним рівнем як напрямком, який порівнює не результати та якість роботи відділів, бізнес-процесів, виконання функцій, результатів, а окремо взятих працівників з урахуванням їх переваг та недоліків. На нашу думку, важливо використовувати навички та знання працівників як еталон порівняння для забезпечення ефективної діяльності організації. Для кожної організації процес проведення персонального бенчмаркінгу може відрізнятися в залежності від цілей та звичних методів роботи, але як варіант використання анкетування, спостереження, анонімних характеристик переваг та недоліків особистостей, порівняння кваліфікаційних характеристик (стаж роботи, освіта, підвищення кваліфікації) та інші: все це можна використати при проведенні даного виду бенчмаркінгу.

Важливо, щоб персональний бенчмаркінг не впливав на преміювання та заохочення працівників, а був лише підґрунтям для розвитку персоналу та створення кадрової потужності. Також, особливої важливості набуває створення позитивного мікроклімату в колективі під час проведення бенчмаркінгу та конфіденційності отриманої інформації зі сторони керівництва та виконавців. Таким чином, ми вважаємо, що загальноприйняті види бенчмаркінгу слід доповнити персональним бенчмаркінгом на особистісному рівні сутність якого полягає в порівнянні та оцінюванні особистісних характеристик персоналу

організації в межах програм розвитку персоналу та організації загалом, з відсутністю негативних рішень керівництва щодо виявлених негативних професійних компетенцій особистості.

У зв'язку з тим, що персонал організації схильний до змін в своєму складі, повторні проведення бенчмаркінгу дозволять доповнити первинні результати. Проведення бенчмаркінгу можна організувати й у неформальній обстановці, під час інтелектуальних колективних ігор. В такому випадку можливий аналіз роботи особистості в команді та її лідерських якостей. Слід зауважити, при слові «бенчмаркінг» у персоналу не повинно виникати асоціацій як при слові «ревізія», тому забезпечення найменшого втручання в роботу працівників та їх психологічний клімат є головною задачею персонального бенчмаркінгу зі сторони керівництва.

В такому випадку персональний бенчмаркінг є орієнтованим не на заохочення або покарання працівників, а на підвищення ефективності та конкурентоспроможності організації загалом за рахунок використання потенціалу внутрішнього середовища.

В результаті, персональному бенчмаркінгу мають бути притаманні наступні властивості: орієнтованість на особистісні якості працівника, конфіденційність проведення, відсутність відповідальності зі сторони працівника за результати бенчмаркінгу, проведення бенчмаркінгу з мінімальним відривом від роботи, мета проведення — обмін досвідом, а не критика працівників.

Таким чином, групування за рівнями бенчмаркінгу дозволить організаціям швидко визначатись з видом бенчмаркінгу в залежності від потреб та цілей проведення бенчмаркінгу (рис. 2).

Таким чином, ми вважаємо особистісний рівень бенчмаркінгу націлений на всебічне вивчення кожного співробітника та використання позитивних результатів бенчмаркінгу у формуванні навичок та компетенцій всього персоналу організації.

Види бенчмаркінгу, які здійснюється на мікро-рівні відповідають за порівняння та оцінку бізнес-процесів, виконання функцій, результатів роботи відділів в межах організації без використання зовнішніх еталонів порівняння.

Мезорівень включає види бенчмаркінгу, які доцільно використовувати при порівнянні з використанням еталонів, які наявні в зовнішньому середовищі країни.

Макрорівень визначає види бенчмаркінгу у яких метою є порівняння закордонного та вітчизняного досвіду, методів, прийомів функціонування, інструментів підвищення ефективності роботи та інше.



Рис. 2. Групування видів бенчмаркінгу за рівнями проведення
Джерело: складено та доповнено автором на основі [7; 16–21]

Графічне зображення рівнів бенчмаркінгу зображено на рисунку 3.

Сучасний закордонний простір вищої освіти активно використовує бенчмаркінг та розуміє його переваги. В Україні становлення бенчмаркінгу знаходиться на початковому етапі, і його використання в діяльності закладів вищої освіти не має єдиного теоретичного підґрунтя.

При управлінні маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти, на нашу думку, бенчмаркінг повинен здійснюватись за ключовими ресурсами маркетингового потенціалу (рис. 4).

Саме тому, для закладів вищої освіти ми пропонуємо виділяти наступні види бенчмаркінгу: кадрових, комунікаційних, освітньо-наукових, інноваційних, матеріально-технічних ключових ресурсів маркетингового потенціалу; ключових ресурсів маркетингового потенціалу комплексної соціальної відповідальності; фінансового забезпечення.

- *бенчмаркінг кадрових ключових ресурсів* — порівняння основних еталонних значень роботи персоналу закладу вищої освіти;
- *бенчмаркінг комунікаційних ключових ресурсів* — порівняння основних еталонних значень навичок роботи з цільовими аудиторіями щодо створення потужної інформаційної мережі та цінової політики;
- *бенчмаркінг освітньо-наукових ключових ресурсів* — порівняння основних еталонних значень якості освітнього та наукового процесу закладу вищої освіти у кількісному вимірі, які найбільш привабливі з точки зору споживача;

- *бенчмаркінг інноваційних ключових ресурсів* — порівняння основних еталонних значень досягнень закладу вищої освіти у сфері поповнення інтелектуального фонду держави;
- *бенчмаркінг матеріально-технічних ключових ресурсів* — порівняння основних еталонних значень наявної матеріально-технічної бази закладу вищої освіти, яка використовується в освітніх цілях;
- *бенчмаркінг ключових ресурсів комплексної соціальної відповідальності* — порівняння основних еталонних значень соціальної взаємодії як всередині закладу вищої освіти так і за його межами;
- *бенчмаркінг фінансового забезпечення діяльності* — порівняння основних еталонних значень створення фінансового підґрунтя для управління маркетинговим потенціалом закладу вищої освіти.

На нашу думку, вищезазначені види бенчмаркінгу слід вважати базовими при здійсненні управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти, та в їх межах порівнювати еталонні значення, які характеризують маркетинговий потенціал організації та є основними компонентами впливу та взаємодії з цільовими споживачами освітніх послуг.

Варто зазначити, що еталонні значення повинні кількісно характеризувати якісні характеристики маркетингового потенціалу, для найбільш вдалого його проведення. Організація спроможна вибирати сама еталонні значення, в залежності від цілей проведення бенчмаркінгу та вибирати значення, які можливо порівняти виходячи з наявної інформації щодо діяльності конкурентів або лідерів.

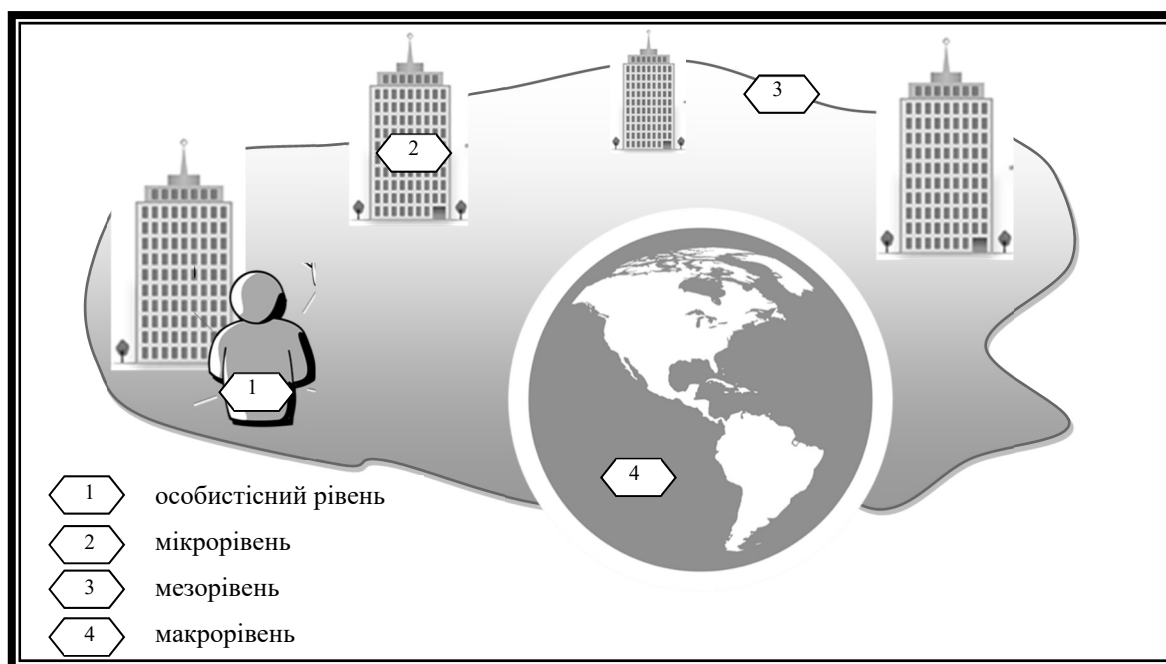


Рис. 3. Графічне зображення рівнів бенчмаркінгу

Джерело: розробка автора

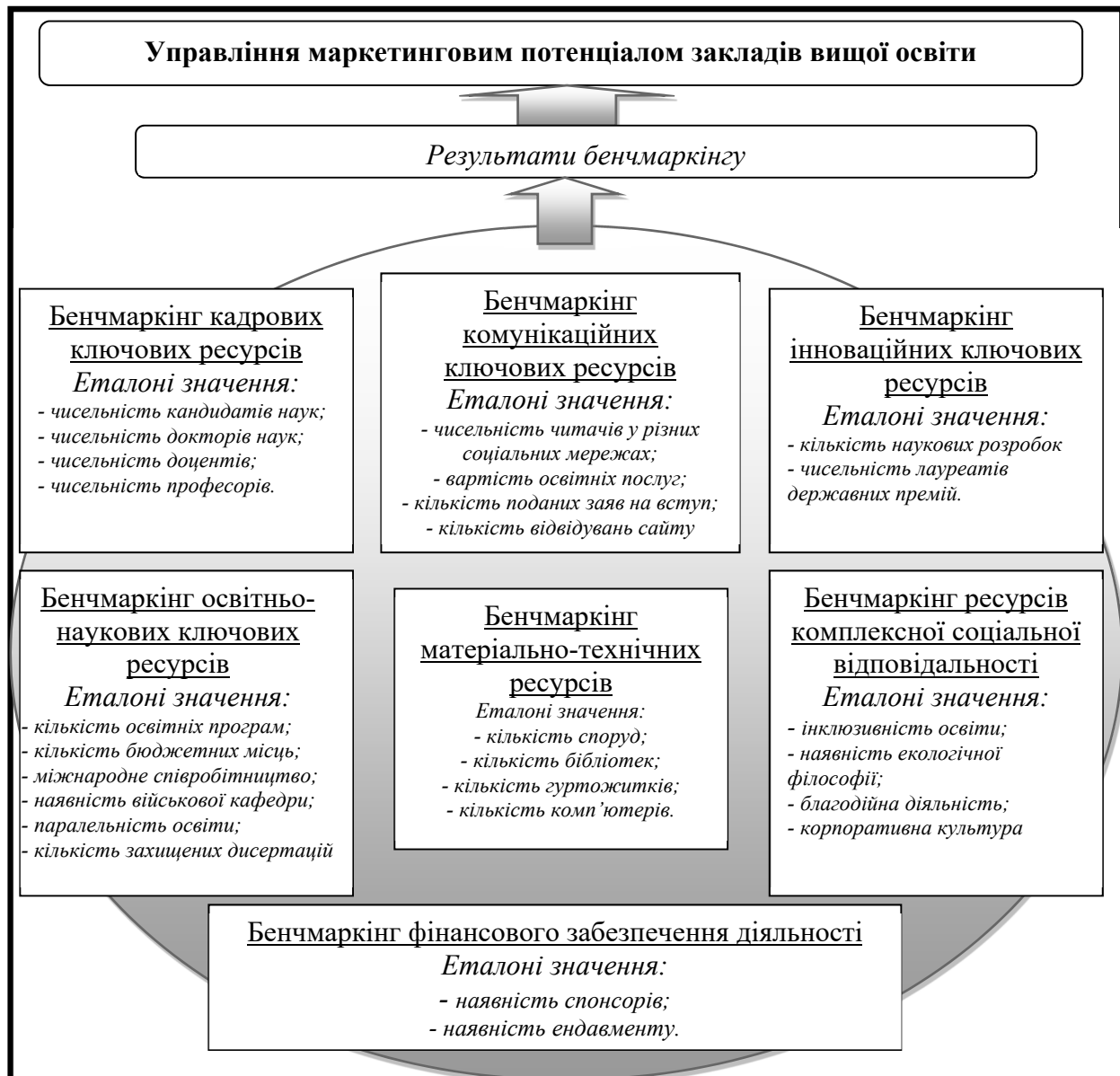


Рис. 4. Бенчмаркінг за ключовими ресурсами маркетингового потенціалу закладу вищої освіти

Джерело: розробка автора

Висновки та перспективи подальших досліджень. В результаті проведеного дослідження було визначено сутність бенчмаркінгу та його значення в діяльності закладів вищої освіти у напрямку удосконалення роботи всіх процесів за рахунок позитивного досвіду інших організацій. Під час порівняння бенчмаркінгу та конкурентного аналізу виявлено головні їх відмінності, які дозволяють стверджувати, що бенчмаркінг є інструментом, який витрачає набагато менше часу та енергії для аналізу лідерів та впровадження їх досвіду у власну діяльність.

Надано пропозиції щодо групування бенчмаркінгу за рівнями в залежності від об'єктів порівняння. Запропоновано визначення та використання

персонального бенчмаркінгу, який ми пропонуємо проводити на особистісному рівні, та, який на нашу думку, є дієвим інструментом вдосконалення внутрішнього середовища організації.

Результати бенчмаркінгу за запропонованими еталонними значеннями ключових ресурсів маркетингового потенціалу дозволять здійснювати якісне управління маркетинговим потенціалом у закладах вищої освіти, яке дозволить досягати цілей організації та необхідного рівня конкурентоспроможності. Ефективне використання інструменту бенчмаркінгу в одній організації здатне вплинути на освітній простір на регіональному та національному рівні.

Література

1. Кэмп Р. Легальный промышленный шпионаж. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологи поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов / пер. с англ. О. В. Теплих. Днепропетровск: Баланс Клуб, 2004. 395 с.
2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. Москва: Стандарты и качество, 2003. 272 с.
3. Аренов И. А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения. Москва, 2001. 94 с.
4. Голубева Т. Г. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией. Качество. Инновации. Образование, 2002. № 1. С. 60–62.
5. Казакова Н. А. Маркетинговый анализ. Москва: ИНФРА-М, 2013. 240 с.
6. Шкляєва Г. О. Бенчмаркінг як маркетингова технологія управління конкурентоспроможністю підприємства. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. Дніпропетровськ, 2012. № 1(5). Том 2. С. 404–409.
7. Попович Д. В., Тарнавська О. Б. Бенчмаркінг як дієвий інструмент управління ефективністю підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2015. Випуск 4. С. 544–546.
8. Пащенко О. П. Бенчмаркінг як ефективний метод управління змінами на підприємстві. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2015. Випуск 4. С. 539–543
9. Гросул В. А., Афанасьєва М. В. Бенчмаркінг як інструмент управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі. БІЗНЕСІНФОРМ. Харків, 2015. № 1. С. 353–357
10. Прус Л. Р. Управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів на засадах бенчмаркінгу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Тернопіль, 2008. 20 с.
11. Данилова Т. В. Бенчмаркинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности образовательных услуг вуза: дис... канд. эконом. наук.: 08.00.05. Казань, 2007. 188 с.
12. Охріменко Г. В. Використання бенчмаркінгу в реалізації маркетингу освітніх послуг вищими навчальними закладами України. Маркетинг і менеджмент інновацій. Суми, 2016. № 1. С. 84–93.
13. Лифанова С. И. Бенчмаркинг в сфере образовательных услуг. URL: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php (дата звернення: 23.07.2019)
14. A practical guide Benchmarking in European Higher Education. European Centre for Strategic Management of Universities (ESMU) URL: http://lllp.iugaza.edu.ps/Files_Uploads/634956737013680415.pdf (дата звернення: 23.07.2019)
15. A University Benchmarking Handbook. Benchmarking in European Higher Education. European Centre for Strategic Management of Universities (ESMU). November 2010. URL: https://www.che-consult.de/downloads/Handbook_Benchmarking_EBI_II.pdf (дата звернення: 23.07.2019)
16. Дячок І. Бенчмаркінг як інструмент вдосконалення бізнесу: суть, види та особливості проведення. URL: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/114.pdf> (дата звернення: 23.07.2019)
17. Коваленко, О. В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством. Механізм регулювання економіки. Суми, 2009. № 3. Т. 1. С. 140–145.
18. Гончарук, А. Г. Бенчмаркинг як метод управління ефективністю підприємства. Труды Одесского политехнического университета. Одеса, 2007. № 1 (27). С. 253–258.
19. Островская, В. Н. Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг в сфере розничной торговли. Транспортное дело России. Москва, 2010. (1). С. 53–55.
20. Ганущак-Єфіменко Л. М., Щербак В. Г. Бенчмаркінг як засіб підвищення рівня конкурентних переваг вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7806/1/20171006_Effect_P299-311.pdf (дата звернення: 23.07.2019)
21. Перерва П. Г., Ткачова Н. П. Бенчмаркінг конкурентних переваг. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_44 (дата звернення: 23.07.2019)

References

1. Kemp, R. (2004). Legal industrial espionage. Benchmarking of business processes: technology of search and introduction of the best methods of work of your competitors (Trans). Dnepropetrovsk: Balans Klub.
2. Andersen, B. (2003). Biznes-processy. Instrumenty sovershenstvovaniya [Business processes. Improvement tools]. Moskva: Standarty i kachestvo [in Russian].
3. Arenkov, I.A. & Bagiev, E.G. (2001). Benchmarking i marketingovye resheniya [Benchmarking and marketing solutions]. Moskva [in Russian].
4. Golubeva, T.G. (2002). Benchmarking kak effektivnyj instrument upravleniya organizaciej [Benchmarking as an effective organization management tool]. Kachestvo. Innovacii. Obrazovanie — Quality. Innovation. Education, № 1, 60–62. [in Russian].

5. Kazakova, N. A. (2013). Marketingovyj analiz [Marketing analysis]. Moskva: INFRA-M [in Russian].
6. Shkljajeva, Gh.O. (2012). Benchmarkingh jak marketynghova tekhnologhija upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva [Benchmarking jak marketing technology management competitiveness of the company]. Bjuletenj Mizhnarodnogho Nobelivsjkogho ekonomichnogho forumu — Bulletin of the International Nobel Economic Forum, № 1(5), Том 2, 404–409 [in Ukrainian].
7. Popovych, D.V., Tarnavsjska O. B. (2015) Benchmarkingh jak dijevyy instrument upravlinnja efektyvnistju pidpryjemstva [Benchmarking Jacquard Devia Instrument Management Effectiveness of the Company]. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky — Global and national economic problems, Vypusk 4, 544–546[in Ukrainian].
8. Pashhenko, O.P. (2015) Benchmarkingh jak efektyvnyj metod upravlinnja zminamy na pidpryjemstvi [Benchmarking is an effective method of managing the assets on the basis of]. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky — Global and national economic problems, Vypusk 4, 539–543[in Ukrainian].
9. Ghrosul, V.A., Afanasjsjeva, M.V. (2015). Benchmarkingh jak instrument upravlinnja konkurentnym potencialom pidpryjemstv rozdribnoji torghivli [Benchmarking is a tool for managing a competitive potential of the company poz trading]. BIZNESINFORM — BIZNESINFORM, № 1, 353–357 [in Ukrainian].
10. Prus, L.R. (2008) Upravlinnja konkurentospromozhnistju vyshhykh navchalnykh zakladiv na zasadakh benchmarkinghu [Managing the competitiveness of the commanding beginnings in ambush benchmarking]. Extended abstract of candidate's thesis. Ternopilj [in Ukrainian].
11. Danilova, T.V. (2007) Benchmarking kak instrument obespecheniya konkurentosposobnosti obrazovatel'nyh uslug vuza [Benchmarking as a tool to ensure the competitiveness of educational services of the university]. Candidate's thesis. Kazan' [in Russian].
12. Okhrimenko, Gh.V. (2016) Vykorystannja benchmarkinghu v realizaciji marketynghu osvitynykh poslugh vyshhymy navchalnymy zakladamy Ukrajiny [Vizristannja benchmarking in the real world marketing marketing services provided by Ukraine]. Marketyngh i menedzhment innovacij — Marketing and Innovation Management, № 1, 84–93 [in Ukrainian].
13. Lifanova, S. I. (2008) Benchmarking v sfere obrazovatel'nyh uslug [Benchmarking in the field of educational services]. Journal of Siberian Medical Sciences, № 1. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/benchmarking-v-sfere-obrazovatelnyh-uslug> [in Russian].
14. A practical guide Benchmarking in European Higher Education. European Centre for Strategic Management of Universities (ESMU). <http://llp.iugaza.edu.ps>. Retrieved from: http://llp.iugaza.edu.ps/Files_Uploads/634956737013680415.pdf [in English].
15. A University Benchmarking Handbook. Benchmarking in European Higher Education. European Centre for Strategic Management of Universities (ESMU). November 2010. <https://www.che-consult.de>. Retrieved from: https://www.che-consult.de/downloads/Handbook_Benchmarking_EBI_II.pdf [in English].
16. Djachok I.(2015) Benchmarkingh jak instrument vdoskonalennja biznesu: sutj, vydy ta osoblyvosti provedennja [Benchmarking as an instrument for improving business: the essence, types and features of the conduct]. <http://global-national.in.ua>. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/114.pdf> [in Ukrainian].
17. Kovalenko, O.V. (2009) Sutnistj ta osoblyvosti benchmarkinghu v antykrizovomu upravlinni pidpryjemstvom [Essence and features of benchmarking in crisis management of the enterprise]. Mekhanizm rehuljuvannja ekonomiky — The mechanism of regulation of the economy, № 3, Vol.1, 140–145 [in Ukrainian].
18. Ghoncharuk, A. Gh. (2007) Benchmarkyngh jak metod upravlinnja efektyvnistju pidpryjemstva [Benchmarking as a method of managing the efficiency of an enterprise]. Trudy Odesskogo politekhnicheskogo universiteta — Proceedings of the Odessa Polytechnic University, № 1(27), 253–258 [in Ukrainian].
19. Ostrovskaya, V. N. (2010) Konkurentno-integracionnyj benchmarking v sfere roznichnoj trgovli [Competitive integration benchmarking in retail trade]. Transportnoe delo Rossii — Transport business of Russia, (1), 53–55 [in Russian].
20. Ghanushhak-Jefimenko, L. M. & Shherbak, V. Gh. (2017) Benchmarkingh jak zasib pidvyshhennja rivnja konkurentnykh perevagh vyshhogho navchalnogho zakladu na rynku osvitynykh poslugh [Benchmarking as a means of raising the level of competitive advantages of a higher educational institution in the market of educational services]. Retrieved from: URL: https://er.knugd.edu.ua/bitstream/123456789/7806/1/20171006_Effect_P299-311.pdf
21. Pererva, P. Gh. & Tkachova, N.P. (2016) Benchmarkingh konkurentnykh perevagh [Benchmarking competitive advantages]. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_44 [in Ukrainian].

Денисенко Вікторія Олександрівна

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Денисенко Виктория Александровна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и международных экономических отношений

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого

Denysenko Viktoriya

Candidate of Economic Sciences (PhD),

Senior Lecturer of Department of Economics

and International Economic Relations

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

ORCID: 0000-0002-1029-1871

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5130

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

MAIN DIRECTIONS OF THE FORMATION OF THE MIDDLE CLASS IN THE REGIONS OF UKRAINE

Анотація. В статті розглядається необхідність збільшення чисельності середнього класу, як індикатора соціально-економічного розвитку регіонів країни. Звертається увага на основні напрями формування середнього класу в регіонах України, а саме на механізм підтримки й розвитку малого та середнього бізнесу, як основи формування середнього класу через забезпечення безумовного дотримання органами влади всіх рівнів вимог національного законодавства з особливим акцентом на антикорупційне та регуляторне; вирівнювання умов конкуренції на регіональному та місцевому рівнях; фінансове сприяння суб'єктам підприємницької діяльності, зниження рівня податкового навантаження; створення системи рівного доступу підприємств до господарських ресурсів, державних закупівель, державного і комунального майна; удосконалення інституціонального базису підприємництва (включаючи значне спрощення дозвільної системи та ліцензування, зниження рівня монополізації економіки, усунення злочинних зазіхань і дискримінаційних дій по відношенню до суб'єктів підприємництва). Висвітлено рекомендації щодо вдосконалення державного механізму сприяння становленню середнього класу на регіональному рівні, на основі концепції становлення середнього класу, серед яких: створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, зниження податкового тиску на бізнес, детінізація економіки й доходів, реформування політики доходів із забезпеченням випереджальних темпів зростання реальної заробітної плати; забезпечення пріоритетного розвитку освіти як основного напрямку інвестицій у людський капітал та введення відповідальності посадових осіб за сприяння формуванню середнього класу в регіонах України. Запропоновано розроблення Державної Концепції становлення середнього класу, котра базується на комплексній системі механізмів щодо зростання чисельності середнього класу в Україні та охоплює політику забезпечення зайнятості, політику в галузі реформування системи зайнятості серед малозабезпечених верств населення, політику самозабезпечення зайнятості, політику зростання доходів та політику підтримки МСБ.

Ключові слова: середній клас, малий та середній бізнес, дохід, освіта, регіон, підтримка.

Аннотация. В статье рассматривается необходимость увеличения численности среднего класса, как индикатора социально-экономического развития регионов страны. Обращается внимание на основные направления формирования

среднего класса в регионах Украины, а именно на механизм поддержки и развития малого и среднего бизнеса как основы формирования среднего класса через обеспечение безусловного соблюдения органами власти всех уровней требований национального законодательства с особым акцентом на антикоррупционное и регуляторное; выравнивание условий конкуренции на региональном и местном уровнях; финансовое содействие субъектам предпринимательской деятельности, снижение уровня налоговой нагрузки; создание системы равного доступа предприятий к хозяйственным ресурсам, государственным закупкам, государственному и коммунальному имуществу; совершенствования институционального базиса предпринимательства (включая значительное упрощение разрешительной системы и лицензирования, снижение уровня монополизации экономики, устранения преступных посягательств и дискриминационных действий по отношению к субъектам предпринимательства). Освещены рекомендации по совершенствованию государственного механизма содействия становлению среднего класса на региональном уровне на основе концепции становления среднего класса, среди которых: создание благоприятных условий для развития предпринимательства, снижение налогового давления на бизнес, детенизация экономики и доходов, реформирования политики доходов с обеспечением опережающих темпов роста реальной заработной платы; обеспечение приоритетного развития образования как основного направления инвестиций в человеческий капитал и введение ответственности должностных лиц за содействие формированию среднего класса в регионах Украины. Предложено разработку Государственной Концепции становления среднего класса, которая базируется на комплексной системе механизмов по росту численности среднего класса в Украине и охватывает политику обеспечения занятости, политику в области реформирования системы занятости среди малообеспеченных слоев населения, политику самообеспечения занятости, политику роста доходов и политику поддержки МСБ.

Ключевые слова: средний класс, малый и средний бизнес, доход, образование, регион, поддержка.

Summary. In this paper the need of increasing the number of the middle class as an indicator of the socio-economic development of the country's regions is considered. We draw our attention to the main directions of the formation of the middle class in the regions of Ukraine, namely, the mechanism for supporting and developing small and medium businesses as the basis for forming the middle class by ensuring unconditional compliance by all levels of government with the requirements of national legislation, with particular emphasis on anti-corruption and regulatory; leveling competition at the regional and local levels; financial assistance to business entities, reducing the tax burden; creation of a system of equal access of enterprises to economic resources, government procurement, state and municipal property; improving the institutional basis of entrepreneurship (including a significant simplification of the licensing system and licensing, reducing the level of monopolization of the economy, elimination of criminal encroachments and discriminatory actions against business entities). We give recommendations for improving the state mechanism to promote the formation of the middle class at the regional level based on the concept of the middle class, including: creating favorable conditions for the development of entrepreneurship, reducing tax pressure on business, detenisation of the economy and incomes, reforming income policies to ensure faster growth rates of real wages; ensuring the priority development of education as the main direction of investment in human capital and the introduction of the responsibility of officials for promoting the formation of the middle class in the regions of Ukraine. It is proposed to develop the State Concept for the Formation of the Middle Class, which is based on a comprehensive system of mechanisms for growing the middle class in Ukraine and covers employment policies, policies for reforming the employment system among low-income groups, employment self-sufficiency policies, income growth policies and SMB support policies.

Key words: middle class, small and medium business, income, education, region, support.

Постановка проблеми. Здійснення реформ в Україні, спрямованих на забезпечення стабільних умов життя та підтримку належного рівня добробуту населення, потребує посиленої уваги до проблем соціально-економічного розвитку продуктивних сил регіонів країни.

Ринкові перетворення в економіці України припускали кардинальні зміни в системі відносин власності, що мало створити умови для становлення і розвитку так званого середнього класу, який, на думку багатьох вчених, є важливим фактором забезпечення соціально-економічної та політичної стабільності в країнах з розвинутою ринковою

економікою. І хоча трансформація відносин власності в Україні здійснюється вже більше двадцяти років, сформувати середній клас і досі не вдалося. Тому проблема його вивчення є актуальною як на державному, так і на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування середнього класу присвятили свої праці чимало вітчизняних і зарубіжних вчених, в тому числі Л. Антошкіна [1], Е. Лібанова [2], Т. Тресвятська [3], Д. Василюк [4], Д. Гілберт [5] та ін. В їх роботах увага приділяється як питанням вибору критеріїв віднесення до середнього класу, так і основним перешкодам, котрі стоять на

шляху кількісного і якісного зростання середнього класу. Проте при певній розробленості проблеми сучасною економічною наукою, багато її аспектів залишаються дослідженими недостатньо. Зокрема потребує дослідження механізм сприяння становленню середнього класу на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є розроблення основних напрямів формування середнього класу в регіонах України.

Виклад основного матеріалу. Будь-який державний механізм передбачає розробку певної стратегії розвитку, яка б відповідала інтересам усього суспільства. Науковці [6–7] визначають головною причиною невдач реформування — недостатню наукову обґрунтованість впроваджуваного курсу реформ. У зв'язку з цим виникає необхідність в розробці Державної Концепції становлення середнього класу, котра передбачає використання Стратегії удосконалення підприємницького середовища та Стратегії розвитку МСБ. Сьогодні в Україні діє значна кількість законів, що врегульовують різні аспекти діяльності МСБ [8, с. 29].

Державна регуляторна політика має забезпечувати системність, послідовність та врахування думки громадськості, узгодженість у процесі розробки

нормативних актів, а також подолання практики незаконних поборів. Проте, на жаль, в Україні практично відсутня цілісна державна політика щодо підтримки і розвитку МСБ як система послідовних та взаємопов'язаних кроків з чітко визначеними завданнями, напрямками і очікуваними результатами.

Дії органів публічної влади демонструють недостатнє усвідомлення значення МСБ для національної економіки, а проявом цього є непослідовність та несистемність рішень, які ними приймаються. Тому вважаємо за доцільне запропонувати зміни у розрізі основних сфер законодавчого регулювання діяльності МСБ (таблиця 1).

Засади державної політики у сфері підтримки розвитку МСБ мають поєднувати законодавчі заходи та політичні зміни. При цьому певна частина необхідних змін повинна бути досягнута через ринкові механізми, а також через політичну волю самих суб'єктів МСБ до кардинальних реформ. Важливе місце в Концепції становлення середнього класу відводиться проблемі боротьби з бідністю й підвищенні суспільного добробуту, що створить передумови для посилення орієнтації економічних процесів на більш ефективне задоволення потреб людини, динамічне зростання доходів громадян, зменшення глибини бідності серед найбільш уразливих верств населення

Таблиця 1

Напрями пропонованих змін у розрізі основних сфер законодавчого регулювання діяльності МСБ

Сфера	Зміст змін
Загальні засади підприємництва	– спрощення порядку започаткування та припинення підприємницької діяльності; – послаблення та усунення адміністративних обмежень.
Державний нагляд (контроль)	– уточнення та звуження повноважень органів державного нагляду (контролю) та їх посадових осіб; – визначення чіткого порядку застосування адміністративних санкцій та заходів; – посилення правових гарантій для суб'єктів господарювання при здійсненні заходів державного нагляду (контролю).
Ліцензування та дозвільна діяльність	– скорочення переліку видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, та документів дозвільного характеру; – спрощення, здешевлення та конкретизація порядку видачі ліцензій та документів дозвільного характеру; – передача повноважень з видачі ліцензій та документів дозвільного характеру на місцевий рівень.
Оподаткування та митні відносини	– оптимізація системи податків та зборів; – спрощення і лібералізація адміністрування податків та зборів.
Юридична відповідальність	– чітке визначення ознак і складу правопорушень у сфері господарської діяльності; – посилення відповідальності органів публічної влади та їх посадових осіб за неправомірні рішення і дії; – вдосконалення механізмів притягнення до відповідальності органів публічної влади та їх посадових осіб за порушення прав суб'єктів господарювання.
Використання державних та комунальних земель і майна	– спрощення процедур надання державних та комунальних земель (майна) у власність або оренду; – удосконалення (оптимізація) існуючих конкурсних процедур набуття прав на державні та комунальні землі (майно).

Джерело: систематизовано автором

[3, с. 23]. Це принципові питання відносно середнього класу, його складу, розширення та стабільності, їх вирішення дозволить середньому класу зберегти свій соціально-економічний статус.

У розв'язанні цих проблем головним є питання забезпечення шансів соціальним групам, які знаходяться нижче середніх у соціальній структурі, переміститися у середні прошарки цього класу, щоб у країні сформувався повноцінний стабільний та економічно потужний середній клас. У цьому контексті важливим є визначення орієнтирів досяжності представників середнього класу соціально-економічних стандартів європейського рівня. Зокрема у сфері освіти, на ринку праці, споживання і якості життя, посилення політичної й правової активності різних верств населення. Особливо важливим блоком системи соціального захисту є той, що включає соціальні гарантії у сфері доходів, зайнятості та споживання. Головні компонен-

ти щодо механізмів та важелів державної політики становлення потужного середнього класу доцільно розглядати як комплексну систему, що спирається, перш за все, на свій первинний — регіональний рівень. У цьому аспекті набуває загальнодержавного значення проблема формування середнього класу та їх соціального захисту в депресивних регіонах шляхом запровадження цільової адресної політики. Політика формування середнього класу повинна бути комплексною і орієнтованою на запобігання зростання бідних верств населення та створення можливостей реалізації трудового потенціалу особистості. У цілому всі заходи націлені на створення всебічних ефективних і, головне, реально діючих умов для включення людського капіталу в економічну діяльність з забезпеченими доходами середнього класу. На нашу думку, ці заходи можна об'єднати у систему, яка направлена на зростання чисельності середнього класу (таблиця 2).

Таблиця 2

Система соціально-економічних заходів зростання чисельності середнього класу в Україні

Напрями	Заходи щодо удосконалення механізму зростання середнього класу
Економічна політика у сфері забезпечення зайнятості	1) Забезпечення фінансування державних програм зайнятості випускників вищих навчальних закладів; 2) запровадження навчання підприємницьким навичкам для вікової групи старше 50 років, оскільки представники цієї цільової групи часто стикаються з перешкодами у відновленні зайнятості; 3) заохочення власників МСБ в інвестування освіти найманих працівників; 4) виділення державного фінансування у ті регіони, котрі займаються розробкою і проведенням програм професійної підготовки; 5) введення податкових пільг для тих осіб, котрі перебувають на випробувальному терміні на новому робочому місці.
Економічна політика на ринку праці	1) Забезпечення фінансування місцевими бюджетами проведення навчань по здійсненню професійної орієнтації та переорієнтації; 2) надання кваліфікованих консультаційних послуг по створенню малих підприємств і отриманні мікрокредитів, з навчанням необхідним навичками підприємницької діяльності; 3) відтворення механізму гарантованого першого робочого місця випускникам вищих навчальних закладів, котрі не мають досвіду роботи.
Економічна політика у сфері освіти	1) Забезпечення неформального підприємницького навчання (в секторах загальної, професійної та вищої освіти); 2) залучення бізнесу до співпраці з професійно-технічними і вищими навчальними закладами; 3) запровадження елементів навчання на робочому місці; 4) ліквідація розриву між результатами роботи системи освіти і потребами приватного сектора; 5) створення системи надання безкоштовних консультацій з приводу вибору майбутніх професій для випускників шкіл, на базі консалтингових агентств.
Реформування системи зайнятості серед малозабезпечених верств населення	1) Розроблення програм допомоги серед малозабезпечених верств населення з надання соціальних виплат на стимулювання їх трудової діяльності; 2) створення системи посередництва з боку державних та приватних інститутів у знаходженні роботи, наданні безкоштовних консультацій з приводу сучасних тенденцій на регіональних ринках праці; 3) створення системи стимулюючих психологічних заходів при входженні у трудовий процес за наявності тривалої перерви у трудовій діяльності, надання матеріальної допомоги при необхідності зміни місця проживання у зв'язку з переїздом на нове місце праці тощо.
Економічна політика у сфері зростання доходів	1) Створення механізмів для залучення працівників до участі у капіталі підприємства; 2) участь в міжнародних програмах, котрі відкривають широкий доступ до ринків праці розвинутих країн.

Джерело: складено автором за даними [9–11]

Запропонована система дозволяє вирішити комплекс важливих соціально-економічних завдань щодо зростання чисельності середнього класу і зменшення кількості бідного населення. Адже створення умов і сприяння зайнятості населення значно знижує ризик бідності серед всіх верств населення. Однією із головних переваг такої програми є її орієнтованість на причини, а не на наслідки, що надає їй реалістичний характер. Заходи запобіжного характеру включають реалізацію політики доходів, що направлена на стимулювання людей до володіння приватною власністю.

Сьогодні більшість запропонованих методів удосконалення державного механізму сприяння становленню середнього класу задекларовані, але не визначено методи контролю і відповідальність за неналежне або несвоєчасне їх виконання. Проблемою українського суспільства є відсутність особистісної відповідальності посадових осіб за невиконання своїх функцій. Тому необхідно розподілити відповідальність за сприяння становленню середнього класу на регіональному рівні серед органів державної влади. Оскільки від рівня соціально-економічного розвитку регіону значно залежать умови формування і розвитку середнього класу в ньому, є необхідним згладжування міжрегіонального дисбалансу у формуванні середнього класу за рахунок більш активного розвитку пасивних регіонів. Виходячи з стратегічних засад вирівнювання для активних регіонів необхідно проводити заходи направлені на збереження існуючих тенденцій. Для депресивних регіонів пропонується проведення стимулюючих заходів направлених на кількісне зростання середнього класу в регіонах.

Оскільки основою середнього класу є приватники-власники, тому для активних регіонів є необхідним збереження та примноження темпів економічного розвитку МСБ. Для цього необхідно сприяти розвитку інноваційного підприємництва; надавати податкові пільги чи кредити на пільгових умовах; розробляти механізми забезпечення фінансової незалежності територій. В соціально-економічній сфері активних регіонів необхідно залучати населення до організації власної справи та цільового вкладання вільних грошових коштів в альтернативні варіанти їхнього примноження: придбання об'єктів нерухомості, авто, депозити, акції, що дозволить отримувати додатковий дохід від власності.

Стимулюючі заходи економічного розвитку МСБ в пасивних регіонах передбачають: визначення най-

більш гострих соціальних, економічних проблем МСБ та їх поетапну ліквідацію; диверсифікація фінансових джерел вирішення соціально-економічних проблем МСБ; активна взаємодія бізнес-структур та органів влади на регіональному рівні; альтернативність фінансових джерел реалізації програм регіонального розвитку, спільне їх фінансування як з державного, так і місцевих бюджетів.

Для покращення умов формування і розвитку середнього класу в пасивних регіонах необхідно підтримувати активний розвиток туристично-рекреаційного комплексу (в тому числі зеленого сільського туризму), будівельної сфери, легкої, харчової промисловості та підтримувати активне впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій суб'єктами МСБ.

Рівень доходів в цих регіонах є недостатньо високим, тому пріоритетним є забезпечення соціального-економічного розвитку регіону. З огляду на це в даних регіонах також необхідне проведення заходів з розробки системи відмови від заробітних плат в «конвертах» (тимчасове зниження податків, надання вигідних кредитів або адресних пільг тощо, для працівників і роботодавців, котрі підтримують легалізацію політики оплати праці); створення системи працевлаштування студентів в період вільний від навчання; вдосконалення освітньої інфраструктури та приведення її у відповідність з реальними потребами економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, стимулюючі заходи мають стати одним із елементів державного механізму сприяння становленню середнього класу регіонів. Концепція становлення середнього класу повинна бути розроблена й запроваджена на загальнонаціональному рівні, вона має стати ідеологією і свідомо укорінитися серед населення. Органи місцевої влади зможуть виявити проблемні ситуації на місцях, які пов'язані зі специфікою окремого регіону, та розробити рекомендації щодо їх вирішення. Також вважаємо за необхідне введення в практику державного управління обов'язкового моніторингу такого показника як ступінь самоідентифікації населення із середнім класом по регіонах. Результати моніторингу можна використовувати для запобігання дестабілізації в суспільстві. Тривожний рівень соціальної напруги серед населення — 40% громадян, незадоволених своїм життям і вважають, що вони живуть «нижче середнього». Критичний рівень соціальної «напруги» — 65% людей, які вважають, що вони живуть погано.

Література

1. Антошкіна Л. Соціальний статус середнього класу в Україні / Л. Антошкіна // Україна: аспекти праці. 2005. № 6. С. 24–27.
2. Либанова Э. М. Проблемы среднего класса как политической и социально-экономической категории / Э. М. Либанова // Экономист. 2005. № 7. С. 11–12.
3. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні / Т. Тресвятська // Україна: аспекти праці. 2018. № 7. С. 22–30.
4. Василюк Д. Я. Організаційно-економічні засади формування та розвитку середнього класу в Україні: дис. ... канд. екон. наук.: 08.00.07 / Дмитро Ярославович Василюк. Івано-Франківськ: ДВНЗ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2016. 225 с.
5. Gilbert D. The American Class Structure / D. Gilbert. 6th ed. N. Y.: Wadsworth Publishing, 2002.
6. Кадзума Т. Вечный дух предпринимательства / Т. Кадзума. К.: Укринтур, 2008. 208 с.
7. Жеребін В. М. Економіка домашніх господарств країн СНД / В. М. Жеребін, А. Н. Романова. М.: Фінанси, 2003. 363 с.
8. Савчук В. Методологія соціальної стратифікації Й. Шумпетера та природа середнього класу як інститут сучасної економічної системи / В. Савчук, Ю. Зайцев // Україна: аспекти праці. 2004. № 4. С. 22–30.
9. Ковтуненко В. О. Державний механізм сприяння становленню середнього класу / В. О. Ковтуненко // Актуальні проблеми сучасної науки і практики: зб. тез доповідей Всеукраїнської наук.-практ. заочної конф. Черкаси: вид-во ТОВ «МАКЛАУТ». 2012. С. 8–10.
10. Опалько В. В. Шляхи розвитку середнього класу на регіональному рівні / В. В. Опалько, В. О. Денисенко // Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Science. 2017. V (22), Issue: 131. P. 10–13.
11. Денисенко В. О. Державний механізм сприяння становленню середнього класу в Україні / В. О. Денисенко // Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки: зб. наук. праць П'ятої міжнародної наук.-практ. конф. / редкол.: В. М. Соловйов (відп. за випуск) та ін. Черкаси: видавець О. М. Третяков. 2016. С. 73–76.

References

1. Antoshkina L. Socialjnyj status serednjogho klasu v Ukraini / L. Antoshkina // Ukrajina: aspekty praci. 2005. # 6. S. 24–27.
2. Libanova E. M. Problemyi srednego klassa kak politicheskoy i sotsialno-ekonomicheskoy kategorii / E. M. Libanova // Ekonomist. 2005. #7. S. 11–12.
3. Tresvjatsjka T. Umovy ta problemy stanovlennja serednjogho klasu v Ukraini / T. Tresvjatsjka // Ukrajina: aspekty praci. 2008. #7. S. 22–30.
4. Vasylyjuk D. Ja. Orghanizacijno-ekonomichni zasady formuvannja ta rozvytku serednjogho klasu v Ukraini: dys. ... kand. ekon. nauk.: 08.00.07 / Dmytro Jaroslavovych Vasylyjuk. Ivano-Frankivsjk: DVNZ Prykarpatsjkyj nacionaljnyj universytet imeni Vasylja Stefanyka, 2016. 225 s.
5. Gilbert D. The American Class Structure / D. Gilbert.. — 6th ed. N. Y.: Wadsworth Publishing, 2002.
6. Kadzuma T. Vechnyiy duh predprinimatelstva / T. Kadzuma. K.: Ukrintur, 2008. —208 s.
7. Zherebin V. M. Ekonomika domashnikh ghospodarstv krajin SND / V. M. Zherebin, A. N. Romanova. — M.: Finansy, 2003. 363 s.
8. Savchuk V. Metodologhija socialjnoji stratyfikaciji J. Shumpetera ta pryroda serednjogho klasu jak instytut suchasnoji ekonomichnoji systemy / V. Savchuk, Ju. Zajcev // Ukrajina: aspekty praci. 2004. # 4. S. 22–30.
9. Kovtuneneko V. O. Derzhavnyj mekhanizhm spryannja stanovlennju serednjogho klasu / V. O. Kovtuneneko // Aktualjni problemy suchasnoji nauky i praktyky: zb. tez dopovidej Vseukrajinsjkoji nauk.-prakt. zaochnoji konf. Cherkasy: vyd-vo TOV «MAKLAUT». 2012. S. 8–10.
10. Opaljko V. V. Shljakhy rozvytku serednjogho klasu na reghionalnomou rivni / V. V. Opaljko, V. O. Denysenko // Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Science. 2017. V (22), Issue: 131. P. 10–13.
11. Denysenko V. O. Derzhavnyj mekhanizhm spryannja stanovlennju serednjogho klasu v Ukraini / V. O. Denysenko // Monitoryngh, modeljuvannja ta menedzhment emerzhentnoji ekonomiky: zb. nauk. pracj P'jatoji mizhnarodnoji nauk.-prakt. konf. / redkol.: V. M. Solovjov (vidp. za vypusk) ta in. Cherkasy: vydavecj O. M. Tretjakov. 2016. S. 73–76.

Кухтин Ольга Богданівна

*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Кухтын Ольга Богдановна

*соискатель кафедры международных экономических отношений
Тернопольского национального экономического университета*

Kukhtyn Olha

*Candidate for a Degree of the Department of International Economic Relations
Ternopil National Economic University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5137

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

STOCK MARKET DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMICS DIGITALIZATION

Анотація. У статті проаналізовано вплив інформаційно-інтелектуальних і цифрових технологій на функціонування фондового ринку. Зазначено, що процес цифровізації проникає практично в усі галузі виробництва, змінюючи індустріальні та постіндустріальні технології виробництва благ на цифрові і хмарні, самі блага робить цифровими. Вказані складові, які визначають ефективність розвитку сучасного фондового ринку. Описано вплив технологічного фактору як основи, що дозволяє вивести фондовий ринок на новий рівень функціонування. Підкреслено, що комп'ютерні технології стали визначальними для економічної діяльності загалом та фінансової, зокрема. Вказано, що сучасні технології дозволяють в рази збільшити об'єми торгових операцій, автоматизувати окремі процеси пов'язані з прийняттям інвестиційних рішень. Акцентовано на важливості інформаційного фактору, а саме: достовірності, доступності, своєчасності отриманої інформації. Відмічено важливість інтелектуального капіталу для ефективного розвитку фінансової системи. Охарактеризовано різні форми і види інноваційних цифрових технологій на фондовому ринку. Зазначено, що саме автоматизація та оптимізація торговельних процесів дозволить учасникам фондового ринку отримувати конкурентні переваги. Підкреслено, що фондовий ринок в умовах цифровізації є надзвичайно динамічною, інноваційною, наукоємною сферою фінансової діяльності. Вказано, що підвищення роботизації, можливість обробки великих даних, розвиток технологій штучного інтелекту, використання нових аналітичних інструментів забезпечують кількісну та якісну трансформацію фондового ринку. Акцентовано увагу на необхідності продовження досліджень впровадження інноваційних цифрових технологій на фондовому ринку.

Ключові слова: цифровізація, цифрові технології, фондовий ринок, цінні папери, робо-едвайзинг.

Аннотация. В статье проанализировано влияние информационно-интеллектуальных и цифровых технологий на функционирование фондового рынка. Отмечено, что процесс цифровизации проникает практически во все отрасли производства, изменяя индустриальные и постиндустриальные технологии производства благ на цифровые и облачные, сами блага делает цифровыми. Указаны составляющие, которые определяют эффективность развития современного фондового рынка. Описано влияние технологического фактора как основы, позволяющей вывести фондовый рынок на новый уровень функционирования. Подчеркнуто, что компьютерные технологии стали определяющими для функционирования экономики в целом и финансов, в частности. Указано, что современные технологии позволяют в разы увеличить объемы торговых операций, эффективно автоматизировать отдельные процессы связанные с принятием инвестиционных решений. Акцентируется на важности информационного фактора, а именно: достоверности, доступности, своевременности полученной информации. Отмечено важность интеллектуального капитала для эффективного развития

финансовой системы. Охарактеризованы различные формы и виды инновационных цифровых технологий на фондовом рынке. Отмечено, что именно автоматизация и оптимизация торговых процессов позволит участникам фондового рынка получать конкурентные преимущества. Подчеркнуто, что фондовый рынок в условиях цифровизации есть динамичной, инновационной, наукоемкой сферой финансовой деятельности. Указано, что повышение роботизации, возможность обработки больших данных, развитие технологий искусственного интеллекта, использование новых аналитических инструментов обеспечивают количественную и качественную трансформацию фондового рынка. Акцентируется внимание на необходимости продолжения исследований внедрения инновационных цифровых технологий на фондовом рынке.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, фондовый рынок, ценные бумаги, робо-эдвайзинг.

Summary. The influence of information and digital technologies on the functioning of the stock market is analyzed in the article. It is stated that the process of digitalization is penetrating practically all branches of production, changing the industrial and post-industrial technologies of production of goods to digital. The components that determine the efficiency of development of the modern stock market are distinguished. The influence of the technological factor as a basis that allows to take the stock market to a new level of functioning is described. It is emphasized that computer technologies have become crucial for economic activity in general and financial in particular. It is stated that modern technologies allow to increase the volume of trading operations at times, to effectively automate individual processes related to investment decision-making. Emphasis is placed on the importance of the information factor, namely, the reliability, accessibility, timeliness of the information received. The importance of intellectual capital for the effective development of the financial system was noted. Different forms and types of innovative digital technologies in the stock market are characterized. It is noted that automation and optimization of trading processes will allow stock market participants to gain competitive advantages. It is emphasized that the stock market in the conditions of digitalization is an extremely dynamic, innovative, science-intensive sphere of financial activity. It is stated that the increase of robotization, big data, artificial intelligence technologies, the use of new analytical tools provide quantitative and qualitative transformation of the stock market. Emphasis is placed on the need to continue research into the introduction of innovative digital technologies in the stock market.

Key words: digitalization, digital technologies, stock market, securities, robo-advising.

Постановка проблеми. Сучасний світ неможливо уявити без застосування інформаційних і цифрових технологій в різних сферах життя людей. Динамічний розвиток інформаційно-інноваційних технологій став каталізатором фундаментальних змін, які відбулися в різних галузях науки, економіки, бізнесу, фінансів.

Останнім часом в науковій літературі, пресі, на економічних форумах все частіше звучать терміни «цифрова економіка», «цифрова революція», «цифрові технології». Цифрова трансформація охоплює та докорінно змінює усі сфери життя суспільства. Розвиток технологій обчислювальної техніки та цифрових комунікацій породжує нові можливості та трансформує соціально-економічні процеси.

Суттєвої трансформації під впливом техніко-технологічних і інформаційних інновацій зазнає фондовий ринок без якого неможливо уявити сучасну економіку. Дослідження різних аспектів цифровізації фондового ринку та визначення стану та перспектив розвитку фондового ринку є актуальним та необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями досліджень впливу цифровізації на різні сфери економіки займається ряд зарубіжних та вітчизняних вчених Г. Грубер [1], М. Хіндмен [2], Д. Тіс [3], С. Берннен, Д. Крайс [4], С. Намбісан, М. Райт,

М. Фельдман [5], Краус [6], Н. Юдина, І. Тушканов [7], Б. Тетерятник [8], Г. Карчева, Д. Огородня, В. Опенько [9] та інші.

Серед вітчизняних науковців, що займаються дослідженнями впливу технологічних інновацій на розвиток фондового ринку варто виділити роботи Т. Косової, Г. Калач, Є. Редзюка, І. Шкодінної, В. Глушчевського, С. Бірюк, О. Ярошевської, Г. Квіти, К. Писанця, Д. Бігми. Однак, безперервний розвиток і вдосконалення цифрових технологій та їх застосування на фондовому ринку зумовлюють потребу та актуальність проведення подальших наукових досліджень даних процесів.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні впливу цифровізації економіки на розвиток фондового ринку та обґрунтуванні об'єктивної необхідності дослідження інноваційних цифрових технологій у глобальному фінансовому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції розвитку світової економіки визначаються активним використанням інформаційно-інтелектуальних і цифрових технологій. Поширеність зазначених процесів зумовлює існування цифрової економіки, яка характеризується активним впровадженням цифрових технологій збереження, обробки й передачі інформації в усіх сферах суспільства. Цифрові технології розвивають-

ся з експоненційною швидкістю, докорінно змінюючи суть бізнесу, дематеріалізують, демонетизують та демократизують кожну галузь [10, с. 6].

Цифровізація або діджиталізація в широкому розумінні являє собою заснований на можливостях сучасної ІТ-індустрії процес застосування суб'єктами господарювання інформаційно-комунікаційних технологій для досягнення мети господарської діяльності, спрямований на зміну існуючих господарських відносин шляхом приведення вихідних елементів до цифрової форми [8, с. 23].

Як зазначають Юдина Т., Тушканов І. [7], процес цифровізації в результаті нової технологічної хвилі охоплює весь світовий соціо-економічний простір, проникаючи практично в усі галузі виробництва, змінюючи індустріальні та постіндустріальні технології виробництва благ на цифрові і хмарні, самі блага (товари та послуги) робить цифровими, розумними. Цифровізація економіки відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку соціально-економічних систем, проведенні структурних перетворень в усьому світі.

На сьогоднішній день цифрові технології здійснюють вплив на усі галузі економіки якісно видозмінюючи їх [11]. Фондові ринки є фактично одним з ключових елементів економіки країн. Саме учасники фондового ринку одні із перших почали впроваджувати передові технології і з кожним роком дана тенденція тільки посилюється.

Складові, які визначають ефективність розвитку сучасного фондового ринку подано на рис. 1.

Технологічний фактор є фактично основним і його розвиток дозволив вивести фондовий ринок на новий рівень функціонування. Комп'ютерні технології стали визначальними для економічної діяльності загалом та фінансової, зокрема. Розвиток комп'ютерних технологій поступово трансформував фондовий ринок в ринок насичений комп'ютерною технікою

та технологічними інноваціями. Технічна інфраструктура включає в себе: програмне та апаратне забезпечення, телекомунікаційні мережі, програмні сервіси, центри обробки даних. Постійна розробка та вдосконалення технологій та апаратних пристроїв передачі даних зумовили глобальні зміни в процесах торгівлі фінансовими інструментами. Сучасні технології дозволяють в разі збільшити об'єми торгових операцій, ефективно автоматизувати окремі процеси пов'язані з прийняттям інвестиційних рішень. На сучасному фондовому ринку саме потужні сервери, передове програмне забезпечення та високошвидкісні канали передачі даних забезпечують швидку передачу даних і проведення трансакцій.

Другий фактор, який впливає на стан фондових ринків, це — інформаційний. Саме завдяки цифровізації формується єдиний інформаційно-економічний простір. У цифровій економіці одним із ключових елементів є інформація. Основними вимогами до інформації є її достовірність, доступність, зрозумілість, надійність, своєчасність. Саме на фондових ринках на сьогоднішній день зберігання, обробка та передача великих масивів актуальної та правдивої інформації є ключовим елементом її ефективного функціонування. Інформація може виступати також і об'єктом купівлі-продажу. Для поширення інформації важливим є наявність надійних каналів зв'язку.

Фондові ринки володіють підвищеною чутливістю до нової інформації. Їх реакція відбивається в зростаннях або падіннях відповідних фондових індексів у відповідь на позитивні або негативні події, що відбуваються в політичній, економічній, фінансовій, соціальній та інших сферах.

Інтелектуальний капітал забезпечує підвищення рівня компетентності учасників фондового ринку. Необхідним є формування ряду знань та навичок, які потрібні працівникам для ефективного використання

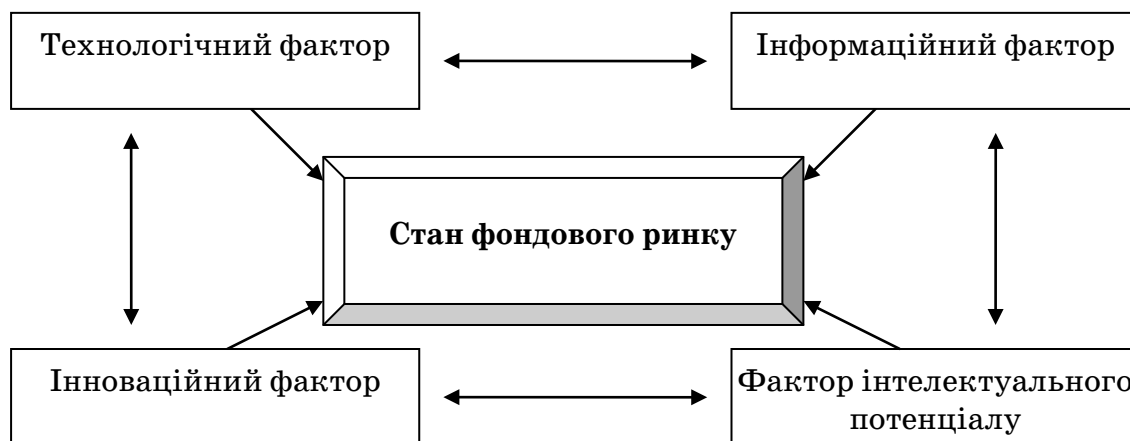


Рис. 1. Сукупність факторів, які забезпечують розвиток фондового ринку

Джерело: складено автором

цифрових технологій. В умовах цифрової економіки людський капітал відіграє важливу роль в забезпеченні ефективного розвитку економіки. У зв'язку з цим, особливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців відповідно до сучасних тенденцій розвитку цифрових технологій, ефективне впровадження яких супроводжується прискоренням економічного зростання та підвищенням якості послуг.

Інноваційний фактор характеризується модифікацією фінансових інструментів, використанням технологій фінансового інжинірингу та появою нових складно-структурованих цінних паперів. Інновації на фондовому ринку мають різні форми та види: від високочастотної торгівлі і робото-консультування до бізнес-аналітики та обробки великих даних.

Усі дані фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку один з одним і саме в комплексі впливають на стан фондового ринку.

Трансформація фондового ринку в умовах цифровізації економіки процес безперервний та надзвичайно динамічний. Постійно появляються нові і удосконалюються наявні цифрові технології. Інноваційні цифрові технології, які уже успішно застосовуються або починають впроваджуватися на фондовому ринку подано на рис. 2.

Як видно з рис. 2. до інноваційних цифрових технологій на фондовому ринку належать: роботизація, обробка великих даних, використання технологій розподіленого реєстру, штучний інтелект.

Високочастотна торгівля базується на використанні комп'ютерних програм для здійснення торгових операцій на фондових ринках, які здатні отримувати біржову інформацію, самостійно обробляти її у відповідності до заданого алгоритму і автоматично здійснювати торгові операції. На високочастотну торгівлю сьогодні припадає значна частка обсягу угод на світових біржах.

Робо-едвайзер (робот-консультант) являє собою фінансовий сервіс з управління коштами клієнтів,

який на основі алгоритмічної обробки інформації надає в режимі он-лайн автоматично сформовані інвестиційні рішення. Після обробки даних про клієнта робот-консультант оцінює інформацію для визначення схильності до ризику і цілі інвестування та пропонує способи формування оптимального інвестиційного портфеля. Платформи дозволяють сформувати інвестиційний портфель, виходячи з цілей клієнта, а потім автоматично здійснюють його перебалансування.

Big Data є вільним терміном для позначення великих обсягів неструктурованих та структурованих даних, аналіз яких неможливий за допомогою традиційних аналітичних інструментів. Фахівці з управління ризиками можуть за допомогою систем бізнес-аналітики проаналізувати багаточисельні і складні взаємозв'язки між суб'єктами ринку і оцінити імовірність системного ризику. Додатком до кількісного аналізу даних є інтелектуальний аналіз текстів, який використовується для ранжирування компаній за ступенем надійності при аналізі фінансових звітів [12, с. 172–173].

Впровадження технологій розподіленого реєстру в інвестиційну сферу надасть можливість компаніям використовувати їх для обміну даними та їх верифікації. Крім того, планується впровадження технології блокчейн в розрахунки індексних даних для взаємних фондів, а також для переведення операцій з реальними активами в цифрову форму.

Сьогодні існує ряд компаній, які працюють над створенням систем для прогнозу трендів на фондовому ринку на основі штучного інтелекту, які повинні швидко обробляти мільярди даних. Враховуючи стрімкий розвиток та поширення автоматизованих технологій на фондових ринках, в майбутньому кожен інвестор буде працювати з технологіями, які використовуватимуть штучний інтелект [13, с. 49].

На думку Тарасюка [14, с. 99], традиційним фінансовим установам, для того щоб вижити, доведеться оцифровувати власні послуги, широко використо-

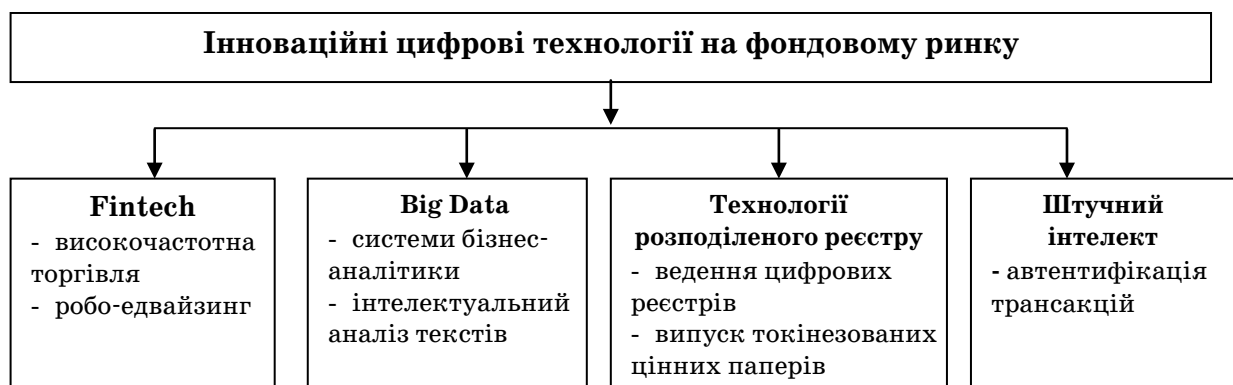


Рис. 2. Інноваційні цифрові технології на фондовому ринку

Джерело: складено автором

увати хмарні технології та мобільні додатки. Саме автоматизація та оптимізація торгівельних процесів дозволить учасникам фондового ринку отримувати конкурентні переваги.

Фондовий ринок в умовах цифровізації є надзвичайно динамічною, інноваційною, наукоємною сферою фінансової діяльності.

Висновки з даного дослідження. Цифровізація сьогодні виступає драйвером економічного зростання. Передове програмне та апаратне забезпечення та високошвидкісні канали передачі даних виступають каталізаторами змін на фондовому ринку.

Факторами, які забезпечують розвиток фондового ринку є: технологічний, інформаційний, інноваційний, інтелектуальний. Саме їх поєднання дозволяє вивести фондовий ринок на новий етап росту та розвитку.

Підвищення роботизації, можливості обробки великих даних, розвиток технологій штучного інтелекту, використання нових аналітичних інструментів забезпечують кількісну та якісну трансформацію фондового ринку.

Література

1. Gruber H. Innovation, skills and investment: A digital industrial policy for Europe. *Economia e Politica Industriale: Journal of Industrial and Business Economics*. 2017. Vol. 44. Iss. 3. P. 327–343.
2. Hindman M. *The Internet Trap: How the Digital Economy Builds Monopolies and Undermines Democracy*. Princeton: Princeton University Press. 2018. 240 p.
3. Teece D. Profiting from innovation in the digital economy: Enabling technologies, standards, and licensing models in the wireless world. *Research Policy*. 2018. Vol. 47. Iss. 8. P. 1367–1387.
4. Brennen S., Kreiss D. Digitalization. *The International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy*. 2016. P. 1–11.
5. Nambisan S., Wright M., Feldman M. The digital transformation of innovation and entrepreneurship: Progress, challenges and key themes. *Research Policy*. 2019. Vol. 48(8). P. 1411–1422.
6. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf
7. Юдина Т. Н., Тушканов И. М. Цифровая экономика как результат промышленно-технологической революции (теоретические и практические аспекты). 2017. URL: https://reosh.ru/t-n-yudina-i-m-tushkanov-cifrovaya-ekonomika-kak-rezultat-promyshlennno-tekhnologicheskoy-revolyucii.html#_ftn1
8. Тетерятник Б. С. Тенденції діджиталізації та віртуалізації як вектор сучасного розвитку світового господарства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція*. 2017. Вип. 29(2). С. 21–23.
9. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27). С. 13–21.
10. Бондаренко О. С. Тенденції функціонування фінансового ринку в економіці України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 15. С. 5–9.
11. Digital transformation: implications and priorities. Tera Allas Senior Fellow McKinsey Center for Government. 2017. URL: https://www.innovationpolicyplatform.org/system/files/Panel%203.1_Allas_McKinsey.pdf
12. Калач Г. М. Цифрова трансформація фондового ринку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2018. Випуск 2 (52). С. 171–177.
13. Кухтин О. Б. Вплив електронізації на процес торгівлі цінними паперами на фондових ринках. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія Економічні науки. 2018. № 8. С. 47–52.
14. Тарасюк М. В., Кошечев О. О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. Випуск 131. С. 94–110.

References

1. Gruber, H. (2017). Innovation, skills and investment: A digital industrial policy for Europe. *Economia e Politica Industriale: Journal of Industrial and Business Economics*, 44, 3, 327–343.
2. Hindman, M. (2018). *The Internet Trap: How the Digital Economy Builds Monopolies and Undermines Democracy*. Princeton: Princeton University Press, 240.
3. Teece, D. (2018). Profiting from innovation in the digital economy: Enabling technologies, standards, and licensing models in the wireless world. *Research Policy*, 47, 8, 1367–1387.

4. Brennen, S., Kreiss, D. (2016). Digitalization. The International Encyclopedia of Communication Theory and Philosophy, 1–11.
5. Nambisan, S., Wright, M., Feldman, M. (2019). The digital transformation of innovation and entrepreneurship: Progress, challenges and key themes. *Research Policy*, 48, 8, 1411–1422.
6. Kraus, N. M., Gholoborodjko, O. P., Kraus, K. M. (2018). Cyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy avanghardnogho kharakteru rozvytku. [The digital economy: trends and prospects for the avant-garde nature of development]. *Efektivna ekonomika*, 1. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf [in Ukrainian].
7. Judyna, T. N., Tushkanov, Y. M. (2017). Tsifrovaya ekonomika kak rezultat promyshlenno-tehnologicheskoy revolyutsii (teoreticheskie i prakticheskie aspekty). [The digital economy as a result of the industrial-technological revolution (theoretical and practical aspects)]. Retrieved from: https://reosh.ru/t-n-yudina-i-m-tushkanov-cifrovaya-ekonomika-kak-rezultat-promyshlenno-texnologicheskoy-revolyucii.html#_ftn1 [in Russian].
8. Teterjatnyk, B. S. (2017). Tendenciji didzhitalizaciji ta virtualizaciji jak vektor suchasnogho rozvytku svitovogho ghospodarstva. [Trends in digitization and virtualization as a vector of modern development of the world economy]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu*, 29 (2), 21–23 [in Ukrainian].
9. Karcheva, Gh. T., Oghorodnja, D. V., Openjko, V. A. (2017). Cyfrova ekonomika ta jiji vplyv na rozvytok nacional-jnoji ta mizhnarodnoji ekonomiky. [The digital economy and its impact on the development of national and international economies] *Finansovyj prostir*, 3(27), 13–21 [in Ukrainian].
10. Bondarenko, O. S. (2018). Tendenciji funkcionuvannja finansovogho rynku v ekonomici Ukrajiny. [Trends in the functioning of the financial market in the Ukrainian economy]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, 15, 5–9 [in Ukrainian].
11. Digital transformation: implications and priorities. Tera Allas Senior Fellow McKinsey Center for Government. Retrieved from https://www.innovationpolicyplatform.org/system/files/Panel%203.1_Allas_McKinsey.pdf
12. Kalach, Gh. M. (2018). Cyfrova transformacija fondovogho rynku. [Digital transformation of the stock market]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogho universytetu*, 2 (52), 171–177 [in Ukrainian].
13. Kukhtyn, O. B. (2018). Vplyv elektronizaciji na proces torghivli cinnymy paperamy na fondovykh rynkakh. [The influence of electronization on the process of securities trading in stock markets]. *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Інтернаука»*, 8, 47–52 [in Ukrainian].
14. Tarasyuk, M. V., Koshheyev, O. O. (2017). Innovaciyi v global'nij cy'frovij finansovij sferi: ocinka transformacij. [Innovations in the Global Digital Financial Sector: Assessing Transformations]. *Actual problems of international relations*, 131, 94–110 [in Ukrainian].

Фтомова Олена Сергіївна

здобувач наукового ступеня кандидата економічних наук

Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України

Фтомова Елена Сергеевна

соискатель научного степени кандидата экономических наук

Института демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи НАН Украины

Ftomova Olena

PhD Candidate of Economic Science to the

Institute for Demography and Social Studies

M.V. Ptukhy of the NAS of Ukraine

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5133

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ И СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE AND IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

Анотація. Стаття присвячена дослідженню впливу розвитку людського капіталу на рівень життя та економічний розвиток країни, макроекономічній оцінці розвитку людського капіталу та виявленню необхідних державних заходів для покращення людського капіталу в Україні. Людський капітал є визначальним чинником рівня життя, впливає на довгострокове економічне зростання та на ринок праці, а саме, на якість зайнятості та структурне безробіття, відіграє критичну роль у подоланні бідності та нерівності. Інвестиції в людський капітал надають економічні та неекономічні переваги, такі як поліпшення стану здоров'я, покращення особистого добробуту, зростання соціальної згуртованості. Були розглянуті різні підходи до виміру людського капіталу. Виявлено різницю між рейтингами України, розрахованими Світовим Економічним Форумом та Світовим Банком, яка пояснюється тим, що останній враховує показники здоров'я. Відмічено, що в Україні показники здоров'я та смертності є найгіршими серед Європейських країн. Тому система охорони здоров'я в Україні потребує невідкладної уваги з боку держави та проведення необхідних структурних та адміністративних реформ. Одночасно було відмічено, що Україна знаходиться серед 25 країн світу, які використовують свій людський капітал на 70 відсотків або більше. Було також відмічено, що за останні роки в Україні зростає трудова міграція, що привело до того що, на сьогодні Україна являється найбільшим отримувачем грошових переказів трудових мігрантів в регіоні. Такі грошові перекази прямо та позитивно впливають на рівень життя та рівень людського капіталу в країні. Для покращення рівня людського капіталу України було запропоновано покращити систему охорони здоров'я; якість загальної освіти та професійного навчання; інфраструктуру та створити сприятливі умови для розвитку малого підприємництва та конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: людський капітал, освіта, професійне навчання, структурне безробіття, здоров'я, міграція, грошові перекази.

Аннотация. Статья посвящена исследованию влияния развития человеческого капитала на уровень жизни и экономическое развитие страны, макроекономической оценке развития человеческого капитала и выявлению необходимых государственных мер для улучшения человеческого капитала в Украине. Человеческий капитал является определяющим фактором уровня жизни, влияет на долгосрочный экономический рост и на рынок труда, а именно, на качество занятости и структурную безработицу, играет критическую роль в преодолении бедности и неравенства. Инвестиции в человеческий капитал оказывают экономические и неэкономические преимущества, такие как улучшение состояния здоровья, улучшение личного благосостояния, рост социальной сплоченности. Были рассмотрены различные подходы

к измерению человеческого капитала. Выявлено различие между рейтингом Украины, рассчитанным Всемирным Экономическим Форумом и Всемирным Банком, которое объясняется тем, что последний учитывает показатели здоровья. Отмечено, что в Украине показатели здоровья и смертности являются наихудшими среди европейских стран. Поэтому система здравоохранения в Украине требует неотложного внимания со стороны государства и проведения необходимых структурных и административных реформ. Одновременно было отмечено, что Украина находится среди 25 стран мира которые используют свой человеческий капитал на 70 процентов или более. Было также отмечено, что за последние годы в Украине увеличивается трудовая миграция, что привело к тому, что на сегодняшний день Украина является крупнейшим получателем денежных переводов трудовых мигрантов в регионе. Такие денежные переводы прямо и положительно влияют на уровень жизни и уровень человеческого капитала в стране. Для улучшения уровня человеческого капитала Украины было предложено улучшить систему здравоохранения; качество общего образования и профессионального обучения; инфраструктуру и создать благоприятные условия для развития малого предпринимательства и конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, профессиональное обучение, структурная безработица, здоровье, миграция, денежные переводы.

Summary. The purpose of this article is to analyze the impact of human capital development on the quality of life and economic development, provide a macroeconomic assessment of human capital development in Ukraine in comparison with European countries and to identify of government policies to improve the level of human capital in Ukraine. Human capital stimulates long-term economic growth and has a powerful impact on the labor market, in particular on the quality of employment as well as on structural unemployment, and plays a critical role in reducing poverty and inequality. Investment in human capital development provides economic and non-economic benefits such as better health, improved personal well-being, and increased social cohesion. Different approaches to measuring human capital have been considered. There are differences between the rating of Ukraine calculated by the World Economic Forum and the World Bank, which is explained by the fact that the latter takes into account health indicators. The health and mortality rates in Ukraine are among the worst in European countries. Therefore, the Ukrainian health care system needs urgent attention from the government in terms of providing structural and administrative reforms. At the same time, Ukraine is among the 25 countries in the world that utilize their human capital at 70 percent or more. It is also noted that in recent years labor migration has been increasing in Ukraine. Therefore, today Ukraine is among the largest recipient of remittances in the region. Such remittances directly and positively affect the quality of life and the level of human capital in the country. To improve the level of human capital in Ukraine, it is necessary to improve the health care system, improve the quality of general education and vocational training, improve infrastructure and create favorable conditions for small enterprise development and competitiveness in the market.

Key words: human capital, education, vocational training, structural unemployment, health, migration, remittances.

Постановка проблеми. Людський капітал відіграє критичну роль в розвитку країни та рівні життя її населення. На сьогодні як в Україні, так і країнах Європейського Союзу, однією із головних проблем є те, що швидкі технологічні зміни залишають багатьох працівників, особливо фізичної праці, без роботи і вимагають швидкої перекваліфікації, орієнтованої на інші сектори економіки. В таких умовах рівень та потреби людського капіталу потребують постійного перегляду та глибокого аналізу, а ефективні та вчасні державні заходи можуть відігравати критичну роль. Тому порушена в статті проблема розвитку людського капіталу та державних заходів впливу на цей розвиток є актуальною як для науки, так і для практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз останніх досліджень і публікацій з питань розвитку людського капіталу, його впливу на якість життя та економічний розвиток країни дає

змогу зробити висновки, що ці питання є актуальними як для країн Європейського Союзу так і України та перебувають в центрі досліджень багатьох науковців світу: Boarini. R, Mira d'Ercole M., Liu G. [1], Middendorf, Torge [10], Lange, Fabian; Topel, Robert H. [11], Fleischhauer, Kai-Joseph Created. A [12], а також такими міжнародними організаціями як Світовий Банк [2], Світовий економічний форум [3], Світова організація здоров'я [5], Міжнародна організація праці [7].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка впливу розвитку людського капіталу на рівень життя та економічний розвиток країни, а також макроекономічна оцінка розвитку людського капіталу в Україні та країнах Європейського союзу, а також виявлення необхідних державних заходів для покращення людського капіталу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Людський капітал є важливим чинником, що визначає рівень життя

країни, наскільки успішно вона розвивається і використовує навички, знання, здоров'я і звички свого населення. Протягом останніх десятиріч за умов швидкого темпу технологічного розвитку освіта і професійні навички стали визначальними чинниками продуктивності праці та економічного розвитку країни. Розвиток людського капіталу позитивно впливає на довгострокове економічне зростання та відіграє критичну роль у подоланні бідності та нерівності. Однією із головних проблем в сучасній економіці є те, що швидкі технологічні зміни залишають багатьох працівників, особливо фізичної праці, без роботи і вимагають швидкої перекваліфікації, орієнтованої на інші сектори економіки. Тому державні заходи щодо освіти, професійного навчання є критичними для подолання бідності, нерівності та позитивно впливають на підвищення загального добробуту населення та економічного зростання в країні. Так, наприклад, якісна освіта дає можливість працівникам знайти кращу роботу, бути більш пристосованими до структурних змін в економіці. Добре освічена, інноваційна робоча сила сприяє підвищенню продуктивності праці та економічному зростанню в країні так як кваліфіковані та творчі працівники мають більші можливості мобільності на ринку праці та самозайнятості. Іншими словами, рівень людського капіталу має суттєвий вплив на ринок праці, а саме на якість зайнятості та на структурне безробіття. Тому державні витрати на розвиток людського капіталу, їх кількість, структура та ефективність є дуже важливими.

Згідно із визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку [1] людський капітал включає в себе навички, освіту, потенціал та атрибути праці, які впливають на їх виробничий потенціал і потенціал заробітку. Як видно з рис. 1, інвестиції в людський капітал відіграють важливу роль в покращенні рівня життя населення, так як надають не тільки економічні але й неекономічні переваги, такі як поліпшення стану здоров'я, покращення особистого добробуту, зростання соціальної згуртованості.

В міжнародній практиці існують різні підходи до виміру рівня людського капіталу [2]. Для статистичних цілей людський капітал може бути виміряний у грошовому вираженні як загальний майбутній потенційний прибуток населення працездатного віку. Такий підхід є обмеженим, так як не враховує інші компоненти людського капіталу. Світовий Економічний форум [3] розраховує показник глобального індексу людського капіталу, який дає комплексну оцінку людського капіталу країни. Людський капітал [3] включає в себе знання та навички, якими володіє населення країни, які дозволяють йому створювати цінність у глобальній економічній системі. Глобальний індекс людського капіталу оцінює, якою мірою країни оптимізували свій людський капітал на користь своїх країн та населення. Глобальний індекс людського капіталу 2017 року включає 130 країн світу, і вимірює наскільки добре розвивається людський капітал за



Рис. 1. Людський капітал: формування, склад та переваги
Джерело: складено за даними [1]

шкалою від 0 (найгірше) до 100 (найкраще). З метою охоплення всього потенціалу людського капіталу країни в індекс включені чотири тематичні виміри і п'ять вікових груп (0–14 років; 15–24 роки; 25–54 роки; 55–64 роки; 65 років і старше). Тематичні групи включають в себе: (потенціал, розгортання, розвиток і ноу-хау) Потенціал визначає наявний запас освіти через покоління, розгортання включає застосування та накопичення робочих навичок; розвиток відображає поточні зусилля, спрямовані на виховання, підвищення кваліфікації студентів та населення працездатного віку; і ноу-хау відображає широту та глибину використання спеціалізованих навичок у роботі. Згідно із звітом у 2017 році в світі в середньому використовувалось тільки 62 відсотки людського капіталу. Лише 25 із 130 країн світу, використовували людський капітал на 70 відсотків або більше. Україна є однією із них (71,24 відсотків). Загалом, як видно із рис. 2, оцінка України серед Європейських країн є досить високою, а в категоріях потенціалу та розгортання відповідає максимальним серед Європейських країн показникам. Незважаючи на те, що загальний рейтинг України є вищим ніж середній показник по Європі, категорії розвитку та ноу-хау ще потребують більшого розвитку.

Світовий Банк також розраховує показник індексу людського капіталу [4], але за іншою методологією і на відміну від методології Світового економічного форуму, включає в себе категорії, пов'язані із здоров'ям. Індекс людського капіталу підкреслює те, як покращення наявних умов у сфері охорони здоров'я та освіти формує продуктивність наступного поко-

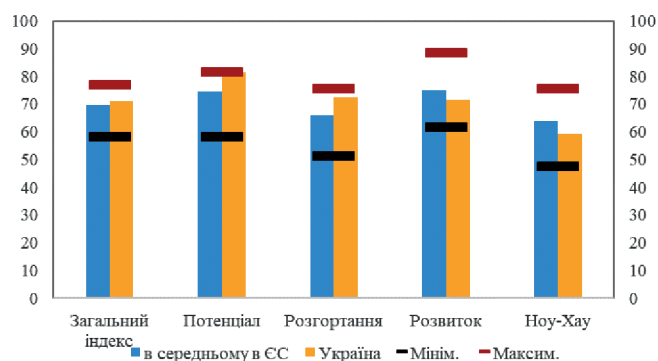


Рис. 2. Глобальний індекс людського капіталу за методологією Світового Економічного Форуму, 2017

Джерела: побудовано за даними [3] та розрахунки автора

ління працівників. Індекс визначає об'єм людського капіталу, який дитина, яка народилася сьогодні, може досягти до 18 річного віку, враховуючи ризики пов'язані із поганим здоров'ям та освітою. Як видно з рис. 3, індекс людського капіталу України (0.65) є суттєво нижчим ніж середній показник по Європі (0.72), а різниця між нижчим та вищим рівнем¹ індексу людського капіталу в Україні є найбільшою і складає 10.7 відсотків. Після України найбільшу різницю має Болгарія — 7 відсотків і Туреччина 4.9 відсотків. Велика різниця між рейтингом України, розрахованим Світовим Економічним Форумом та Світовим Банком, пояснюється тим, що останній

¹ Нижчий та вищий рівні індексу людського капіталу відображають невизначеність у вимірюванні компонентів та загального індексу. Їх отримують шляхом перерахунку Індексу з використанням оцінок нижньої межі кожного із компонентів Індексу.

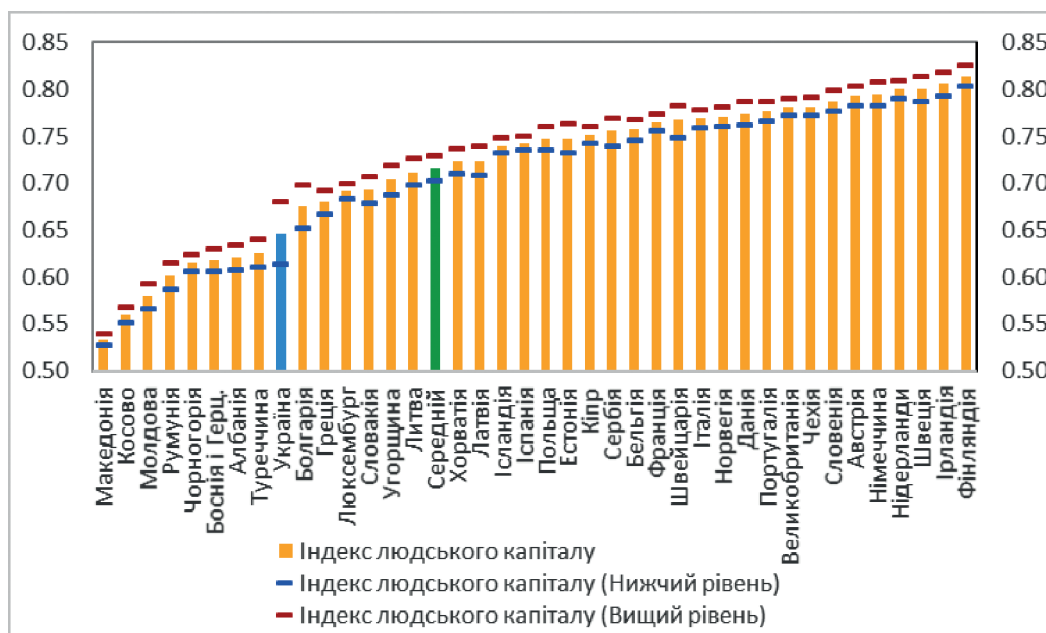


Рис. 3. Індекс Людського капіталу за методологією Світового Банку, 2018

Джерело: побудовано за даними [4]

враховує показники здоров'я, які в Україні є найнижчими серед Європейських країн. Таким чином стає очевидним, що в Україні система охорони здоров'я потребує негайної уваги з боку держави та проведення необхідних структурних та адміністративних реформ.

Розглянемо більш детально основні категорії, які включає в себе людський капітал, а саме освіту, професійне навчання, навички, здоров'я, міграцію в Україні та країнах Європейського союзу.

До індексу людського капіталу Світового Банку входить компонент «очікувані навчально-адаптовані шкільні роки», який поєднує інформацію про кількість та якість освіти в країні. Кількість освіти вимірюється кількістю років навчання до 18 років, а якість освіти відображає гармонізовані результати тестування за основними міжнародними програмами тестування успішності студентів. Як видно з рис. 4, в Україні очікувані та навчально-зкориговані² шкільні роки відповідають середньому показнику по Європі. Так само і різниця між цими двома показниками складає 22 відсотки, в середньому по Європі — 20 відсотків. Найменша різниця у Фінляндії — 12 відсотків, Естонії — 13 відсотків та Польщі — 14 відсотків, а найбільша в Косово — 40 відсотків, Македонії — 39 відсотків та Албанії — 31 відсоток.

² Навчально-зкориговані шкільні роки розраховуються шляхом множення очікуваних шкільних років на співвідношення останніх гармонізованих результатів тестування до 625, де 625 відповідає найкращим результатам тестування TIMSS (Тенденції у вивченні міжнародної математики та науки).

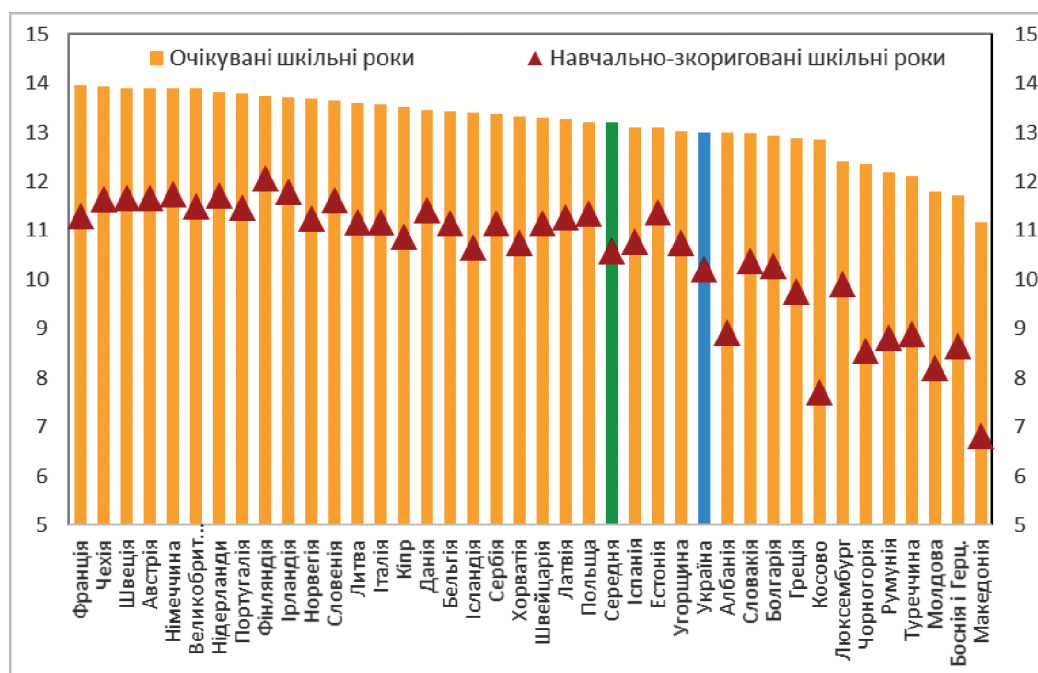


Рис. 4. Очікувані та навчально-зкориговані шкільні роки в Україні та Європейських країнах, років, 2018

Джерело: побудовано за даними [4]

Гармонізований тестовий показник відображає успішність студентів за основними міжнародними програмами тестування, де 300 є мінімальним результатом, а 625 — максимальним. В Україні він складає 490, а в середньому по Європі 498. Мінімальні показники були в Косово — 375, Македонії — 382, Чорногорії — 433, а максимальні в Фінляндії — 548, Естонії — 542, Ірландії — 538. Хоча український рівень тестових показників відповідає середньому показнику по Європі, було б раціонально покращити систему освітньої підготовки і наблизити рівень України до Європейських країн з вищими оцінками.

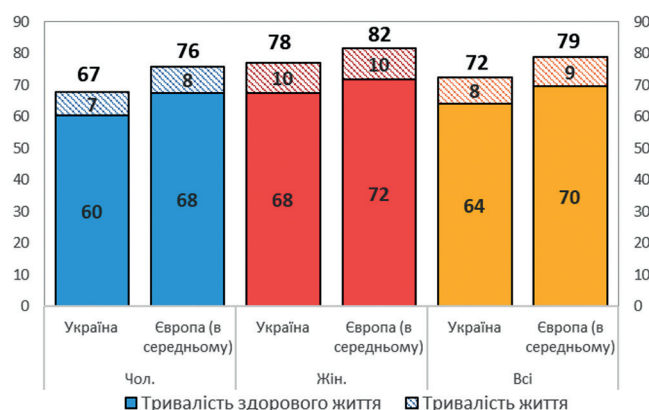


Рис. 5. Очікувана тривалість життя при народженні в Україні та країнах Європейського Союзу, 2016 (років)

Джерела: побудовано за даними [5] та розрахунками автора

За даними Світової Організації Здоров'я у 2013 році середній вік населення України становив 39,7 років, що відповідає середньому віку населення Європейських країн — 39,9 років. Найнижчий вік спостерігався в Албанії (32,9), Ірландії (35,3), Молдові (35,8), а найвищий в Німеччині (45,5), Італії (44,3), Болгарії (43). Незважаючи на те, що середній вік в Україні такий як і в Європі, тривалість життя є значно нижчою, особливо серед чоловіків (Рис. 5).

Необхідно відмітити, що для чоловіків в Україні загальна середня тривалість життя складає 67 років, а тривалість здорового життя 60 років. В Європейських країнах середня тривалість здорового життя чоловіків складає 68 років, що є на 1 рік довше ніж загальна тривалість життя чоловіків в Україні. Така ж тенденція спостерігається і серед жінок, де загальна середня тривалість життя складає в Україні 78 років, а в Європейських країнах 82 роки, з яких 72 роки тривалість здорового життя, тоді як в Україні тривалість здорового життя серед жінок складає 68 років. Загалом серед Європейських країн найнижча середня тривалість життя чоловіків і жінок спостерігалась в Молдові (71,5 років) та Україні (72,6 років), а найвища тривалість — у Швейцарії (83,3 років), Іспанії (83,1 років) та Франції (82,9 років). З проведеного аналізу видно, що проблеми смертності та низького здоров'я є критичними для України. Велика частка людей старшого віку в Україні не може вести повноцінне соціальне та економічне життя і потребує негайної уваги з боку держави. Вирішення цих проблем, особливо серед чоловіків, позитивно вплине на збільшення терміну їх участі на ринку праці, скоротить витрати сімей на медицину, що, в свою чергу, вивільнить ресурси домогосподарств, які зможуть бути направлені на освіту та сприятимуть покращенню загального добробуту населення.

Сучасна глобалізація та можливість вільного пересування населення між країнами веде до зростання міграції з країн з низьким рівнем доходів до країн з високим рівнем доходу. Така динаміка може мати негативні наслідки для країн, що розвиваються, які втрачають свій кращий людський капітал. Населення України постійно скорочується. Серед основних причин такого сталого скорочення є зниження народжуваності, рання смертність, економічна та політична міграція. Згідно із підрахунками Міжнародної Організації Праці [7] у 2017 році у світі нараховувалось приблизно 258 мільйонів міжнародних мігрантів, серед яких трудові мігранти становили 164 мільйони. Трудова міграція може мати як позитивний, так і негативний ефект

на посилаючі та приймаючі країни. Трудові мігранти сприяють економічному розвитку в приймаючих країнах, отримують досвід, підвищують трудову кваліфікацію та пересилають грошові перекази. Згідно із дослідженнями Світового Банку [8] доходи трудових мігрантів зростають у три-шість разів при переїзді із країн з нижчим доходом до країн з більш високим. Грошові перекази від трудових мігрантів прямо впливають на рівень життя. В 2018 році грошові перекази в Європу та Центральну Азію зросли приблизно на 11% та склали приблизно 59 млрд. Дол. США [9]. Україна є найбільшим отримувачем грошових переказів трудових мігрантів у регіоні і згідно із підрахунками Світового Банку отримала у 2018 році новий рекорд — понад 14 мільярдів доларів, що на 19 відсотків більше, ніж у 2017 році.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. З проведеного аналізу стає зрозумілим, що Україна, незважаючи на те, що має досить високі загальні показники людського капіталу у порівнянні з Європейськими країнами, має ряд проблем, таких як слабе здоров'я та порівняно рання смертність населення, в деяких сферах недостатньо якісна базова освіта та професійна освіта. Ці проблеми необхідно вирішувати за допомогою державних економічних, соціальних, законодавчих заходів. Для покращення рівня людського капіталу України необхідно впровадити наступні заходи:

- Покращити систему охорони здоров'я. Необхідне проведення комплексних реформ, направлених не тільки на якісне медичне обслуговування, але і на запобігання захворюваностям.
- Покращити якість загальної освіти та професійного навчання. Солідна базова освіта дітей, яка включає не тільки грамотність але і творче мислення, відіграє критичне значення для побудови сильного людського капіталу, його можливість подальшого розвитку. Якісна та цільова професійна освіта є необхідною для набуття необхідних знань і навичок конкретних професій і веде до зростання продуктивності.
- Покращити інфраструктуру. Інфраструктура країни прямо впливає на розвиток людського капіталу. Доступність транспорту, зв'язку, інтернету прямо впливають на якість освіти, здоров'я та загальний розвиток людського потенціалу.
- Створити умови для розвитку малого підприємництва, конкурентоспроможності на ринку. Підприємництво веде до зростання зайнятості та сприяє більшому використанню та розвитку людського капіталу.

Література

1. Boarini. R., Mira d'Ercole M., Liu G. Approaches to Measuring the Stock of Human Capital: A Review of country Practices — OECD Statistics Working Papers. — 2012/04.
2. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) — Guide on Measuring Human Capital — 2016.
3. The World Economic Forum — The Global Human Capital Report 2017.
4. The World Bank — Human Capital Index. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/human-capital-index>
5. World Health Organization. URL: <https://www.who.int/>
6. United Nations International Children's Emergency Fund (UNICEF) — Ukraine Migration Profiles. URL: <https://esa.un.org/migmgmprofiles/indicators/files/Ukraine.pdf>
7. International Labour Organization (ILO). URL: <https://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>
8. World Bank. Moving for Prosperity: Global Migration and Labor Markets, policy research report. — 2018.
9. World Bank Press Release — April 8, 2019. Remittances Sent Globally in 2018. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2019/04/08/record-high-remittances-sent-globally-in-2018>
10. Middendorf, Torge. Human Capital and Economic Growth in OECD Countries. — 2005.
11. Lange, Fabian; Topel, Robert H. The Social Value of Education and Human Capital — 2006.
12. Fleischhauer, Kai-Joseph Created. A Review of Human Capital Theory: Microeconomics. — 2007.

References

1. Boarini. R., Mira d'Ercole M., Liu G. Approaches to Measuring the Stock of Human Capital: A Review of country Practices — OECD Statistics Working Papers. — 2012/04.
2. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) — Guide on Measuring Human Capital — 2016.
3. The World Economic Forum — The Global Human Capital Report 2017.
4. The World Bank — Human Capital Index. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/human-capital-index>
5. World Health Organization. URL: <https://www.who.int/>
6. United Nations International Children's Emergency Fund (UNICEF) — Ukraine Migration Profiles. URL: <https://esa.un.org/migmgmprofiles/indicators/files/Ukraine.pdf>
7. International Labour Organization (ILO). URL: <https://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>
8. World Bank. Moving for Prosperity: Global Migration and Labor Markets, policy research report. — 2018.
9. World Bank Press Release — April 8, 2019. Remittances Sent Globally in 2018. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2019/04/08/record-high-remittances-sent-globally-in-2018>
10. Middendorf, Torge. Human Capital and Economic Growth in OECD Countries. — 2005.
11. Lange, Fabian; Topel, Robert H. The Social Value of Education and Human Capital — 2006.
12. Fleischhauer, Kai-Joseph Created. A Review of Human Capital Theory: Microeconomics. — 2007.

Кириленко Ольга Павлівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет*

Кириленко Ольга Павловна

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой финансов им. С.И. Юрия
Тернопольский национальный экономический университет*

Kyrylenko Olga

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance named after S. Yuriy
Ternopil National Economic University*

ORCID: 0000-0002-2856-8541

Максимчук Олександр Сергійович

*аспірант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету*

Максимчук Александр Сергеевич

*аспирант кафедры финансов им. С.И. Юрия
Тернопольского национального экономического университета*

Maksymchuk Oleksandr

*PhD Student of the Department of Finance named after S. Yuriy
Ternopil National Economic University*

ORCID: 0000-0002-0768-7752

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5135

**ПЛАНУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

**ПЛАНИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ РАСХОДОВ
МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

**PLANNING OF THE CAPITAL EXPENDITURES
OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE: THE CURRENT STATE
AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT**

Анотація. Необхідною умовою підвищення ефективності капітальних видатків місцевих бюджетів є удосконалення бюджетного планування, широке застосування об'єктивних показників оцінювання доцільності бюджетних інвестицій, підвищення транспарентності бюджетного процесу. Відсутність належного планування при інвестуванні в довгострокові публічні об'єкти може негативно вплинути на фінансову життєздатність органів місцевого самоврядування та поточну і майбутню підприємницьку діяльність приватного сектору. Основна мета капітального планування полягає у визначенні та моніторингу пропонованих капітальних проектів та координації фінансування та строків їх виконання з метою

максимізації соціально-економічного ефекту від цих проектів. Тому метою дослідження, проведеного в рамках статті є аналіз стану та виявлення перспектив розвитку системи планування капітальних видатків місцевих бюджетів в Україні

Досліджено практику планування капітальних видатків місцевих бюджетів в Україні в розрізі довгострокового, середньострокового та короткострокового планування. Виявлено основні недоліки, характерні для системи планування капітальних видатків. Дослідження показало низький рівень розвитку системи планування капітальних видатків місцевих бюджетів. Особлива увага потрібна недолікам, пов'язаним із впровадженням довгострокового планування капітальних бюджетних програм та відсутністю взаємопов'язаності та наступності між довгостроковими, середньостроковими та короткостроковими планами.

Для підвищення ефективності планування необхідно відокремити планування капітальних витрат від поточних; здійснювати довгострокове, довгострокове планування; залучати до процесу планування широке коло учасників; створити централізовану базу даних про місцеві активи; запровадити ефективну систему контролю за виконанням капітальних витрат. Розглянуто досвід муніципалітетів США щодо управління капітальним бюджетом. Для підвищення ефективності планування необхідно відокремити планування капітальних витрат від поточних; здійснювати довгострокове, довгострокове планування; залучати до процесу планування широке коло учасників; створити централізовану базу даних про місцеві активи; запровадити ефективну систему контролю за виконанням капітальних витрат.

Ключові слова: місцевий бюджет, капітальні видатки бюджету, планування капітальних видатків, контроль.

Аннотация. Необходимым условием повышения эффективности капитальных расходов местных бюджетов является совершенствование бюджетного планирования, широкое применение объективных показателей оценки целесообразности бюджетных инвестиций, повышение прозрачности бюджетного процесса. Отсутствие надлежащего планирования при инвестировании в долгосрочные публичные объекты могут негативно повлиять на финансовую жизнеспособность органов местного самоуправления и текущую и будущую предпринимательскую деятельность частного сектора. Основная цель капитального планирования состоит в определении и мониторинга предлагаемых капитальных проектов и координации финансирования и сроков их выполнения с целью максимизации социально-экономического эффекта от этих проектов. Поэтому целью исследования, проведенного в рамках статьи является анализ и выявление перспектив развития системы планирования капитальных расходов местных бюджетов в Украине

Исследовано практику планирования капитальных расходов местных бюджетов в Украине в разрезе долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного планирования. Выявлены основные недостатки, характерные для системы планирования капитальных расходов. Исследование показало низкий уровень развития системы планирования капитальных расходов местных бюджетов. Особое внимание нужно недостаткам, связанным с внедрением долгосрочного планирования капитальных бюджетных программ и отсутствием взаимосвязанности и преемственности между долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными планами.

Для повышения эффективности планирования необходимо отделить планирования капитальных затрат от текущих; осуществлять долгосрочное, долгосрочное планирование; привлекать к процессу планирования широкий круг участников; создать централизованную базу данных о местных активы; ввести эффективную систему контроля за выполнением капитальных затрат. Рассмотрен опыт муниципалитетов США по управлению капитальным бюджетом. Для повышения эффективности планирования необходимо отделить планирования капитальных затрат от текущих; осуществлять долгосрочное, долгосрочное планирование; привлекать к процессу планирования широкий круг участников; создать централизованную базу данных о местных активы; ввести эффективную систему контроля за выполнением капитальных затрат.

Ключевые слова: местный бюджет, капитальные расходы бюджета, планирование капитальных расходов, контроль.

Summary. Introduction. A prerequisite for improving the efficiency of capital expenditures of local budgets is improving of budget planning, the widespread using of objective indicators of evaluating the feasibility of budget investments, and increasing the transparency of the budget process. Lack of proper planning when investing in long-term public facilities may adversely affect the financial viability of local governments and the current and future private sector business activity. The main purpose of capital planning is to identify and monitor the proposed capital projects and to coordinate financing and timing of their implementation in order to maximize the socio-economic impact of these projects. Therefore, the purpose of the research conducted within the article is to analyze the state and identify the prospects for development of the system of capital expenditures planning of local budgets in Ukraine.

The practice of planning of capital expenditures of local budgets in Ukraine in the context of long-term, medium-term and short-term planning is investigated. The main disadvantages of the capital expenditure planning system have been identified. The study showed the low level of development of the system of planning of capital expenditures of local budgets. Particular attention should be paid to the shortcomings associated with the implementation of long-term capital budget planning and the lack of interconnectedness and continuity between long-term, medium-term and short-term plans.

To increase planning efficiency, it is necessary to separate the planning of capital expenditures from current ones; carry out long-term, long-term planning; involve a wide range of participants in the planning process; create a centralized database of local assets; implement an effective system for controlling capital expenditures. The experience of US municipalities in managing the capital budget is reviewed. To increase planning efficiency, it is necessary to separate the planning of capital expenditures from current ones; carry out long-term, long-term planning; involve a wide range of participants in the planning process; create a centralized database of local assets; implement an effective system for controlling capital expenditures.

Key words: local budget, capital budget expenditures, capital expenditures planning, control.

Постановка проблеми. Здійснення капітальних видатків з місцевих бюджетів потребує значного обсягу ресурсів та залучення їх на тривалий термін. Передумовою забезпечення ефективності таких видатків виступає науково обґрунтоване бюджетне планування попередній контроль передбачуваних напрямків використання бюджетних коштів, що дозволяє вчасно виявити та попередити нецільове та неефективне їх використання. Проведення бюджетної децентралізації актуалізувало проблему вдосконалення бюджетного планування, в першу чергу, для місцевої влади, оскільки в сучасних умовах на місцевий рівень передано більше обов'язків та відповідальності, а також фінансових ресурсів. У зв'язку з цим необхідні подальші дослідження напрямків підвищення ефективності планування капітальних видатків місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система планування видатків місцевих бюджетів є об'єктом дослідження багатьох зарубіжних вчених, зокрема, Б. Банч [1], С. Метур [2], А. Срітонранг [3], І. Чунг [4], А. Шах [5]. Серед українських вчених цією тематикою займалися О. Дибя [6], В. Крук [6], А. Маглаперідзе [7], Б. Малиняк [8], О. Ніколаєва [7] та ін. Незважаючи на численні дослідження, не вирішеними залишаються окремі питання щодо напрямків підвищення ефективності планування капітальних видатків місцевих бюджетів, зокрема в умовах бюджетної децентралізації.

Метою статті є вироблення рекомендацій щодо напрямків удосконалення системи планування капітальних видатків місцевих бюджетів України на основі аналізу діючої практики та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Під бюджетним плануванням розуміється сукупність принципів, методів, та дій щодо визначення джерел формування фінансових ресурсів бюджету, їх обсягів та напрямів використання. Це один з основних елементів системи управління місцевими фінансами та невід'ємна складова бюджетного процесу. На етапі планування відбувається аналіз та оцінка потенційних можливостей місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо фінансування бюджетних програм під час їх виконання [7, с. 38].

Вважаємо, що планування капітальних видатків місцевих бюджетів повинно проводитися на базі попередньо затвердженого стратегічного плану розвитку громади. Саме він є основою для здійснення ефективного та продуктивного капітального бюджетування. Метою стратегічного прогнозування є визначення довгострокового напрямку розвитку територіальної громади на підставі бачення перспектив міською владою та населенням, базуючись на загальнодержавній стратегії.

Огляд чинного законодавства дозволив виявити, що законодавче забезпечення стратегічного планування на місцевому рівні не відповідає сучасним потребам розвитку країни та тим реформам, які проводяться у сфері місцевого самоврядування та децентралізації влади. Справа в тому, що відсутній комплексний документ, який би регламентував даний процес стосовно місцевих бюджетів, а положення, що містяться в наявних нормативно-правових актах, є нечіткими та суперечливими.

Стратегічне планування в Україні є недостатньо розвинутим, хоча місцева влада робить позитивні зрушення у даному напрямку, що дозволяє позитивно оцінювати перспективи його застосування. Частіше усього комплексне стратегічне планування застосовується на рівні міст обласного значення, що пов'язано з нагромадженням більшого досвіду у сфері фінансового забезпечення місцевого самоврядування і самостійного розпорядження наявними ресурсами.

Одним з недоліків існуючих підходів у стратегічному плануванні і довгостроковому бюджетному плануванні є розробка нового стратегічного плану після завершення попереднього, або в останній рік його реалізації. Особливістю стратегічного планування є значний рівень невизначеності щодо умов та тенденцій розвитку, які складуться в майбутньому. Тому виникає об'єктивна необхідність в регулярному перегляді вже діючого плану та його актуалізації з урахуванням реалізації попередніх цілей та появи нових. Ми вважаємо, що більш тісна ув'язка поточного та перспективного планування дасть змогу органам місцевого самоврядування забезпечити безперервність та комплексність процесу планування.

Важливим елементом системи планування капітальних видатків є середньострокове бюджетне планування, що передбачає формування головними розпорядниками бюджетних коштів плану своєї діяльності на середньостроковий період, визначення обсягів необхідних коштів для досягнення поставлених цілей у середньостроковій перспективі (до 5 років) [9].

Особливого значення середньострокове планування набуває при плануванні капітальних бюджетних видатків, адже для цього необхідно виконати комплексний аналіз всіх робіт, які потрібно виконати в процесі реалізації проектів та розробити план дій таким чином, щоб реалізація одного проекту не нівелювала результати реалізації іншого внаслідок неспівпадання графіків виконання робіт по реалізації цих проектів. У 2018 році в Україні був прийнятий закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування», яким запроваджено низку нових вимог щодо середньострокового бюджетного планування [10]. Відповідно до них, середньострокове планування на місцевому рівні здійснюється шляхом формування прогнозу місцевого бюджету на 3 роки. Даний прогноз є більш деталізованим порівняно з попередньою практикою.

Зазначеним законом передбачено положення про те, що при плануванні бюджету на наступні бюджетні періоди, орган місцевого самоврядування повинен враховувати обмеження обсягів видатків та дефіциту бюджету, визначені середньостроковим прогнозом і не перевищувати їх. Завдяки цьому встановлюється взаємозв'язок між середньостроковим і короткостроковим плануванням та забезпечується безпосередній вплив середньострокових прогнозів на подальший процес планування, що засвідчує розвиток даного інституту в Україні.

Слід зазначити, що у нас відсутня нормативно-правова база, яка б чітко регламентувала процедуру заявлення й обґрунтування бюджетною установою потреби в капітальних видатках, а також розподіл бюджетних асигнувань інвестиційного характеру розпорядником коштів вищого рівня.

Врахування заявленої потреби в капітальних видатках та розподіл затверджених бюджетних асигнувань розпорядником коштів вищого рівня здебільшого визначаються його суб'єктивною оцінкою щодо доцільності або недоцільності фінансування подібних видатків. Недостатність розроблених норм забезпеченості основними засобами бюджетних установ та відсутність загальних і галузевих критеріїв визначення доцільності бюджетних інвестицій ускладнює процедуру оцінки заявленої потреби

в капітальних видатках та вносить до неї елементи корупції [8, с. 32].

Проведене дослідження дозволило виявити неоднозначний стан розвитку системи стратегічного планування, зокрема й бюджетного. Не зважаючи на наявність недоліків, впродовж останніх років спостерігається значна кількість нововведень, спрямованих як на підвищення транспарентності процедур, залучення місцевої громади, так і на удосконалення самого процесу, забезпечення вищого рівня обґрунтованості планів та послідовності їх реалізації. Все це дає підстави очікувати підвищення ефективності планування у майбутньому.

Для вироблення рекомендацій щодо покращення капітального бюджетування на місцевому рівні цікавим є передовий зарубіжний досвід. Так, у США, які характеризуються високим рівнем децентралізації, більшість органів місцевого самоврядування здійснюють окреме планування капітальних бюджетів, які за своєю суттю є аналогічними до бюджету розвитку і призначені для розподілу ресурсів на придбання або будівництво об'єктів з тривалим терміном використання (капітальних видатків). Цей процес часто виходить за рамки річного операційного бюджету [1].

При цьому, для визначення необхідності в капітальних видатках у муніципалітетах США широко використовується довгострокове планування. Часові рамки довгострокового планування становлять 5–20 років, залежно від економічних реалій та бачення політичних лідерів та учасників процесу планування, при цьому такі плани постійно оновлюються з метою їх актуалізації [4].

Показовим є те, що участь у процесі планування беруть не тільки службовці органу місцевої влади, а й представники громадськості та бізнесу. Це дозволяє здійснювати більш комплексний аналіз потреб громади. В той же час, орієнтація широкої громадськості, в першу чергу, на короткострокові, локальні проблеми вимагає ретельного аналізу їх пропозицій для визначення тих, що є дійсно важливими для довгострокового розвитку населеного пункту [5].

Як інструмент середньострокового планування та ключовий елемент системи капітального бюджетування, муніципалітети США широко використовують CIP (capital improvement plan) [3]. Проекти в CIP, зазвичай, групуються за джерелами фінансування, а також деталізуються за рівнем фінансування, що заплановані на різних етапах проекту. Відповідно до досліджень зарубіжних вчених, шестирічний період планування розглядається як найбільш оптимальний і зручний для детального прогнозування капітальних видатків.

При цьому важливим є взаємозв'язок між СІР та стратегічним планом розвитку громади. По суті, СІР є інструментом інтеграції комплексного стратегічного планування яке відображено в генеральній стратегії розвитку громади та секторальних стратегічних планах з фінансовим плануванням і забезпечує встановлення пріоритетів на основі бажаного рівня надання суспільних благ, фізичного стану існуючих активів і наявних ресурсів. Стратегія визначає майбутній характер розвитку та необхідні інфраструктурні потреби, а СІР чітко показує, як капітальні проекти допомагають задовольнити ці потреби [2].

У більшості штатів США функціонує централізована база даних існуючих основних фондів, яка забезпечує відстеження та реєстрацію статусу локальних капітальних активів у межах штату. Єдина база даних значно спрощує процес обліку, робить інвентаризацію більш керованою та доступною для всіх установ та місцевих рад. Крім цього, ведення єдиної бази даних забезпечує вищу ефективність такої діяльності в результаті існування економії від масштабу, що також є важливим аспектом, враховуючи обмеженість ресурсів для капітального бюджетування та необхідність їх найбільш продуктивного використання [11].

На основі баз даних муніципалітети США розробили та використовують системи управління локальними капітальними активами. Суть системи полягає в постійному інженерному аналізі та оцінці стану капітальних активів. Завдяки використанню даної системи муніципалітет здійснює капітальний ремонт та заміну обладнання тоді, коли це є найбільш економічно виправдано, що забезпечує найоптимальніше використання та економію бюджетних коштів [5].

На відміну від операційного бюджету, непостійний характер капітальних видатків означає, що особи, які приймають рішення, не можуть використовувати історичні дані, застосовувати метод екстраполяції для визначення розміру таких витрат на проект. Тому при їх плануванні необхідний більш глибокий і ґрунтовний аналіз проектів. На нашу думку, першим кроком в напрямку підвищення ефективності планування капітальних видатків місцевих бюджетів України має бути відокремлення процесів планування і прийняття бюджету розвитку від аналогічних процесів для поточного бюджету. Для цього існує декілька причин:

1. Капіталовкладення часто фінансуються з цільових, разових джерел. У зв'язку з цим, відокремлення статей видатків на здійснення капітальних вкладень сприяє цільовому використанню таких доходів.

2. Відмінність в процесах прийняття рішень. Планування бюджету розвитку передбачає підго-

товку переліку проектів, після чого відбувається їх порівняння та ранжування [6]. При плануванні поточного бюджету порівняння програм між собою і їх ранжування не відбувається, оскільки такі програми, зазвичай, тривають щороку, тому відсутня потреба готувати перелік програм і оцінювати їх пріоритетність.

3. Графіки виконання поточного та капітального бюджетів відрізняються, оскільки капіталовкладення досить часто здійснюються нерівномірно. Окрема процедура планування бюджету розвитку дає можливість органам влади планувати на більш тривалу перспективу (понад 1 рік для поточного бюджету).

4. Інвестиційні проекти, що досить часто вимагають значних витрат, потребують більш прискіпливого контролю, аніж постійні програми.

Для того, щоб розроблений план максимально відповідав потребам громади, необхідно забезпечити широку участь громадськості та відкритість даного процесу. Члени громади повинні мати можливість брати активну участь у процесі планування: виявляти проблеми, доносити їх до місцевої влади, вносити власні пропозиції щодо перспектив розвитку. Важливим фактором, що впливає на залученість є зворотній зв'язок між громадянами і владою — коли мешканці громади бачать, що їхні ідеї або зауваження беруться до уваги, аналізуються, виконуються, а проблеми виправляються. Це довгий процес, який в результаті дозволить підвищити ефективність та відкритість процесу планування, а також збільшити рівень підтримки влади громадою.

Для забезпечення послідовності планування капітального бюджету органам місцевого самоврядування слід застосовувати інструмент середньострокового капітального планування, схожий на СІР, який використовують муніципалітети США. В даному плані має міститися детальний опис проектів, які повинні бути реалізовані місцевою владою, їх відношення до стратегічних цілей та джерела фінансування. Саме взаємозв'язок з довгостроковим планом розвитку громади і прив'язка необхідних видатків до джерел доходів є тими визначальними характеристиками, якими повинен володіти якісний середньостроковий капітальний план. Його розробка дозволить органам місцевого самоврядування більш послідовно планувати роботи, пов'язані з виконанням проектів капітального бюджету та узгоджувати різні проекти між собою.

Основою для визначення потреб у заміні, ремонті, модернізації капітальних активів має бути єдина база основних фондів місцевої влади. Для зменшення адміністративних витрат вважаємо, що така база повинна бути централізована, а її ведення

має належати до компетенцій центральної влади. Місцеві ж громади повинні відраховувати кошти до державного бюджету на підтримку функціонування такої бази даних. Для створення бази даних органи місцевого самоврядування повинні провести суцільну інвентаризацію усіх наявних основних фондів. Інвентаризація має проводитися фаховими спеціалістами за справедливою ринковою вартістю з урахуванням рівнів зносу активів. Для забезпечення неупередженості при оцінці активів можливе залучення незалежних фахівців.

Важливим завданням органів місцевого самоврядування є забезпечення контролю за ефективним та цільовим використанням коштів, які спрямовуються на фінансування програм і проектів, що мають інвестиційний характер. На нашу думку, до найважливіших контрольних заходів при здійсненні капітальних видатків можна віднести фінансовий контроль (перевірка цільового спрямування коштів та ефективності їх витрачання), технологічний контроль (аналіз дотримання технологій при виконанні проекту) та контроль результату (визначення досягнутого ефекту від виконання проекту та його

відповідності очікуванням). Результати та висновки, отримані після проведення контрольних заходів, а також оцінку виконання планів місцевих рад з детальним описом проведених дій слід доводити до населення у зрозумілій формі.

Висновки. Дослідження показало недостатній рівень розвитку системи планування капітальних видатків з місцевих бюджетів. Особливої уваги потребують проблеми, пов'язані із запровадженням довгострокового планування бюджетних програм та відсутністю взаємозв'язку та наступності між довгостроковим та середньо- і короткостроковими планами.

Для підвищення ефективності планування необхідно відокремити планування капітальних видатків від планування поточних видатків; запровадити та розвивати науково обґрунтоване середньострокове та довгострокове бюджетне планування; залучати широке коло учасників до процесу планування; створити централізовану базу даних щодо складу та динаміки місцевих активів; запровадити комплексну систему контролю за здійсненням капітальних видатків з місцевих бюджетів, в т.ч. із залученням широких верств громадськості.

Література

1. Bunch B. S. Capital budgeting strategies in good times...and bad. Illinois Municipal Policy Journal. 2016. Vol. 1. No. 1. P. 51–65. URL: <https://las.depaul.edu/centers-and-institutes/chaddick-institute-for-metropolitan-development/research-and-publications/Documents/Capital%20Budgeting%20Strategies%20in%20Good%20Times%20and%20Bad%20-%20B.%20Bunch.pdf>
2. Mathur S. Linking Planning with Budgeting: Examining Linkages between General Plans and Capital Improvement Plans. Journal of Planning Education and Research. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0739456X17715307>
3. Srithongrun A. Capital Budgeting and Management Practices: Smoothing Out Rough Spots in Government Outlays. Public Budgeting & Finance. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/pbaf.12167>
4. Chung I. H. Does the budget process matter for infrastructure spending? Capital budgeting in local government. Public Money & Management. 2018. URL: <https://doi.org/10.1080/09540962.2018.1536449>
5. Shah, A. Local Budgeting. Herndon: World Bank Publications, 2007. URL: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/LocalBudgeting.pdf>
6. Дибя О. М., Крук В. В. Механізм залучення зовнішніх ресурсів формування інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vdnuet/econ/2010_3/Diba.pdf
7. Місцеві фінанси: навч. посіб. / ред.: О. М. Ніколаєва, А. С. Маглаперідзе. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 354 с.
8. Малиняк Б. С. Актуальні проблеми планування бюджетних інвестицій в Україні. Світ фінансів. 2006. № 4(9). С. 25–37.
9. Середньострокове бюджетне планування (міжнародний досвід): Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром на запит Комітету Верховної Ради України. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29131.pdf>
10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування. Закон України № 2646-VIII від 06.12.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2646-19>
11. Capital budgeting in the States. National Association of State Budget Officers, 2014. URL: https://www.commonwealthnorth.org/download/past_study_groups/fiscal-policy-study-group/2014/Capital%20Budgeting%20in%20the%20States.pdf

References

1. Bunch B.S. Capital budgeting strategies in good times ... and bad. *Illinois Municipal Policy Journal*. 2016 Vol. 1. No. 1. P. 51–65. URL: <https://las.depaul.edu/centers-and-institutes/chaddick-institute-for-metropolitan-development/research-and-publications/Documents/Capital%20Budgeting%20Strategies%20in%20Good%20Times%20and%20Bad%20-%20B.%20Bunch.pdf>
2. Mathur S. Linking Planning with Budgeting: Examining Linkages Between General Plans and Capital Improvement Plans. *Journal of Planning Education and Research*. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0739456X17715307>
3. Srithongrung A. Capital Budgeting and Management Practices: Smoothing Out Rough Spots in Government Outlays. *Public Budgeting & Finance*. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/pbaf.12167>
4. Chung I.H. Does the budget process matter for infrastructure spending? Capital budgeting in local government. *Public Money & Management*. 2018. URL: <https://doi.org/10.1080/09540962.2018.1536449>
5. Shah, A. *Local Budgeting*. Herndon: World Bank Publications, 2007. URL: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/LocalBudgeting.pdf>
6. Dyba O., Kruk V. Mekhanizm zaluchennia zovnishnikh resursiv formuvannia investytsiinoho potentsialu mist-sevykh biudzhetyv. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vdnuet/econ/2010_3/Diba.pdf
7. *Mistsevi finansy: navch. posib*. Ed.: O. Nikolayeva, A.S. Maglaperidze. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2013. 354 p.
8. Malyniak B. Aktualni problemy planuvannia biudzhetykh investytsii v Ukraini. *Svit finansiv*. 2006. No. 4(9). P. 125–137
9. Seredn'ostrokove biudzhette planuvannia (mizhnarodnyi dosvid): Informatsiina dovidka, pidhotovlena Yevropeiskym informatsiino-doslidnytskym tsentrom na zapyt Komitetu Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29131.pdf>
10. Pro vnesennia zmin do Biudzhetnoho kodeksu Ukrainy schodo zaprovadzhennia seredn'ostrokovoho biudzhetnoho planuvannia. *Zakon Ukrainy No. 2646-VIII vid 06.12*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2646-19>
11. Capital budgeting in the States. *National Association of National Budget Officers* 2014. URL: https://www.commonwealthnorth.org/download/past_study_groups/fiscal-policy-study-group/2014/Capital%20Budgeting%20in%20the%20States.pdf

Ковернінська Юлія Вікторівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансових ринків

Університет державної фіскальної служби України

Ковернинская Юлия Викторовна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры финансовых рынков

Университет государственной фискальной службы Украины

Koverninska Yuliia

PhD in Economics, Associate Professor

University of State Fiscal Service of Ukraine

ORCID: 0000-0003-3773-1205

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5120

ОЦІНКА КЛЮЧОВИХ ДОМІНАНТ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТ

ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ДОМИНАНТ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ

ASSESSMENT OF THE KEY DOMINANT CRYPTOCURRENCY DEVELOPMENT

Анотація. Статтю присвячено дослідженню ключових домінант розвитку криптовалют. Акцентується увага на оцінці таких ключових показників розвитку криптовалют як рівень капіталізації, обсяг торгівлі, вартість тощо. Це дозволяє ідентифікувати та критично оцінити сучасний стан ринку криптовалют, з'ясувати наявні перепони для розвитку та подальші перспективи.

Досліджуються підходи до змістового наповнення поняття «криптовалюта». Сформульовано авторське тлумачення поняття «криптовалюта». Криптовалюта являє собою цифровий фінансовий актив, що існує у вигляді програмного коду, має ринкову вартість та передбачає отримання певної фінансової вигоди. Виокремлено ключові показники оцінки розвитку криптовалют, на базі яких проведено відповідний аналіз. Встановлено, що за показниками рівня капіталізації, обсягів торгівлі та вартості провідне місце залишається за криптовалютою Bitcoin. На сьогоднішній день однією з перших національних криптовалют став «Карбованець» (Karbo), запуск якої відбувся у травні 2016 року. Оцінка показника капіталізації національної криптовалюти Karbo на порядок нижче від світових криптовалют.

В результаті виокремлено ключові домінанти розвитку криптовалют на сучасному етапі, а саме: динамічність розвитку даної сфери, що проявляється у щорічному зростанні різновигідів криптовалют та якісних показників їх функціонування; відсутність чіткого законодавчого забезпечення здійснення операцій з криптовалютами, що частково стоїть на заваді їх використанню у різних сферах національної економіки.

Ключові слова: криптовалюта, біткойн, Karbo, цифрові технології, фінансові інновації.

Аннотация. Статья посвящена исследованию ключевых доминант развития криптовалют. Акцентируется внимание на оценке таких ключевых показателей развития криптовалют как уровень капитализации, объем торговли, стоимость и тому подобное. Это позволяет идентифицировать и критически оценить современное состояние рынка криптовалют, выявить имеющиеся препятствия для развития и дальнейшие перспективы.

Исследуются подходы к содержательному наполнению понятия «криптовалюта». Сформулировано авторское толкование понятия «криптовалюта». Криптовалюта представляет собой цифровой финансовый актив, существует в виде программного кода, имеет рыночную стоимость и предусматривает получение определенной финансовой выгоды. Выделены ключевые показатели оценки развития криптовалют, на базе которых проведен соответствующий анализ. Установлено, что по показателям уровня капитализации, объемов торговли и стоимости ведущее место остается за криптовалютой Bitcoin. На сегодняшний день одной из первых национальных криптовалют стал «Рубль» (Karbo), запуск которой состоялся в мае 2016 года. Оценка показателя капитализации национальной криптовалюты Karbo на порядок ниже мировых криптовалют.

В результате выделены ключевые доминанты развития криптовалют на современном этапе, а именно: динамичность развития данной сферы, которая проявляется в ежегодном росте разновидностей криптовалют и качественных показателей их функционирования; отсутствие четкого законодательного обеспечения осуществления операций с криптовалютами частично мешает их использованию в различных сферах национальной экономики.

Ключевые слова: криптовалюта, биткойн, Karbo, цифровые технологии, финансовые инновации.

Summary. The article is devoted to the study of key dominants of cryptocurrency development. Attention is focused on the assessment of such key indicators of the development of cryptocurrencies as the level of capitalization, trade volume, cost, and etc. This allows to identify and critically evaluate the current state of the cryptocurrency market, find out the existing obstacles to development and future prospects.

The approaches to the content of the concept of «cryptocurrency» are explored. The author's interpretation of the concept of «cryptocurrency» is formulated. Cryptocurrency is a digital financial asset that exists in the form of software code, has a market value and provides for obtaining certain financial benefits. Highlighted key indicators for evaluating the development of cryptocurrency, on the basis of which the corresponding analysis was carried out. It has been established that in terms of capitalization level, trade volumes and cost, the leading place remains behind Bitcoin cryptocurrency. To date, one of the first national cryptocurrency has become «Ruble» (Karbo), which was launched in May 2016. The estimation of the national cryptocurrency Karbo capitalization index is an order of magnitude lower than the world cryptocurrency.

As a result, key dominants of cryptocurrency development at the present stage have been identified, namely: the dynamic development of this sphere, which is manifested in the annual growth of cryptocurrency varieties and the qualitative indicators of their functioning; the lack of a clear legislative framework for carrying out operations with cryptocurrencies partially hinders their use in various areas of the national economy.

Key words: cryptocurrency, Bitcoin, Karbo, digital technologies, financial innovations.

Постановка проблеми. Активізація розвитку інформаційних технологій сприяла появі нового різновиду фінансових інновацій, а саме: криптовалюти. Наразі, в суспільстві кардинально різняться думки щодо економічної природи криптовалюти, можливості та доцільності її використання в межах сучасної економічної системи — від того, що криптовалюта є інноваційним еквівалентом платіжних засобів, до того, що це небезпечна піраміда. Таке розмаїття поглядів досі не дає можливість визначити єдину загальноприйнятну сутність даної категорії. Особливі складнощі пов'язані з віднесенням криптовалюти до певної категорії, наприклад до грошей, технологій або фінансових активів. Проте, незважаючи на таку сутнісну невизначеність даного поняття, кількість та видова різноманітність криптовалют продовжує зростати, що й зумовлює необхідність відслідковувати ключові показники їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями особливостей функціонування та обігу криптовалют займалися такі вчені та практики, як: О. Береславська [1], Б. Данилишин [3], Т. Ковальчук [5], К. Лагард [15], І. Лубенець [7], Е. Молчанова [8], К. Паливода [5], А. Пашинська [9], М. Чобанян [11] та інші. Віддаючи належне науковим здобуткам в сфері дослідження окресленої проблематики, варто зауважити, що враховуючи динамічний розвиток криптовалют, дане питання потребує подальших досліджень.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення ключових домінант розвитку криптовалют.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах поглиблення цифровізації економічних процесів дедалі ширшого застосування набувають різного роду фінансові інновації. До таких інновацій на сучасному етапі по праву належать криптовалюти. На даний час нараховується понад дві тисячі різновидів криптовалют, при чому їх кількість постійно зростає. Найбільшого поширення набули такі як Bitcoin, BitcoinCash, Ethereum, Litecoin та інші. На фоні зростання їх популярності єдиного підходу до розкриття сутності терміну «криптовалюта» («cryptocurrency») немає. Дане поняття часто ототожнюється з платіжними засобами, товарами, розрахунковими одиницями, інвестиційними та фінансовими активами, окремим видом цінних паперів тощо.

Така різноманітність поглядів ускладнює визначення криптовалюти й в національному законодавстві. Криптовалюта в нашій країні не є платіжним засобом. Відповідно, купити за неї товари і послуги складно. З іншого боку, прямої заборони на використання криптовалюти в Україні ніде не міститься.

Вперше в національній практиці документи роз'яснювального характеру у сфері обігу криптовалют з'явилися в листопаді 2014 року, а саме: опубліковано «Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/

криптовалюти» Bitcoin» [13]. В даному документі представлено валюту/криптовалюту Bitcoin як «грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це протирічить нормам українського законодавства» [13].

Пізніше дане роз'яснення було відкликано. Надалі у грудні 2014 року дане роз'яснення було доповнене листом НБУ від 08.12.2014 року за № 29–208/72889 (втратив актуальність)), який визначав, що операції з «віртуальною валютою/криптовалютою» Bitcoin відносяться до операцій з торгівлі іноземною валютою [12].

На початку листопада 2016 року НБУ схвалив дорожню карту «Cashless economy» [14], яка містить згадування щодо впровадження Блокчейну в Україні.

Надалі у листопаді 2017 року два ключових регулятори на фінансовому ринку — Національний банк України та Національна комісія у сфері державного регулювання ринків фінансових послуг, зробили спільну заяву, яка визначала, що «криптовалюта не може бути визнана грошима, валютою або законним платіжним засобом, не є валютною цінністю, електронними грошима, цінним папером» [10]. Таким чином, дана заява не визначає, до якої саме категорії все ж таки належить криптовалюта, що ускладнює внесення ясності в дане питання.

Отже, сутність криптовалюти та особливості її обігу так і залишаються безконтрольними у зв'язку з відсутністю єдиної законодавчої бази. На нашу думку, криптовалюту можна позиціонувати як цифровий фінансовий актив, що існує у вигляді програмного коду, має ринкову вартість та передбачає отримання певної фінансової вигоди.

Згідно статистичних даних, представлених CoinMarketCap [16], загальний показник капіталізації ринку криптовалют станом на кінець квітня 2019 року становив близько 168,57 млрд. доларів США. Кількість криптовалют у світі нараховується понад дві тисячі. При чому в динаміці їх кількість постійно зростає. Рейтинг ТОП-10 криптовалют за рівнем капіталізації станом на кінець квітня 2019 року представлено на рис. 1.

Як можна спостерігати з даних, представлених на рис. 1, ключове місце в структурі ТОП-10 криптовалют світу за показником рівня капіталізації належить криптовалюти Bitcoin, обсяг капіталізації якої станом на кінець квітня 2019 року склав 95,17 млрд., дол. США. На другому місці з суттєвим розривом знаходиться Ethereum — 17,18 млрд. дол. США, а на третьому відповідно — Ripple — 12,91 млрд. дол. США. Виходячи з аналізованих даних,

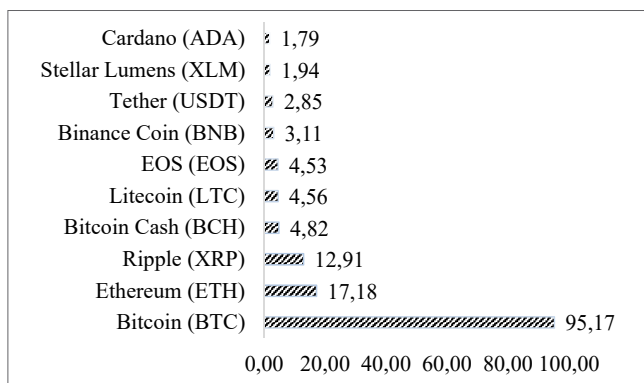


Рис. 1. ТОП-10 криптовалют за рівнем капіталізації станом на 30.04.2019 р., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [8]

найпоширенішою криптовалютою сьогодення у світі є Біткойн, який показує позитивну динаміку. Популярність Біткойн також породила створення інших криптовалют, що розвиваються поряд з Біткойн, але їхня популярність і можливості поки набагато менша.

Ринок створення криптовалют протягом 2018 р. характеризувався наступним поділом: Китай — 60%, США та Канада — 16%, Грузія — 6%, Європа — 5%, Ісландія — 4%, Індія — 3%, Росія — 2%, Австралія — 2%, Південна Америка — 2%. Цифровий обмін криптовалютами здійснюється на таких світових біржах, як «Bitfinex», «Poloniex», «Shapeshift», «Changelly», «CHBTC», «Bitsquare», «Bittrex», «BitMEX», «CoinExchange», «LiteBit», «Btc Markets» тощо [2].

Окрім капіталізації суттєве значення мають такі показники як обсяг торгівлі криптовалютою та її ціна. Аналіз за даними показниками проведемо на основі вибірки сформованої за показником капіталізації. Обсяг торгівлі криптовалютою станом на кінець квітня 2019 року представлено на рис. 2.

З рис. 2. видно, що за показником обсягів торгівлі найбільше значення має Bitcoin — 14,04 млрд. дол. США, а на другому місці уступаючи Bitcoin лише на

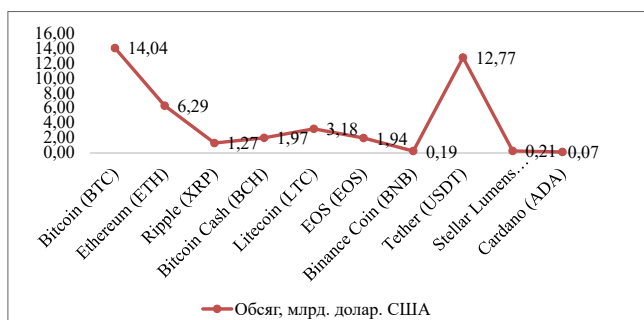


Рис. 2. Обсяги торгівлі ключовими криптовалютами світу станом на 30.04.2019 р., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [16]

1,27 млрд. долар. США знаходиться криптовалюта Tether — 12,77 млрд. долар. США.

Оцінимо показник вартості ключових криптовалют станом на аналогічну дату. Для того, щоб аналіз був більш наглядним, виключимо з переліку ціну на Bitcoin, яка в тисячі разів перевищує ціну усіх інших криптовалют (станом на 30.04.2019р. — 5384,34 долар. США.), що робить її складно порівнюваною.

Ціна криптовалюти за аналогічний до розглядуваного вище періоду представлена на рис. 3.

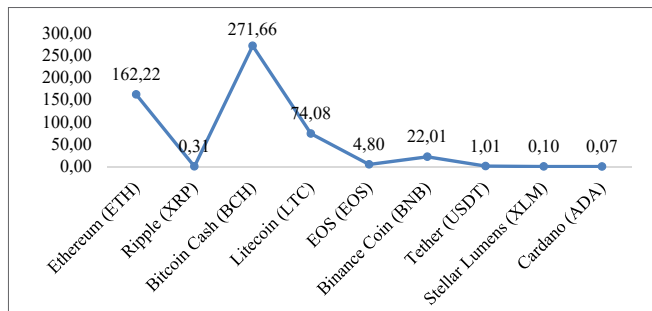


Рис. 3. Ціна на ключові криптовалюти світу (крім Bitcoin) станом на 30.04.2019 р., млрд. дол. США
Джерело: побудовано автором за даними [17]

За статистичними даними рис. 3 видно, що найвища ціна, не враховуючи Bitcoin, характеризувала Bitcoin Cash — 271,66 дол. США та Ethereum — 162,22 дол. США. Щодо інших криптовалют з аналізованої вибірки, то їх вартість не перевищувала відмітки 100 дол. США.

Отже, підсумовуючи результати оцінки загальних показників функціонування ринку криптовалют світу зауважимо, що за всіма аналізованими показниками, лідируючі позиції станом на кінець квітня 2019 року належали Bitcoin.

Курс біткойна до долара зростає досить динамічно (рис. 4).

З даних, представлених на рис. 4, видно, що з 2017 року курс біткойна до долара США починає зростати. У грудні 2017 року це показник досягнув свого піку та склав 14 тис. дол. США., починаючи з січня 2018 року він вже показав падіння до 10 тис. дол. США, в наступні роки по мірі насичення ринку це падіння продовжилося.

В межах визначення основних домінант функціонування криптовалюти в Україні доцільно проаналізувати національні криптовалюти. На сьогоднішній день однією з перших національних криптовалют став «Карбованець» (Karbo), запуск якої відбувся у травні 2016 року. Детальніше зупинимося на показниках аналізу даної криптовалюти.

Ринкова капіталізація та курс Karbo з I кварталу 2017 року представлено на рис. 5. та рис. 6. З рис. 5 видно, що показник капіталізації національної криптовалюти Karbo на порядок нижче від світових значень.

Даний показник протягом аналізованого періоду суттєво коливався від найменшого значення 99 048 дол. США (на 31.03.2017 р.) до найвищого 8 283 642 дол. США (31.12.2017р). Починаючи з 31.03.2018 року ринкова капіталізація показувала спад включно по 31.03.2019 року та зупинилася на відмітці 495 492 дол. США.

З даних рис. 6 можна побачити, що курс Karbo до долара США протягом аналізованого періоду рухався паралельно до показника капіталізації.

Найнижче значення курсу складало 0,0331 долара США за один Karbo (на 31.03.2017 р.), а найвище знову ж на 31.12.2017 р. — 1,64 долара США за один Karbo.



Рис. 4. Курс біткойна до долара США
Джерело: [6]

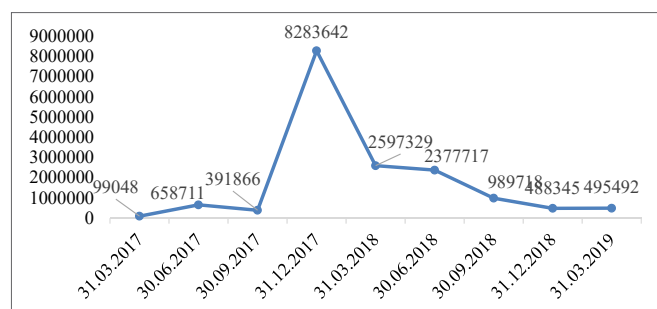


Рис. 5. Ринкова капіталізація Karbo (щоквартально),
дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [4]

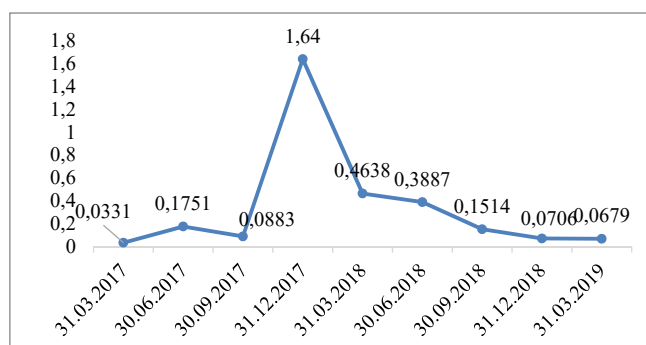


Рис. 6. Динаміка курсу Karbo до долара США
(щоквартально)

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Оцінка ключових домінант розвитку ринку криптовалют показала, що дана сфера динамічно розвивається. З кожним роком з'являється ще більша кількість різних видів криптовалют, зростає рівень капіталізації ринку. За даними проведеного аналізу в розрізі різних груп показників беззаперечним лідером на ринку криптовалют є Біткойн. Станом на кінець квітня 2019 року його вартість складала 5384,34 долар. США, що в разі перевищує вартість всіх інших ключових криптовалют. Серед криптовалют українського походження особливий інтерес представляє криптовалюта Karbo, яка має потенціал щодо зростання, проте наразі її курс та капіталізація

суттєво нижча за біткойн та низку інших світових криптовалют. Щодо національної практики використання криптовалют, то незважаючи на складнощі у законодавчому забезпеченні здійснення операцій з криптовалютами в Україні, прямої заборони вони не мають, тому продовжують здійснюватися дедалі частіше. Наразі проводиться активна робота з врегулювання даного питання, яка проявляється у розробці та обговоренні законопроектів, наданні роз'яснень та податкових консультацій тощо. На даному етапі законотворча діяльність в сфері обігу найбільш значимих фінансових інновацій сучасності залишається незавершеним процесом.

Література

1. Береславська О. І. Національні гроші та криптовалюта: можливості співіснування. Наукові праці НДФІ. 2017. Вип. 4. С. 9–12.
2. Біткойн та інші криптовалюти: ризики та перспективи використання в Україні: веб-сайт. URL: <http://www.niss.gov.ua>
3. Данилишин Б. Криптовалюти — можливості та виклики. Новое время. 2017. URL: <http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn/kriptoaljuta-mozhливosti-i-vikliki-1808363.html>.
4. Електронний Карбованець. Karbo: URL: <https://karbo.io/ua/>
5. Ковальчук Т., Паливода К. Цифрова валюта як віртуальне джерело фіктивного капіталу. Банківська справа. 2014. № 1–2. С. 3–11.
6. Курси криптовалют на сьогодні / Міністерство фінансів України. URL: <https://myfin.by/crypto-rates>
7. Лубенець І. Огляд цифрових криптовалют. Блог експертів про фінанси. 2014. URL: http://www.prostoblog.com.ua/lichnye/byudzheth/obzor_tsifrovyh_kriptoaljut
8. Молчанова Е. Глобальна сервісна природа сучасних криптовалют. Міжнародна економічна політика. № 1. 2014. С. 60–79.
9. Пашинська А. П'ять найпопулярніших криптовалют світу. Окрім біткойна. Еспресо ТВ. 4 вересня 2017 р. URL: https://espresso.tv/article/2017/08/30/alternatyvni_kriptoaljuta
10. Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні від 30.11.2017. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329
11. Чобанян М. Як біткойни підкорюють Київ. URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2016/03/09/yak-bitkoini-pidkoryuyut-kiyiv/>
12. Щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою/криптовалютою «Bitcoin» до операцій з торгівлі іноземною валютою, а також наявності підстав для зарахування на поточний рахунок в іноземній валюті фізичної особи

іноземної валюти отриманої від продажу Bitcoin: лист НБУ від 08 груд. 2014 р. № 29–208/72889. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v2889500>

13. Щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin: Роз'яснення Національного банку України від 10 лист. 2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>

14. Cashless economy / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>

15. Lagarde C. Cryptocurrencies are 'clearly shaking the system'. URL: <https://www.cnbc.com/2019/04/11/cryptocurrencies-fintech-clearly-shaking-the-system-imfs-lagarde.html>

16. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. CoinMarketCap: веб-сайт. URL: <https://coinmarketcap.com>

17. Top 100 Cryptocurrency Exchanges by Trade Volume. CoinMarketCap: веб-сайт. URL: <https://coinmarketcap.com>

References

1. Bereslavska O.I. (2017), «National money and cryptology: opportunities for coexistence», *Naukovi praci NDFI*. vol. 4. PP. 9–12.

2. «Bitcoin ta inshi kryptovaljuty: ryzyky ta perspektyvy vykorystannja v Ukraini» [Bitcoin and other cryptocurrencies: risks and prospects in Ukraine]. URL: <http://www.niss.gov.ua>

3. Danylyshyn B. (2017), «Cryptocurrency — Opportunities and Challenges», *Novoe vremja*. URL: <http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn/kriptoaljuta-mozhlyvosti-i-viklyki-1808363.html>.

4. «Elektronnyj Karbovanecj. Karbo». URL: <https://karbo.io/ua/>

5. Koval'chuk T., Palyvoda K. (2014), «Digital currency as a virtual source of fictitious capital», *Bankiv. Sprava*. Vol. 1–2. PP. 3–11.

6. «Kursy kryptovaljut na sjoghodni» [Courses are crying for today]. Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://myfin.by/crypto-rates>

7. Lubenecj I. (2014), «An overview of digital cryptography.» *Blogh ekspertiv pro finansy*. URL: http://www.pros-toblog.com.ua/lichnye/byudzhety/obzor_tsifrovih_kriptoaljut.

8. Molchanova E. (2014), «The global service nature of modern cryptography. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*», 2014. № 1. PP. 60–79.

9. Pashynska A. (2017), «The five most popular creeps are the world. In addition to the bitcoin», *Espresso TV*. URL: https://espresso.tv/article/2017/08/30/alternatyvni_kriptoaljuta

10. «Spiljna zajava finansovykh rehuljatoriv shhodo statusu kryptoaljut v Ukraini» vid 30.11.2017. [Joint statement of financial regulators on the status of crippling goods in Ukraine]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329.

11. Chobanyan M. (2017), «How bitcoins conquer Kiev». URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2016/03/09/yak-bitkoini-pidkoryuyut-kiyiv>.

12. «Lyst NBU «Shhodo vidnesennja operacij z «virtualjnoju valjutoju/kryptoaljutoju «Bitcoin» do operacij z torghivli inozemnoju valjutoju, a takozh najavnosti pidstav dlja zarakhuvannja na potochnyj rakhunok v inozemnij valjuti fizychnoji osoby inozemnoji valjuty otrymanoji vid prodazhu Bitcoin» vid 08.12.2014 r. № 29–208/72889» [Letter of the NBU «Concerning the assignment of operations with «virtual currency / crypto currency» Bitcoin «to foreign exchange trading transactions, as well as the availability of grounds for transferring to a current account in foreign currency a natural person of foreign currency received from the sale of Bitcoin» of 08.12.2014 No. 29–208/72889]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>

13. «Roz'jasnennja Nacionalnogho banku Ukrainy «Shhodo pravomirnosti vykorystannja v Ukraini «virtualjnoji valjuty/kryptoaljuty» Bitcoin» vid 10 lyst. 2014 r. [Clarification of the National Bank of Ukraine «Concerning the legality of use of «virtual currency / crypto-currency» in Bitcoin» of November 10, 2014]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>

14. Cashless economy. Nacionalnyj bank Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>

15. Lagarde C. (2019), «Cryptocurrencies are 'clearly shaking the system'». URL: <https://www.cnbc.com/2019/04/11/cryptocurrencies-fintech-clearly-shaking-the-system-imfs-lagarde.html>

16. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com>

17. Top 100 Cryptocurrency Exchanges by Trade Volume. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com>

УДК 519.862

ІНШЕ

Лисецький Анатолій Степанович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*

Лисецкий Анатолий Степанович

*доктор экономических наук, профессор
профессор кафедры учета и налогообложения
ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный
педагогический университет имени Григория Сковороды»*

Lisetskii Anatoly

*Doctor of Economics, Professor
Pereyaslav-Khmelnytsky Gregory Skovoroda State University*

Тірбах Леся Віталіївна

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*

Тирбах Леся Витальевна

*кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры экономики
ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный
педагогический университет имени Григория Сковороды»*

Tirbakh Lesia

*Candidate of Economic Sciences
Pereyaslav-Khmelnytsky Gregory Skovoroda State University*

Чабан Галина Вікторівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*

Чабан Галина Викторовна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и налогообложения
ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный
педагогический университет имени Григория Сковороды»*

Chaban Galina

*Candidate of Economic Sciences
Pereyaslav-Khmelnytsky Gregory Skovoroda State University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-7-5117

**МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
РОДИННОГО ТИПУ**

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА
СЕМЕЙНОГО ТИПА**

MODELING OF EFFICIENCY OF THE FARMERSHIP FAMILY TYPE

Анотація. Ефективність аграрного сектору національної економіки України, насамперед відображає розвиток фермерського господарства родинного типу, тому розробка стратегії розвитку АПК України з урахуванням моделювання ефективності є дуже важливим. Ефективним може бути проект фермерського господарства родинного типу, що інтегрується у ринковий і географічний простір агропромислового комплексу (АПК) та відповідає диференційованим вимогам до оподаткування. Йдеться зокрема про досвід реформування сільського господарства розвинутих країн ЄС, зокрема ФРН на момент розв'язання проблеми фінансування приєднаних земель НДР та адаптації їх до альтернативної господарської системи. Проект родинного фермерства в Україні залишається привабливою парадигмою розвитку АПК України. Адже у сучасних умовах фермерські господарства родинно типу є важливим структурним елементом агропромислового комплексу України і відіграють важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Вони залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів виробництва продукції сільського господарства на окремих аграрних підприємствах, забезпечує прогноровані потреби населення і формує грошові доходи селян.

Питання аналітичного моделювання реформи фермерського господарства родинного типу ФРН заслуговує на нашу увагу так само, як і питання макроекономічної фінансової рівноваги і підвищення прибутковості капіталу, зокрема через політику левериджу. Визначено, що коефіцієнт левериджу є мультиплікатором власного капіталу та мірилом ризику від зростання боргового зобов'язання. Вартість фермерського господарства має складатися з вартості земельної ділянки згідно оцінки господарств даної спеціалізації, а фіскальні платежі повинні бути унормованими згідно стандартизованої ефективності та сумарного економічного ефекту.

Ключові слова: Модель Дюпона, рентабельність активів (ROA), крапка фінансової рівноваги виробництва (ROE), політика «левериджу».

Аннотация. Эффективность аграрного сектора национальной экономики Украины, прежде всего отражает развитие фермерского хозяйства семейного типа, поэтому разработка стратегии развития АПК Украины с учетом моделирования эффективности является очень важным. Эффективным может быть проект фермерского хозяйства семейного типа, интегрируется в рыночный и географическое пространство агропромышленного комплекса (АПК) и соответствует дифференцированным требованиям к налогообложению. Речь идет в частности об опыте реформирования сельского хозяйства развитых стран ЕС, в частности ФРГ на момент решения проблемы финансирования присоединенных земель ГДР и адаптации их к альтернативной хозяйственной системе. Проект семейного фермерства в Украине остается привлекательной парадигмой развития АПК Украины. Ведь в современных условиях фермерские хозяйства семейного типа является важным структурным элементом агропромышленного комплекса Украины и играют важную роль в производстве сельскохозяйственной продукции. Они остаются стабилизирующей звеном хозяйствования, компенсирует снижение объемов производства продукции сельского хозяйства на отдельных аграрных предприятиях, обеспечивает продовольственные потребности населения и формирует денежные доходы крестьян.

Вопрос аналитического моделирования реформы фермерского хозяйства семейного типа ФРГ заслуживает нашего внимания так же, как и вопросы макроэкономической финансовой равновесия и повышения доходности капитала, в частности из-за политики левериджа. Определено, что коэффициент левериджа является мультипликатором собственного капитала и мерилем риска роста долгового обязательства. Стоимость фермерского хозяйства должен состоять из стоимости земельного участка согласно оценки хозяйств данной специализации, а фискальные платежи должны быть нормируемым по стандартизированной эффективности и суммарного экономического эффекта.

Ключевые слова: Модель Дюпона, рентабельность активов (ROA), точка финансового равновесия производства (ROE), политика «левериджа».

Summary. The effectiveness of the agricultural sector of the national economy of Ukraine primarily reflects the development of a family-type farm, therefore the development of a strategy for the development of the agricultural sector of Ukraine, taking into account the modeling of the efficiency is very important. A family type farm project can be effective, it is integrated into the market and geographical space of the agro-industrial complex (AIC) and meets the differentiated requirements for taxation. We are talking in particular about the experience of reforming agriculture in the developed EU countries, in particular Germany at the time of solving the problem of financing the annexed lands of the GDR and adapting them to an alternative economic system. The family farming project in Ukraine remains an attractive paradigm for the development of the agro-industrial complex of

Ukraine. Indeed, in modern conditions, family-type farms are an important structural element of the agro-industrial complex of Ukraine and play an important role in the production of agricultural products. They remain the stabilizing link of management, compensates for the decline in agricultural production at individual agricultural enterprises, provides the food needs of the population and generates cash incomes of peasants.

The issue of analytical modeling of the family-type farm reform in the Federal Republic of Germany deserves our attention, as well as the issues of macroeconomic financial equilibrium and increasing capital profitability, in particular, due to leverage policy. It was determined that the leverage ratio is a multiplier of equity capital and a measure of the risk of growth of debt obligations. The cost of a farm must consist of the value of a land plot according to the assessment of the farms of this specialization, and fiscal payments must be rationed according to standardized efficiency and the total economic effect.

Key words: Dupont model, return on assets (ROA), point of financial equilibrium of production (ROE), leverage policy.

Постановка проблеми пов'язана з появою негативної тенденції у веденні фермерського господарства родинного типу, які мають значний експортний потенціал та можливості до його реалізації. Тому для вирішення цієї проблеми необхідне вивчення досвіду країн ЄС щодо ефективності функціонування, організації обліку і системи оподаткування фермерських господарств родинного типу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема моделювання «податкового поля» АПК України знайшла відображення в праці І. П. Васильченка який Балансову методологію досконало виклав у своєму підручнику [3]. Саме економетрика і модель Леотьева-Форда за визнанням Н. Глікмана залишаються основними напрямками математичного моделювання соціально-економічних процесів [4]. Питання ефектометрії стосувалося прикладних питань виміру результатів наукових досліджень, про що свідчить праця В. Г. Чиркова [11]. Емпіричний аналіз діяльності господарських систем та рекомендації щодо реформування зокрема сільськогосподарського комплексу України можна віднайти у виданнях іноземних експертів і публікаціях вітчизняних вчених, що відрізняються оцінками і пропозиціями. На сучасному етапі розвитку методології та методики аналізу господарських систем видаються актуальними спроби переосмислити деякі процеси саме з позицій виміру ефекту і ефективності реформ. Свої міркування щодо методології і методики дослідження будемо перевіряти на моделях користуючись даними Держкомстату України.

Мета дослідження. Проаналізувати зарубіжний досвід організації моніторингу проблем росту, розвитку і рентабельності сільськогосподарського виробництва зокрема фермерських господарств родинного типу. Провести аналіз коефіцієнта рентабельності власного капіталу за методикою DuPonte для оцінки ступеня впливу факторів, що впливають на його рівень. Дослідити чи є коефіцієнт левериджу мультиплікатором власного капіталу та мірилом ризику від зростання боргового зобов'язання.

Викладення основного матеріалу. Україна має ресурси для ефективного ведення сільського господарства, розвитку ринку продовольства, і промислової переробки сільськогосподарської сировини. Але в той же час сільське господарство є слабо умотивованим, а тому вимагає державної фінансової підтримки. На сьогодні пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства є експортно-орієнтований шлях до фінансової рівноваги. Експорт зернових і олійних культур є ефективним важелем зміцнення економіки всього агропромислового комплексу. Ефективність сільського господарства зростає і є такою ланкою, що спроможна витягнути цілий ланцюг соціально-економічних проблем і фінансових проблем України. Фінансова рівновага і соціально-економічний розвиток є альтернативним обраному курсу.

Ринок земель сільськогосподарського призначення є важливою підмогою економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Та ринок землі не може бути штучно відірваним від фермерського господарства родинного типу, а тому несе загрозу деградації господарського комплексу 29 тис. сільських поселень в Україні. Адже господарства родинного типу залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка забезпечує продовольчі потреби населення і формує грошові доходи селян. Висновок очевидний: не потрібно робити так, як кажуть реформатори, а вивчити досвід реформ, наприклад у Німеччині [1].

Можна продовжити перелік проблем реформування економіки у контексті боргових зобов'язань тощо, але обмежимося інформаційно-аналітичним аспектом управління сільським господарством і АПК, що сприятимуть пошуку правильних висновків. Розпочнемо з питань обліку і оподаткування сільського господарства та чинників рентабельності у парадигмі підйоми економіки [5].

Завершуючи питання обґрунтування актуальності теми звернемося до аналізу ретроспективи рентабельності сільськогосподарського виробництва, зокрема успішної галузі яєчного птахівництва в Україні (рис. 1):

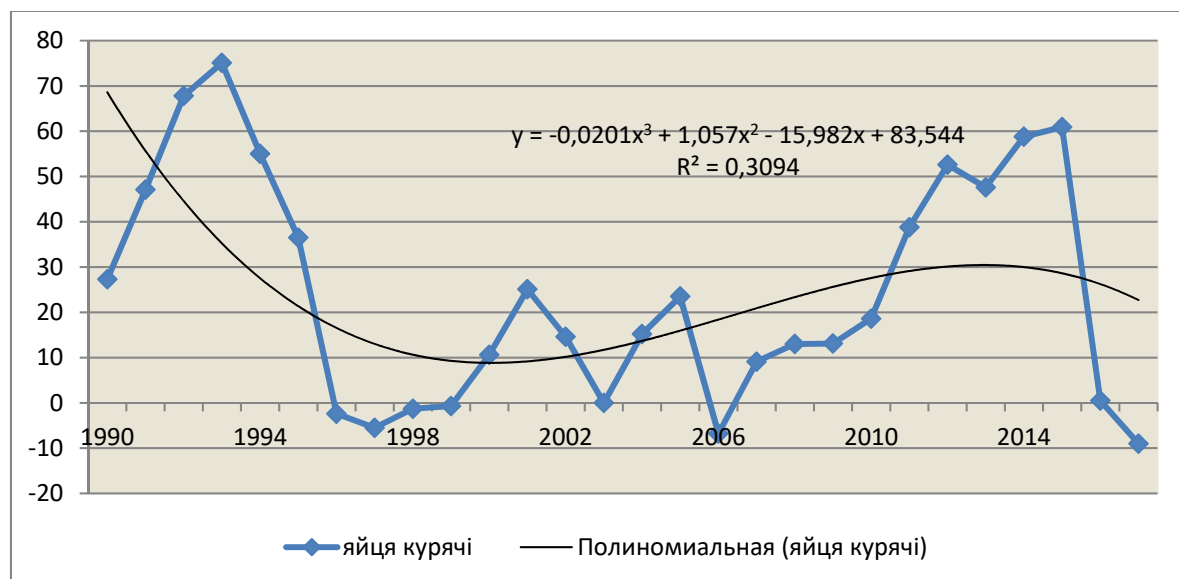


Рис. 1. Рентабельність яєчного птахівництва України
Джерело: інформація Держкомстату України [7]

Крапкою спостереження обрано господарський рік. Кількість крапок на осі абсцис 28 за числом років для видів продукції, 25 — для галузевих груп продукції. Коефіцієнт детермінації (R^2) показує якість лінії тренду та форму динаміки. Динаміка показників рентабельності інших галузей сільського господарства викладемо у табличній формі за ознаками коефіцієнтів змінних (X) поліному третього ступеня та статистичної оцінки коефіцієнта детермінації (R^2) для ретроспективи (табл. 1).

Коефіцієнт (a) функції показує початок теоретичного криволінійного руху крапок рентабельності у ча-

совому просторі. Ознаки зміни рентабельності (x^N) у поліномі третього ступеня є коефіцієнтами регресійного аналізу. Особливо допитливим студентам можна пропонувати відтворити криві економічної ефективності. Математично здібним залишає можливість віднайти першу та другу похідну функції рентабельності виробництва та оголосити середньорічний темп зміни ситуації у сільському господарстві. Для постановки проблеми нам є достатнім той обсяг нової інформації, що витікає з порівняння коефіцієнтів (табл. 1).

Серед поставлених завдань за обраною метою слід віддати перевагу обліку і оподаткуванню земельних

Таблиця 1

Складові та оцінки трендів функцій рентабельності виробництва в Україні

	R^2	A	X	x^2	x^3
Галузь СГ разом	0,458	115,41	-22,65	1,375	-0,0246
рослинництво	0,614	195,67	-26,58	1,184	-0,0153
Зернові	0,752	377,69	-54,89	2,579	-0,0378
насіння олійних	0,641	492,25	-70,33	3,401	-0,0515
цукрові буряки	0,429	120,94	-20,33	1,078	-0,0170
картопля	0,392	168,33	-29,88	1,810	-0,0342
овочі	0,346	86,44	-17,58	1,069	-0,0188
тваринництво	0,569	88,43	-25,96	1,765	-0,0338
м'ясо ВРХ	0,520	101,31	-23,39	1,202	-0,0185
м'ясо свиней	0,482	95,10	-26,02	1,685	-0,0314
м'ясо овець та кіз	0,471	84,67	-21,44	1,1785	-0,0205
м'ясо птиці	0,253	32,96	-12,23	0,857	-0,0169
Молоко	0,560	63,85	-20,69	1,490	-0,0293
яйця курячі	0,309	83,54	-15,98	1,057	-0,0201

Джерело: статистичні публікації Держкомстату України [9–10]

ресурсів за ринковими нормативами для економічного регулювання можливого ринку землі й формування загону фермерських господарств родинного типу за німецьким зразком. Зрештою йдеться про рентабельність землі як відношення прибутку до використаних земельних угідь. Прибуток може бути розкладений на складові: виручку і витрати. Тоді постає питання про внутрішній продукт і формування ренти як складової вартості. Зрештою йдеться про рентабельність землі як відношення прибутку до використаних земельних ресурсів.

Методологічною основою дослідження є загальне економічне рахівництво, балансовий операційний облік і аналіз «податкового поля» у сільському господарстві. Серед способів дослідження можна наголосити на моделюванні за зразками. Йдеться про вивчення зарубіжного досвіду організації моніторингу проблем росту, розвитку і рентабельності сільськогосподарського виробництва в інтеграції з ринковими інститутами, сферою промислового забезпечення і промислової переробки сільськогосподарської сировини. На відміну від існуючих в Україні традицій бухгалтерського обліку, спрямованих на оподаткування фінансових результатів через оцінку рентабельності сільськогосподарського виробництва пропонується модель обліку фінансових результатів видів сільськогосподарського бізнесу, зокрема ферм родинного типу, що панує у країнах Європейського Союзу, за законами стандартизації фіскальної політики формування податкового поля, норм прибутку на оплату праці і капітал.

Огляд джерел показує, що прийняття стратегічних довгострокових рішень у галузі фінансування всебічно розглянуто як з теоретичного боку, так і з боку теорії фінансового менеджменту у підручниках Бріггема [1, с. 482–656]. Бюджетування капітальних вкладень і поточних витрат круто залежить від структури капіталу. Фінансування активів може бути організоване як за рахунок власних накопичень, так і залучених коштів (боргових зобов'язань, акціонерний капітал, оренда тощо). Прийняття проектів розвитку залежить від структури джерел фінансування або покриття витрат. Розвиток галузі за рахунок боргових зобов'язань надто ризикований шлях через перерозподіл земельної та природної ренти, дивідендів, відсотку на користь інвесторів, скорочуючи прибуток фірми і відрахування фіскальних органів. Базова структура капіталу залежить від виду діяльності.

Управління структурою капіталу спрямовано на пошук компромісів між потенційними бізнесовими ризиками і обороту активів. Спроби замінити власні джерела на боргові зобов'язання можуть підвищу-

вати економічний і фінансовий ризик на всіх рівнях господарювання. Ключовими питаннями наших фінансистів є дослідження проблеми ефективного фінансування активів, що містить чотири важливіші завдання:

- 1) Оцінка ступеню ризику операційної діяльності фірми;
- 2) Оцінка податкової ситуації на фірмі;
- 3) Обґрунтування варіантів фінансової гнучкості проектів;
- 4) Вибір між політиками управлінського консерватизму або агресивності проектів інвестування.

Розв'язок поставлених завдань є актуальним для фірми, окремого підприємства, галузі, багатогалузевої корпорації. Ризики бувають бізнесового або фінансового походження. Бізнес-ризик — це ризик, що є результатом планування майбутніх оборотів капіталу. Фінансовий ризик є додатковим ризиком, що поширюється на простих акціонерів, коли фірма має намір використати боргове зобов'язання. Вимірниками ризику у бізнесі Бріггем називає: ROE — Return of equity — повернення прибутків та ROA — Return of assets — повернення активів. Бізнес-ризик змінюється від галузі до галузі, всередині галузі, а також протягом року. Бізнес ризик залежить від множини факторів. Виокремлюють:

- мінливість попиту;
- мінливість ціни попиту.

Можливість перекласти підвищення оптових цін закупок на споживачів відповідає нижчому ступеню бізнес-ризiku. Підприємства харчової промисловості згадуються як приклад індустрій з низьким бізнес-ризиком.

Подолання ризиків Є. Бріггем пов'язує з теорією маржиналізму. Якщо фіксовані витрати фірми завищені, то зменшення попиту суттєво змінює поточний прибуток і маржу акціонерів. Тому пропонується політика поточного підвищення дохідності капіталу — операційний леверидж, коли фіксовані витрати фірми не залежить від обсягу збуту [2].

Поточний леверидж визначено як політику підвищення прибутковості капіталу. Мета аналізу фінансового левериджу є визначення такої структури капіталу, що максимізує вартість. Ця крапка називається базовою (цільовою) структурою капіталу.

Політика фінансової рівноваги в умовах підвищення прибутковості залученого іноземного інвестиційного капіталу вибудовується на постулатах теорії маржиналізму. «Крапка беззбитковості» відповідає на питання пошуку фінансової рівноваги в умовах вільного ціноутворення на засоби виробництва. Метою підприємництва є маржинальний дохід як різниця між вартістю проданого товару і вартістю

закупок товарів для продажу. Маржинальний дохід має покривати фіксовані витрати на закупку факторів виробництва. Змінні та фіксовані витрати утворюють сукупні витрати — інвестиції. Змінні витрати є змінними через систему закупів і є пропорційними кількості товару, що закуповується. Фіксовані витрати — це інвестиції у основний капітал, що обслуговує процес виробництва і торгівлю підприємця. Якщо маржинальний дохід дорівнює фіксованим витратам фірми, то її прибуток дорівнює нулю. Якщо фіксовані витрати є більшими за суму реалізованої з товаром маржі, то фірма має збитки операційної діяльності. Якщо фірма залучає фіксовані іноземні інвестиції, то її маржинальний дохід поділяється на прибуток і відсоток на користь інвесторам. Виникає питання доцільності підприємництва на користь іноземному інвестору. Якщо попит на товар фірми обмежений потребами, то прибуток і відсоток є питанням тільки і навіть не стільки фінансової рівноваги, скільки банкрутства і необхідності припинення діяльності. Якщо ризики від залучення іноземного капіталу з фіксованим високим відсотком перекладаються політиками на державу, то відповідальність фірми також перекладається на суспільство. Політику фінансового левериджу — підвищення прибутковості іноземного капіталу Є. Брігхем визначив у формулі левериджу для крапки Q:

$$DOL_Q = \frac{Q(p-v)}{Q(p-v)-F},$$

де: $DOL_Q = Q(p-v)/[Q(p-v)]$.

Постулатами цієї теорії є крапка рівноваги:

ЗБУТ = ВИТРАТИ

Крапка нульового доходу для множини можливих витрат може бути визначена за формулою:

$$pQ - vQ - Fc = 0 \text{ to EBIT}$$

де pQ — Quantity produced or sold (кількість товару, що виробили або продали);

VC — сума змінних витрат, Fc — фіксовані витрати. Рівень поточного левериджу для крапки окремої фірми відповідає узагальненням ефекту витрат і випусків у формулі:

$$DOL_s = Q(p-v)/[Q(p-v)-F].$$

Брігхем розрізняє декілька змінних моделі. Дослідження варіантів політики опирається на залежні та незалежні змінні, зокрема: Y — збут — кількість продажів — незалежна змінна;

p — середня ціна — екзогенна змінна;

v — змінна витрат на закупку одиниці товару;

F — фіксовані витрати — екзогенна змінна;

pY — дохід фірми — лінія зміни збуту;

Fc — фіксовані витрати фірми; $(cY + F)$ — загальні витрати фірми.

Дослідження варіантів стратегічного планування виконується online змінюючи екзогенні змінні [2].

Таким чином, поточний «леверидж» — це вимірник підвищення прибутковості капіталу. Якщо ваговий коефіцієнт загальних фіксованих витрат зростає за рахунок зменшення поточного прибутку, то це свідчить про високий коефіцієнт поточного левериджу. Граничний рівень зростання настає тоді, коли поточний прибуток дорівнює нулю.

Навколо теорії левериджу спостерігається по-жвавлення інтересу до швидкості обороту основного капіталу, зокрема питання амортизаційної політики. Для підприємств, що базують свою діяльність на використанні позичкових коштів, є загроза фінансового ризику і банкрутства. Є. Брігхем наголошує, що підвищення прибутковості основного капіталу стосується політики прискореної амортизації. Така політика нічого не вартує, не просить інвестицій, не вимагає готівкових коштів. Просто інвестор намагається фіксувати високий відсоток на інвестиції, вимагає перерозподілу прибутку на власну користь. Страждає підприємство, зачіпляються інтереси фіскальних органів на втрачений прибуток. Доречно відзначити, що дохід інвесторів не оподатковується. Вартість капіталу містить сплачений відсоток за кредит банку, а тому вартість готівки у капіталі містить інтереси банківського капіталу [5].

Інвестиційну стратегію розвитку для України на постулатах теорії фінансового левериджу можна, але з урахуванням дії факторів політики прискореної амортизації, що закладається у рівень банківського відсотка. На наше переконання, така політика є ризиковою, а тому розпочинати її потрібно на некритичних за обсягами продуктах у сільському господарстві та сфері промислової переробки сільськогосподарської продукції. Матричний мультиплікатор можна будувати з розрахунку на 1 млн. ферм родинного типу за змістом і формою фермерства у країна ЄС, зокрема ФРН. Розрахункове землекористування такої ферми буде 33 га, а економічний ефект перевищить досягнутий рівень німецьких ферм.

Наукова гіпотеза адаптації сільського господарства України до ефективності левериджу підприємств АПК може бути представленою наступним чином (рис. 2).

Доведено, що поняття «ефективність» у сільському господарстві є змінною, що претендує на статус незалежної. Дійсно, відносно основного сільськогосподарського ресурсу — землі — урожайність сільськогосподарських культур чітко розрізняється за природними і економічними чинниками, але витрати і виручка є функцією від кількості продукції. Ціна продукту є ринковою, а тому має екзогенний

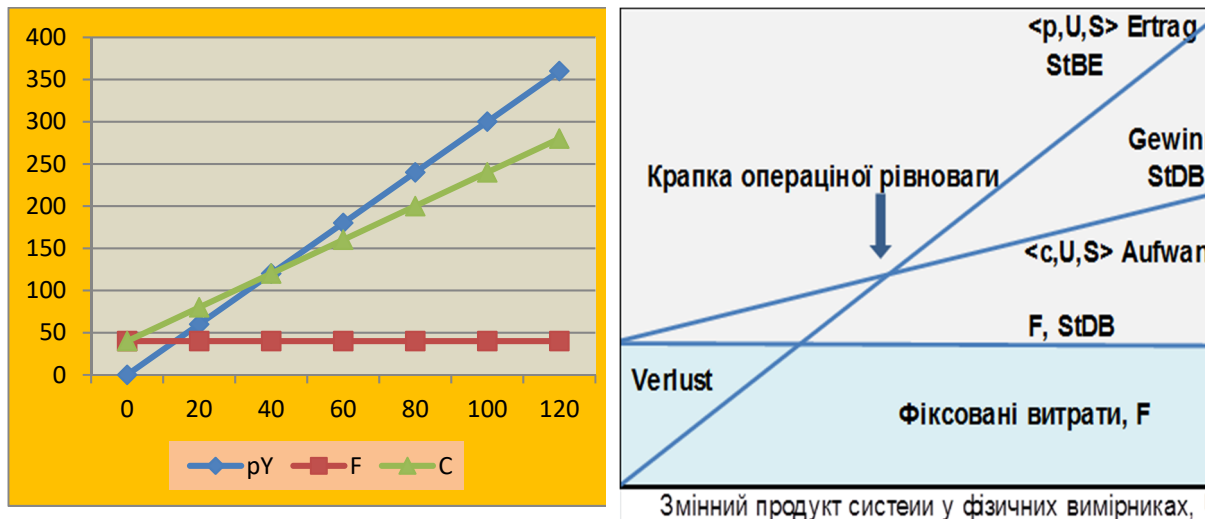


Рис. 2. Теоретичне уявлення і порівняння лінійних функцій фінансової рівноваги
Джерело: власне зображення

(зовнішній) характер, а тому функція виручки утворює геометричне місце крапок — лінійну функцію $D = \langle p, Y \rangle$. Зростання урожайності є чинником зростання виручки від продажу. Крапка D_n має координати P і U_n , що можна також записати як $D(P; U)$. Згідно маржинальної теорії витрати фермерського господарства поділяють на змінні та фіксовані. Капітальні та інші витрати ферми віднесемо до витрат на одиницю площі. Дійсно, оранка, обробіток ґрунту, амортизація засобів праці, а також утримання будівель і споруд є незмінними до його величності природної урожайності культур, а через те у координатах зміни урожайності утворюють лінійну функцію $C = f(A) = Fc$. Економічна продуктивність полів за визначенням пов'язується зі зростанням продуктивних витрат, а тому є додатковими до фіксованих. Загальна сума витрат визначається за формулою $C = cU + A$, проте її характер може бути нелінійним, тобто придатним для диференціації при аналізі. Для кожної крапки урожайності сільськогосподарських культур належить якнайменше дві крапки: витрат і виручки, а їх різниця (diferenc) утворює фіскальне поле виручки для оподаткування. Як видно, можливий зріз податкового поля кількісно виражається формулою $E = D - C$ у просторі продуктивного потенціалу, що змінюється від крапки U_0 до U_n . Трикутник DCK є податковим полем і предметом пошуку ефекту ефективності, що на відміну від трикутника Таллока-Харбергера (Rent Siecing) відповідає політиці пошуку прибутку (Profit Seiking) [7].

Якщо фіксованою є ціна, то зростаючій кількості продажів відповідатиме зростаюча виручка. Якщо виручку визнати фіксованою метою маркетингу, то

ціна є обернено пропорційною кількості проданого товару.

Крапка операційної рівноваги німецьких ферм родинного типу відображає рівність витрат і доходів окремого суб'єкта підприємництва. Традиція фермерства виключає тривіальну рівновагу, прибуток, що дорівнює нулю. Політика держави відносно фермерства не є ліберальною, але виваженою і персоналізованою. Це значить, що економіка ферми моделюється з урахуванням не тільки виробничих, а й родинних витрат, зокрема у фонди соціального забезпечення і страхування, оподаткування і фіскальних платежів з прибутку на капітал. Відповідно до вільно обраної спеціалізації та критичних розмірів підприємства розраховуються стандарти беззбитковості підприємництва. Як правило, продуктивність біологічних об'єктів і ґрунту майже ніколи не може бути нижчою природної продуктивності, а витрати з обробітку ґрунту і утримання худоби — завжди є економічними витратами. Теоретично ми можемо говорити про те, що крапки вартості продукту і витрат можуть утворювати трикутник збитковості для фермера, що вони можуть розбігатися у різні боки від крапки « $K=0$ ». Лінія урожайності теоретично може бути означеною від початку координат до потенціального рівня. Але виробничий ефект від використання земельного ресурсу, що обчислюється як різниця між цінністю і вартістю, виручкою і сукупними витратами підприємства, навіть теоретично не може бути негативним за законом вартості. Відзначимо, що ефект від використання біологічних об'єктів у тваринництві повинен містити також сукупний ефект від використання пасовищ і кормових угідь, а також ефективності процесів відтворення

продуктивного стада поряд з процесом відгодівлі худоби на м'ясо, а тому виробництво молока не є лише різницею між доходами і витратами на їх утримання корів, а й утримання молодняка продуктивної худоби до моменту формування основного стада корів. Збитки від вибраковки молодняка худоби повинні амортизуватися на кінцевий продукт молочного скотарства — молоко, що пропонується на ринок.

Побудова графіка від змінного продукту має ключовий економічний зміст: перевагою моделі є зображення сегментів прибутковості і збитковості фермерства в залежності від ступеня використання продуктивного потенціалу біологічних об'єктів рослинництва і тваринництва. Геометричне місце крапок диференціалу (різниці) множини ферм утворює лінію ізокванту та ізокошту. Зміна продуктивного потенціалу від U^1 до U^2 відбувається зростання змінних витрат і виручки, а фіксовані витрати є незмінними, але їх питома вага у вартості збуту знижується. Різниця між виручкою та сукупними витратами утворює сегмент зростання ефективності виробництва. Підприємства, що не спроможні покривати витрати, утворюють сегмент негативних розв'язків проблеми ефективності. Здійснюючи пошук важелів підвищення економічної ефективності застосування власного капіталу треба скористатися інформацією про ризики: від масштабу виробництва; можливості підняття ціни продажів і ціни на фактори виробництва. Можливими розв'язками проблеми ефективності є санація або банкрутство дрібних та неефективних підприємств. Якщо продуктивні витрати не утворюють позитивного зрушення норми прибутку на капітал, то підприємство підлягає ліквідації за законами вартості та ринку [9].

Зупинимось ще раз на схемі Бріггема, що набула назву моделі Дюпона. Визначення. Модель Дюпона (Du Pont model) є засобом узагальнення фінансової ефективності діяльності підприємства. Модель реалізує формулу Дюпона для розрахунків показника фінансової ефективності підприємства — рентабельності власного (акціонерного) капіталу (ROE). Кількісну інтегральну оцінку отримують три показники ефективності: рентабельність збутових операцій; швидкість обороту обігових коштів (активів); коефіцієнт боргових зобов'язань (фінансового левериджу). Аналіз фінансової звітності завершується інтегральною оцінкою у схемі трьохфакторної моделі Дюпона $ROE = ROA * \text{Фінансовий важіль}$; $ROA = ROS$ (Рентабельність продажів), (Фінансовий важіль) [2].

Поняття фінансового левериджу введено у науковий обіг у середині минулого століття разом з розвитком таких процесів як формування акціонерного

капіталу, інвестування і запозичень. Особливого розголосу набуває в умовах економічних трансформацій та фінансової кризи. Йдеться про пошук підойм ефективності власного капіталу (ROE). Завдання підвищення коефіцієнту рентабельності власного капіталу (англ. Return on Equity, ROE) затьмарює пошук інших шляхів розвитку. У середині минулого століття бухгалтерський облік розділяють на фінансовий і виробничий. Всі ці та інші зміни в управлінні економікою підприємств розвинутих країн спонукали до перетворення методики аналізу у таблицях Du Pont Chart на методологію моделювання пошуку фінансового левериджу у моделях Дюпона за компонентами: рентабельності продажів; оборотності активів; фінансового левериджу.

Поняття левериджу у багатьох джерелах трактується як фінансовий важіль, підойма ефективності власного капіталу. Альтернативною є думка, що леверидж не є підоймою, а показником ризику від боргового зобов'язання. Дискусія не є завершеною та актуалізується в умовах перехідної економіки. Розвинуті країни ЄС мають власні системи обліку та аналізу ефективності використання статутного капіталу приватного фермерського господарства. Так чи інакше варто порівняти методичні основи фінансового і виробничого аналізу підвищення економічної ефективності підприємств, галузей і системних господарських формувань.

Окремий ризик — ризик окремого підприємства розраховується за стилізованою формулою Дюпона:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

Рентабельність активів = Оборотність активів х Норма прибутку. Рентабельність є добутком від множення коефіцієнтів швидкості обороту капіталу на норму прибутку.

Норма прибутку = Прибуток (EBIT) / Total активів. У свою чергу Прибуток до розподілу (EBIT) є різницею між сумою продажів (S) і змінними витратами (Cost).

Коефіцієнт оборотності активів = Сума продажів (S) / Загальна сума активів (TA). Загальна сума активів (TA) складається з оборотних активів (CA) і активів необоротних (FA). Оборотними є активи у виробничих запасах, дебіторській заборгованості, коштах на рахунках у банках і готівці [1].

Джерелами інформації про середню галузеву рентабельність активів можна отримати із матеріалів оглядів показників ROA та ROE аналітичних агентств. Доцільно поділяти компанії галузі за оз-

наками розміру бізнесової діяльності або власного капіталу на дрібні, середні та великі. Оцінка рейтингу окремої компанії здійснюють за показниками у порівнянні з середніми галузевими.

Рентабельність активів (англ. Return on assets (ROA)) — фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання всіх активів підприємства.

Рентабельність активів розраховується як частка від ділення чистого прибутку або прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, на середньорічну величину активів. Тобто показує скільки прибутку припадає на 1 грн. активів.

$$ROA = \text{Net Profit} / [(\text{Assets1} + \text{Assets2}) / 2],$$

де Net Profit — чистий прибуток або прибуток до оподаткування (рядок 220 або 170, форми 2; для малих підприємств рядок 150 форми 2), Assets1 та Assets2 — активи на початок і кінець звітного періоду відповідно, (рядок 280, балансу підприємства) (рис. 3).

Норма прибутку є відношенням прибутку до суми збуту. Прибуток у свою чергу є результатом адитивної суми виручки за мінусом витрат. Прибуток у ФГ дещо інше. Фермер лічить вартість валової продукції за ринковими цінами та віднімає не тільки екзогенні готівкові витрати, а й суми амортизаційних та інших відрахувань від вартості активів. Принциповими є відмінності оцінки внутрішнього споживання продукції, утримання приміщень, машин тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Таким чином, фермер не може застосувати норму прибутку як оцінку ефективного використання землі та інших активів. Так само, оборотність активів, що за схемою є відношенням обсягу реалізації до загальної середньорічної суми активів, з балансу визначити неможливо.

Трьохсекторна модель Дюпона декомпозує коефіцієнт ROE на три компоненти з метою кількісної оцінки впливу кожного. Показник рентабельності збуту показує спроможність підприємства генерувати прибуток на одиницю виручки. Коефіцієнт оборотності активів показує ступінь ефективності, з якою підприємство використовує власні активи (кошти інвесторів) для генерування виручки від збуту. що виміряний коефіцієнтом від збуту. Коефіцієнт левериджу є мультиплікатором власного капіталу, мірилом ризику від зростання боргового зобов'язання: чим більше іноземних інвестицій і боргового зобов'язання, тим більший ризик і невизначеність очікуваної рентабельності власного капіталу. Слід зазначити, що метою проведення аналізу за методикою DuPonte не розрахунок коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а оцінка ступеня впливу факторів, що впливають на його рівень. Аналіз слугує визначенню чинників фінансових проблем підприємства та розробці заходів, що сприятимуть підвищенню прибутковості капіталу (ROE).

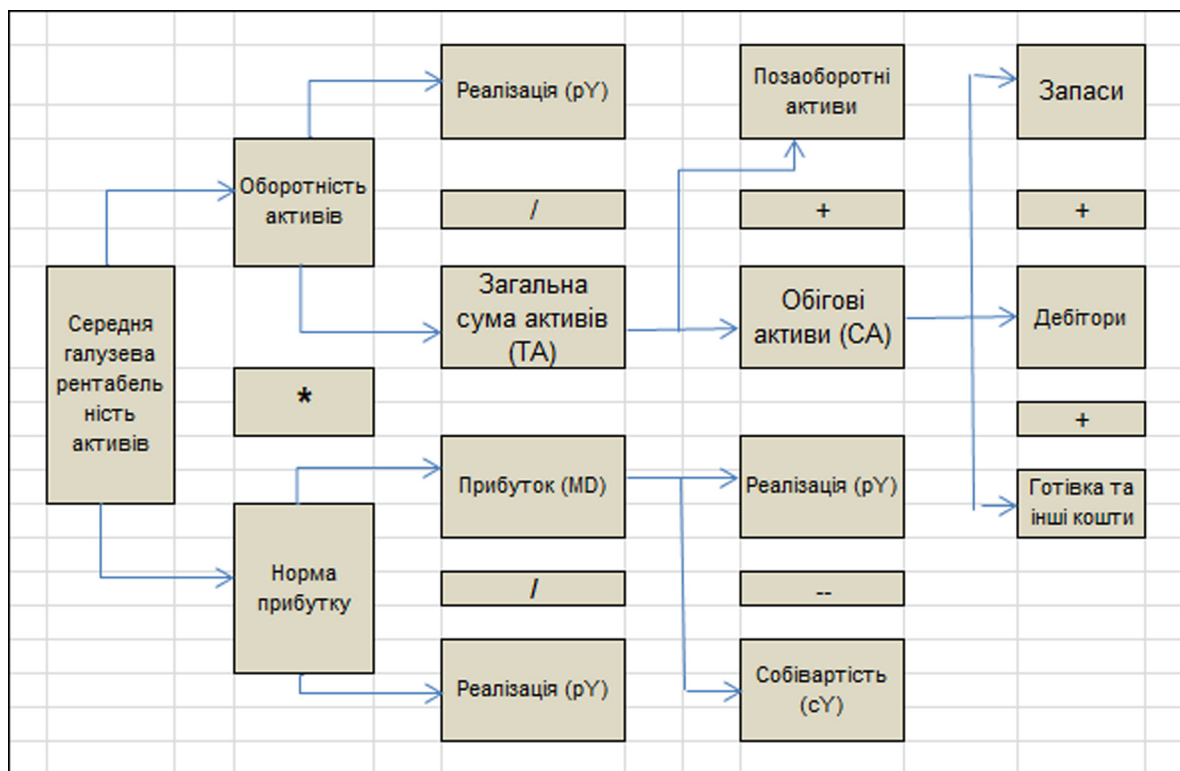


Рис. 3. Схема аналізу рентабельності методом Дюпон-чарт Брігхем

Література

1. Бриггем Євхен. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. Київ: Молодь. 1997. 1000 с. URL: ISBN5-7720-0943-5.
2. Бриггем Ю., Эрхард М. Анализ финансовой отчетности: навч. посіб. Финансовый менеджмент = Financial management. Theory and Practice. 10-е изд. пер. с англ. подред. к.э.н. Е. А. Дорофеева. СПб.: Питер, 2007. 960 с. URL: ISBN5-94723-537.
3. Васильченко І. П. Вища математика для економістів: Підручник. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2007. 454 с.
4. Гликман Н. Эконометрический анализ региональных систем. М.: Прогресс, 1980. 280 с.
5. Жук В. М. Розвиток моделювання в бухгалтерському обліку. Облік і фінанси АПК. 2010. № 3. С. 26–32. URL: <https://www.google.com/search?rlz>
6. Крупка Я., Кузь І. Моделювання систем та процедур бухгалтерського обліку. Вісник ТНЕУ. 2013. № 3. С. 62–68. URL: rinek.onu.edu.ua/article/download/61673/57452
7. Малініна Н. М. Оцінювання ефективності спеціальних режимів прямого оподаткування в сільському господарстві та шляхи їх оптимізації. Економічний часопис — XXI. 2013. № 5–6(2) 2013. С. 41–44. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_5-6\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_5-6(2)_13)
8. Радченко О. Д. Методологічне забезпечення оцінки ефективності бюджетної підтримки аграрного сектору. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»: [науково-методичний журнал]. 2013. № 1. С. 207–212. URL: soskin.info/userfiles/file/...1.../Navrotskyy,%20Paliukh.pdf
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>
11. Чирков В. Г. Эффектометрия: Популярные очерки. Киевский ин-т комплексных технико-экон. исслед. Киев: Феникс, 2005. 239 с.

References

1. Bryhkhem Yevkhen. Osnovy finansovoho menedzhmentu: per. z anhl. — Kyiv: Molod'. 1997. 1000 s. URL: ISBN5-7720-0943-5.
2. Brighem YU., Erkhart M. Analiz finansovoy otchetnosti: navch. posib. Finansovyy menedzhment = Financial management. Theory and Practice. 10-ye izd. per. s angl. podred. k. e. n. Ye. A. Dorofeyeva. SPb.: Piter, 2007. 960s. URL: ISBN5-94723-537
3. Vasylenko I. P. Vyshcha matematyka dlya ekonomistiv: Pidruchnyk. 3-tye vyd., vypr. i dop. K.: Znannya, 2007. 454 s.
4. Hlykman N. Ékonometrycheskyy analiz rehional'nykh system. M.: Prohress, 1980. 280 s.
5. Zhuk V. M. Rozvytok modelyuvannya v bukhalters'komu obliku. Oblik i finansy APK. 2010. № 3. S. 26–32. URL: <https://www.google.com/search?rlz>
6. Krupka YA., Kuz' I. Modelyuvannya system ta protsedur bukhalters'koho obliku. Visnyk TNEU. 2013. № 3. S. 62–68. URL: rinek.onu.edu.ua/article/download/61673/57452
7. Malinina N. M. Otsinyuvannya efektyvnosti spetsial'nykh rezhymiv pryamoho opodatkovannya v sil's'komu hospodarstvi ta shlyakhy yikh optymizatsiyi. Ekonomichnyy chasopys — KHKHI. 2013. № 5–6(2) 2013. S. 41–44. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_5-6\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_5-6(2)_13)
8. Radchenko O. D. Metodolohichne zabezpechennya otsinky efektyvnosti byudzhethoyi pidtrymky ahrarnoho sektoru. Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya «Finansy i kredyt»: [naukovo-metodychnyy zhurnal]. 2013. № 1. S. 207–212. URL: soskin.info/userfiles/file/...1.../Navrotskyy,%20Paliukh.pdf
9. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Official site of the State Treasury Service of Ukraine. URL: <http://www.treasury.gov.ua>
11. Chirkov VG Effectometry: Popular essay. Kiev Institute of Complex Technical and Econ. explores. Kyiv: Phoenix, 2005. 239 p.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 7 (27)

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2019

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18

Контактний телефон: +38(044) 222 58 89

Контактний телефон: +38(067) 401 84 35

E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 15.08.2019. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 10,93. Тираж 100. Заказ № 217.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.