

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК

**Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна**

Серія «Економічна»

Випуск 92

BULLETIN

of V. N. Karazin Kharkiv National University

Economic Series

Issue 92

Заснована 1966 року

Харків – 2017

Вісник присвячений актуальним проблемам економічної науки та підприємництва в сучасних соціально-економічних системах. Розглядаються питання управління на різних рівнях економіки, фінансової і грошової системи, обліку та оподаткування, міжнародної економіки та світового господарства, математичного і комп'ютерного моделювання соціально-економічних процесів, статистичного аналізу і маркетингових стратегій.

Для наукових працівників, викладачів, працівників бізнес-структур та органів державного управління, аспірантів і студентів економічних та інших спеціальностей.

Вісник є фаховим у галузі економічних наук
(наказ Міністерства освіти і науки України №241 від 09.03.2016 р.)

Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
(протокол № 10 від 27 червня 2017 р.)

Редакційна колегія:

Меркулова Т.В. – головний редактор, доктор екон. наук, проф., ХНУ імені В.Н. Каразіна;
Глуценко О.В. – відп. секретар, канд. екон. наук, доцент, ХНУ імені В.Н. Каразіна

Беренда С.В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Біткова Т.В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Глуценко В.В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Гриценко А.А. – доктор екон. наук, професор, член-кор. НАН України, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Давидов О.І. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Євтушенко В.А. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Задорожний Г.В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Кім М.М. – доктор екон. наук, професор, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Кононова К.Ю. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Назирів З.Ф. – кандидат фіз.-мат. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Пуртов В.Ф. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Соболєв В.М. – доктор екон. наук, професор, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Соколовська З.М. – доктор екон. наук, професор, ОНТУ;
Тютюнникова С.В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Хмельков А.В. – кандидат наук з держ. управління, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Янцевич А.А. – доктор фіз.-мат. наук, професор, ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Karassavoglou Anastasios – Professor, Head of Accountancy Department, Kavala Institute of Technology, Greece;
Maite López-Sánchez – Associate Professor, Department of Applied Mathematics, Faculty of Mathematics, University of Barcelona, Spain WAI Volume Visualization and Artificial Intelligence Research Group;
Pawel Starosta – Sci.D., professor, Dean of the faculty of Economics and Sociology, University of Lodz.

Адреса редколегії:

61002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1, економічний факультет
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.
Тел. (057) 707 51 94, (057) 706 13 96, ec-science@karazin.ua.
<http://periodicals.karazin.ua/economy/index>

Статті пройшли процедуру внутрішнього рецензування (за методом double blind).

Свідоцтво про державну реєстрацію KB № 22516-12416ПР від 26.12.2016

© Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна, оформлення, 2017

ЗМІСТ

ЮВІЛЕЇ ТА ПОДІЇ

<i>Візит Нобелівського лауреата з економіки Вернона Сміта до Каразінського університету – видатна подія наукового життя Харкова</i>	5
<i>Біографічні відомості про Вернона Ломакса Сміта</i>	6
Т. В. Меркулова	7
<i>Експеримент в економічному аналізі: опыт vs скепсис</i>	

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

О. В. Носова, Т. Ю. Носова	14
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: МОДЕЛЬ В НІМЕЧЧИНІ (англійською)	
М. М. Кім	22
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТАДІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І СТАНІВ ЛЮДСЬКОГО ЖИТТЯ, АБО ЯКІСТЬ ЖИТТЯ ЯК СУЧАСНИЙ СВОЄРІДНИЙ РЕЗУЛЬТАТ ІСТОРИЧНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ ЛЮДСТВА	

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

М. Л. Швайко	32
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	
Ле Мінх Хуєн	41
РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В'ЄТНАМУ: ОГЛЯД, ОЦІНКА СТАНУ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ (російською)	

МОДЕЛЮВАННЯ, ІМІТАЦІЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ Й УПРАВЛІННІ

Т. В. Меркулова, Д. А. Дзюба	50
АНАЛІЗ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРІЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (російською)	
В. М. Даніч, С. М. Шевченко	58
РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ АРХІТЕКТУР ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ	
Д. М. Загірняк	67
МАГІСТРАТУРА: ОСВІТНІЙ ПРАГМАТИЗМ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	

МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

В. М. Білявський	79
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	
С. О. Ткаченко	88
ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК СКЛАДОВОЇ СФЕРИ ОБІГУ В УМОВАХ РІЗНОВЕКТОРНИХ ПЕРСПЕКТИВ	

CONTENT

ANNIVERSARIES AND EVENTS

<i>Visit of the Nobel laureate of economics Vernon Smith to Karazin University is an outstanding event of the scientific life of Kharkiv</i>	5
<i>Biographical information about Vernon Lomax Smith</i>	6
T. V. Merkulova Experiment in economic analysis: experience vs skepticism	7

ECONOMIC THEORY

O. V. Nosova, T.Y. Nosova CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: MODEL IN GERMANY	14
M. M. Kim RELATIONSHIP OF ECONOMIC DEVELOPMENT STAGES AND HUMAN LIFE CONDITIONS QUALITY OF LIFE AS A MODERN ONE-OFF-A KIND RESULT OF THE HISTORICAL EVOLUTION OF HUMANITY	22

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

M. L. Shvayko CURRENT TRENDS OF MONETARY POLICY OF UKRAINE	32
Le Minh Huyen MARKET OF BANKING SERVICES OF VIETNAM: REVIEW, ESTIMATION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT (In Russian)	41

MODELING, SIMULATION AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS AND MANAGEMENT

T. V. Merkulova, D. A. Dziuba ANALYSIS OF RELATIONSHIP BETWEEN INTERPERSONAL TRUST AND SOCIAL AND ECONOMIC INDICATORS (In Russian)	50
V. N. Danich, S. N. Shevchenko EVOLUTION OF INFORMATION AND MANAGEMENT ARCHITECTURES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN CONDITIONS OF DISINTEGRATION	58
D.M. Zagirniak MASTER COURSE: EDUCATIONAL PRAGMATISM OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS	67

MANAGEMENT AND ENTREPRENEURSHIP

V.M. Biliavskyi HUMAN CAPITAL AS A TOOL OF ORGANIZATION COMPETITIVENESS ASSESSMENT	79
S.O. Tkachenko TRANSFORMATION OF RETAIL TRADE AS A COMPONENT OF DISTRIBUTION SECTOR IN TERMS OF DIFFERENTLY DIRECTED PERSPECTIVES	88

ЮВІЛЕЇ ТА УРОЧИСТІ ПОДІЇ

Візит Нобелівського лауреата з економіки Вернона Сміта до Каразінського університету – видатна подія наукового життя Харкова

29 травня 2017 року Каразінський університет відвідали лауреат Нобелівської премії у галузі економіки (2002) *Вернон Ломакс Сміт*, засновник експериментальної економіки – новітньої методології економічних досліджень, професор економіки і права в Економічному Науковому Інституті університету ім. Чепмана (Каліфорнія, США), почесний член Американської економічної асоціації, член Національної Академії Наук США, лауреат премії Адама Сміта (1995), а також професор економіки Університету Кейс Вестерн Резерв (Огайо, США) і науковий співробітник Економічного Наукового Інституту університету ім. Чепмана *Роман Шеремета*.

На зустрічі з Ректором ХНУ імені В.Н. Каразіна академіком НАН України *Вілем Бакіровим* почесні гості обговорювали перспективи співробітництва, зокрема у сфері експериментальної економіки. На зустрічі також були присутні: проректор з питань міжнародної співпраці, професор *Заріф Назиров*; декан економічного факультету, професор *Олександр Давидов*; завідувач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки, професор *Тамара Меркулова*. Почесні гості ознайомилися з історією Каразінського університету, його відомими випускниками та викладачами (у тому числі лауреатами Нобелівської премії), видатними економістами, життя яких було пов'язано з університетом.

У рамках візиту проф. *Вернон Сміт* прочитав лекцію «Використання експериментів для перевірки переконань: три кейси з експериментальної економіки» (“Using Experiments to Test Beliefs: Three Cases from Experimental Economics”) для студентів, науковців та викладачів Каразінського університету. Професор Сміт ознайомив аудиторію зі змістом та результатами проведених ним експериментів, присвячених перевірці трьох помилкових переконань щодо: формування рівноважної ціни; умов появи цінових бульбашок та співпраці людей в однокрокових іграх на довіру (Trust game).

Лекцію проф. *Романа Шеремети* «Сучасні методи економічного аналізу» було присвячено можливостям застосування теоретичних, емпіричних та експериментальних методів в економічних дослідженнях. Учений наголосив, що експериментальні методи дозволяють тестувати економічні гіпотези та генерувати дані, необхідні для моделювання, прогнозування та висновків щодо взаємозв'язків економічних факторів.

На засіданні Вченої Ради університету відбулася урочиста церемонія нагородження проф. Вернона Сміта званням Почесного Доктора Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Видатний вчений подякував за честь і підтримав ідею створення лабораторії експериментальної економіки на базі економічного факультету Каразінського університету.

«У проєкті створення лабораторії активну участь брав професор Роман Шеремета, якому ми щиро вдячні за співробітництво та сприяння візиту Вернона Сміта» – відзначила професор Тамара Меркулова. Вона також підкреслила, що саме на економічному факультеті Каразінського університету відбулися перші лабораторні економічні експерименти (class-room experiments).

Декан економічного факультету проф. Олександр Давидов вважає, що візит почесних гостей – відомих вчених – дає потужний стимул для розвитку експериментальних методів у теоретичних і прикладних економічних дослідженнях.

Редакційна колегія

Біографічні відомості про Вернона Ломакса Сміта

Вернон Ломакс Сміт народився 1 січня 1927 року в США в місті Уічіта, штат Канзас (Wichita, Kansas), де навчався в університеті. Він отримав ступінь бакалавра з електротехніки в Каліфорнійському технологічному інституті в 1949 році, ступінь магістра з економіки в Канзаському Університеті в 1952 р. і докторський ступінь з економіки в Гарвардському Університеті в 1955 р. Його науковим керівником був видатний вчений В.В. Леонтьєв, лауреат Нобелівської премії з економіки 1973 року.

Викладацьку діяльність Вернон Сміт почав у школі менеджменту при Університеті Перд'ю (Purdue University). За роки роботи в цій школі з 1955 р. до 1967 р. він став професором. Саме в цій школі Сміт почав роботу з експериментальними методами в економіці.

Переїхавши зі своєю сім'єю в Массачусетс, Вернон Сміт з 1967 р. до 1968 р. викладав в Університеті Брауна, а потім до 1972 р. в Массачусетському університеті. У цей період він співпрацював також з Центром перспективних досліджень в області поведінкових наук і Каліфорнійським технологічним інститутом.

У 1976 р. праця Сміта «Experimental Economics: Induced Value Theory», опублікована в журналі «American Economic Review», була першою роботою, де він представив принципи експериментальної економіки. Велика частина досліджень, за які вчений був нагороджений Нобелівською премією, була проведена в Університеті Арізони (University of Arizona) у період 1976–2002 рр. У 2008 р. він заснував Інститут економічних наук при Університеті Чепмен.

За свої новаторські досягнення Вернон Сміт отримав численні нагороди. Найбільш значним є те, що Сміт був удостоєний Нобелівської премії з економіки в 2002 році за його роботи в галузі експериментальної економіки. Він також є одержувачем премії Адама Сміта, почесним членом Американської економічної асоціації, членом *Національної Академії Наук Америки*, почесним членом таких відомих наукових організацій, як *Econometric Society*, *American Association for the Advancement of Science*, *American Academy of Arts and Sciences*. Був президентом *Public Choice Society*, *Economic Science Association*, *Western Economic Association* та *Association for Private Enterprise Education*. Сміт отримав почесні докторські ступені від *Purdue University* та *University of Kansas*.

Вернон Сміт є автором та співавтором понад 300 статей і книг з теорії капіталу, фінансів, економіки природних ресурсів та експериментальної економіки. Сміт входив до складу редколегій таких міжнародних журналів, як *American Economic Review*, *Economic Design*, *Economic Theory*, *Games and Economic Behavior*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, *Journal of Risk and Uncertainty* та *Journal of Economic Methodology*.

Крім наукової роботи, Сміт працював у якості консультанта з питань приватизації електроенергії в Австралії та Новій Зеландії і брав участь у численних приватних та громадських обговореннях дерегулювання енергетичного блоку в Сполучених Штатах.

Сміт – професор економіки в Школі бізнесу та економіки ім. Джорджа Л. Аргірос при Університеті Чепмен і Школі права в Оранж, Каліфорнія. Він також є науковим співробітником Міждисциплінарного центру економічних наук Університету Джорджа Мейсона і Меркатус-центру при тому ж університеті в Арлінгтоні, штат Вірджинія.

Редакційна колегія

GEL Classification: C9, B4

Т. В. Меркулова

доктор экономических наук, профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
tamara.merkulova@karazin.ua

ЭКСПЕРИМЕНТ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ: ОПЫТ VS СКЕПСИС

Широко распространенные убеждения могут быть ошибочными, но эксперименты позволяют постепенно изменять ложные убеждения.

Вернон Ломакс Смит

(из лекции в Харьковском национальном университете
имени В.Н. Каразина, 29.05.2017)

Экономика – наука без экспериментов?

Как известно, термин «эксперимент» (experimentum [лат.] – проба, опыт) имеет два основных смысловых значения. В общем значении он употребляется для обозначения попытки предпринять что-то, обычно новое, пробная реализация чего-либо. В научном обороте подразумевается в смысле опыта – воспроизведение какого-либо явления искусственным путем с целью его изучения, испытания. Научный опыт предполагает исследование явления в точно определенных создаваемых условиях, позволяющих воспроизводить его при повторении этих условий.

Если в естественных науках эксперимент является неперенным инструментом исследования, то экономика долгое время считалась не экспериментальной наукой, т.е. такой, в которой нет и не может быть места лабораторным экспериментам. Отсутствие экспериментальной составляющей в методологии экономического анализа давало основания для дискуссий о верификации выводов и допущений экономической науки, и более того, для постановки краеугольного вопроса о том, можно ли считать экономику наукой?

Энциклопедия Британника (1991, р. 395) таким образом отразила эту дискуссию: “Economists are sometimes confronted with the charge that their discipline is not a science. Human behavior, it is said, cannot be analyzed with the same objectivity as the behavior of atoms and molecules. Value judgements, philosophical preconceptions, and ideological biases must interfere with the attempt to derive conclusions that are independent of the particular economist espousing them. Moreover, there is no laboratory in which economists can test their hypotheses. Moreover, there is no laboratory in which economists can test their hypotheses.”²

Вместе с тем термин «экономический эксперимент» уже давно и уверенно закрепился в экономическом тезаурусе, и, прежде всего, в его общем значении, т.е. пробной реализации каких-то положений (результатов, выводов) экономической теории. В этом смысле реализацию экономической политики (вообще говоря, любой) можно считать экономическим экспериментированием³.

К экономическим экспериментам относят и кейнсианское макроэкономическое

© Меркулова Т. В., 2017

² «Экономисты иногда сталкиваются с обвинением, что их отрасль знаний не является наукой. Они говорят, что поведение людей не может быть исследовано с той же объективностью, как поведение атомов и молекул. Оценочные суждения, философские предубеждения и идеологические настроения неизбежно служат помехой попыткам сделать выводы, независимые от конкретного экономиста, поддерживающего их. Более того, нет такой лаборатории, где экономисты могут тестировать свои гипотезы». (перевод автора, цитировано по (Douglas, Charles, 1993))

³ Как отмечает академик В. Макаров (по поводу натурального эксперимента в экономике): «... не существует четкой границы между собственно экспериментом и реформированием как таковым. Каждый реформатор оперирует только в своей стране, но реформа в отдельной стране может рассматриваться как эксперимент в рамках мировой экономики» (Макаров, 1995).

регулирование, и политику монетаризма и др. Можно привести многочисленные примеры широкомасштабных экспериментов в социалистической экономике (Смит, 2008), да и в целом, попытка построения нерыночной экономики в СССР представляется грандиозным экономическим экспериментом. Обратное преобразование осуществляется на наших глазах также методом «проб и экспериментов». Образно говоря, в экономической жизни всегда есть место эксперименту (в его общем смысле).

Однако если мы говорим об эксперименте как научном опыте в вышеуказанном значении, то его место в экономической науке достаточно скромное. Речь идет, прежде всего, об истории лабораторных экспериментов в экономике, которые появились в 30–40-х годах прошлого века (опыты Л. Терстоуна по построению кривых безразличия, исследование У. Уоллеса и М. Фридмена процессов принятия решений), получили распространение и популяризацию благодаря работам В. Смита, чьи заслуги были отмечены в 2002 году Нобелевской премией. С его именем связано формирование экспериментальной экономики – новой методологии экономической науки, в которой базовым инструментом исследования является контролируемый лабораторный эксперимент.

Сделаем некоторые замечания по поводу соотношения этого направления с экономической теорией. Любая теория как «дедуктивно организованная совокупность суждений, сформулированных в замкнутой системе понятий», включает следующие необходимые элементы: систему базовых и производных от них понятий, аксиомы (постулаты, принимаемые без доказательства в рамках данной теории) и положения, выводимые из аксиом по определенным правилам (теоремы) (Розов, Вертгейм, Сизенцев, 1999).

Выводы теории, если они корректно получены (выведены), обязательно истинны в рамках принятой аксиоматической базы и не нуждаются в практической проверке. В случае, когда практические результаты отличаются от теоретических выводов, ошибочными могут быть признаны именно аксиомы теории. Однако такой вывод является корректным только в редких обстоятельствах, т.к. для полной сопоставимости результатов необходимо строгое выполнение всех условий теоретического анализа, чего в реальной жизни (или натурном эксперименте) добиться трудно. И тогда мы обращаемся к лабораторному эксперименту.

Экспериментальная экономика в Украине на фоне мировых тенденций

После присуждения Нобелевской премии 2002 года В. Смигу за проведение лабораторных экспериментов, используемых для эмпирического экономического анализа, особенно в изучении альтернативных рыночных механизмов, экспериментальная экономика получила официальный статус и находится в настоящее время на пике популярности практически во всем мире.

Лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики открыты во всех ведущих университетах и научных центрах различных стран Европы, Америки и т.д. Успешно работают международные научные сообщества, объединяющие исследователей в этой области (ESA), издаются специализированные журналы (Experimental Economics), регулярно проводятся крупномасштабные конференции (M-BEES, IMEBE). Накоплен значительный банк лабораторных экспериментов по проверке различных гипотез и положений экономической теории, их результаты находят непосредственное практическое применение при решении самых разных задач экономической и социальной жизни: приватизация и дерегулирование отраслей, организация аукционов, стимулирование состязательности работников и организация конкурсов на рабочих местах, повышение доверия в коллективе и обществе, урегулирование конфликтов и др.

¹Об этом, в частности, говорил профессор Роман Шеремета (Case Western University and Economic Science Institute, USA) во время выступления в Каразинском университете 29.05.2017 (Візит Нобелівського лауреата з економіки Вернона Сміта до Каразінського університету – видатна подія наукового життя Харкова)

К сожалению, эти процессы пока не получили распространения в Украине: данная методология экономической науки, столь популярная и продуктивная за рубежом, практически не представлена в отечественной научной среде. В качестве объяснения могут быть выдвинуты следующие аргументы.

Во-первых, среди отечественных экономистов распространено скептическое отношение к лабораторным экспериментам в экономике. Как уже отмечалось, долгое время экономика считалась неэкспериментальной наукой, хотя любая экономическая реформа, по сути, является натурным экспериментом, и к этому ученые, практики и население относятся с пониманием. Скепсис вызывают именно лабораторные эксперименты в экономике. Распространенной точкой зрения является мнение о том, что проведение таких экспериментов в экономике затруднительно в силу объективных причин – особенностей объекта и условий исследования: «Возможности экономических экспериментов весьма ограничены, так как очень сложно воспроизвести реальные условия, многократно повторять эксперимент, к тому же приходится экспериментировать на людях, субъектах хозяйства, что способно вызывать неблагоприятные социальные последствия» (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 1999). Отметим, что подобные аргументы могут быть отнесены к экспериментам и в других областях живой и неживой природы, например, в медицине, психологии, которые используют лабораторный эксперимент как полноправный и полноценный инструмент научного исследования. Действительно, поведение людей в лабораторных условиях может отличаться от их поведения в реальных условиях. Но задача лабораторного эксперимента и заключается в том, чтобы элиминировать влияние всех факторов, кроме изучаемых, чего, как правило, невозможно сделать в реальной жизни. И в таких строго контролируемых условиях наблюдать реакцию участников, не искаженную влиянием внешних факторов.¹

Во-вторых, инерционность научной среды и непонимание целей и необходимости лабораторных экспериментов в экономическом анализе. Этот пункт непосредственно связан с особенностями развития экономической науки и формирования экономической системы социалистического типа на территории бывшего СССР и постсоциалистических стран.

С началом строительства социализма поведенческий аспект экономического анализа, по существу, выпал из актуального фокуса научных исследований и практических задач. В начале 30-х годов прошлого столетия, когда Л. Терстоун провел первые лабораторные эксперименты по построению кривых безразличия, на территории бывшего СССР реализовывались совсем другие грандиозные натурные эксперименты в экономике. Лабораторный эксперимент не имел шансов на развитие: с одной стороны, он не был востребован экономической теорией, которая не занималась таким предметом, как экономическое поведение индивидов; с другой стороны – практические проблемы экономического развития решались путем экспериментирования в реальной экономической жизни.

Экономическая наука научилась обходиться без лабораторных экспериментов, заменив их натурными: их результаты были почвой, на которой прорастали теоретические идеи и вырастали концепции; с их помощью проверялись выводы и предсказания теорий, доказывалась их правильность. Хотя это замечание, возможно, является справедливым и для западной научной жизни, следует подчеркнуть, что на постсоветском пространстве оно особенно актуально, т.к. именно здесь натурное экспериментирование приобрело грандиозный размах «вглубь и вширь», в то время, как в странах рыночной экономики оно гораздо более жестко ограничено научной экспертизой и необходимостью социальной

¹ Вспомним школьный эксперимент по физике – измерение ускорения свободного падения. Для этого были созданы специальные лабораторные условия, максимально устраняющие различные помехи, чего в реальной природе на Земле практически не существует. Возможно, в экономическом поведении людей тоже можно выделить, если убрать искажающие помехи, некоторые постоянные параметры, столь же важные, как известные константы из физики.

санкционированности подобных экспериментов (реформ, нововведений и т.п.).

В-третьих, лабораторные эксперименты – вещь ресурсоемкая. Кроме текущих расходов проведение экспериментов требует, как правило, специально оборудованного класса (лаборатории), компьютерного и программного обеспечения.

Одной из главных статей расходов является вознаграждение (обычно денежное) участников, которое используется в большинстве экспериментов для обеспечения их мотивации. Хотя вопрос о мотивации и вознаграждении, его размере и влиянии на поведение участников эксперимента является непростым, а ответ на него – неоднозначным¹, тем не менее, скудное финансирование отечественной науки негативно сказывается, в первую очередь, на развитии и внедрении новых идей, формировании новых направлений, которые не имеют защитного пояса в виде накопленного багажа разработок, результатов и авторитетов.

Приведенные аргументы или другие, возможно, могут объяснить сложившуюся ситуацию с экспериментальной экономикой в Украине, но не должны далее быть препятствием для распространения ее идей в отечественном научном пространстве, проведении и развитии лабораторных экспериментов и становлении экспериментальной экономики в Украине как признанной методологии экономических исследований.

Экспериментальная экономика: FAQ

Экспериментальная экономика не является отдельным направлением, отраслью экономической науки. «Экспериментальная экономика применяет лабораторные методы исследования для изучения поведения мотивированных и взаимодействующих людей социальной среде, которая управляется явными и неявными правилами»².

Главные скептические вопросы о необходимости и целесообразности методов экспериментальной экономики можно сформулировать таким образом: Что может дать наблюдение за поведением людей в простых условиях лабораторного эксперимента для понимания сложных явлений реальной экономической жизни? В чем предпочтительность лабораторных данных перед эмпирическими наблюдениями, которые используются в экономических исследованиях?

Лабораторный эксперимент обладает двумя важными преимуществами: повторяемость результатов и контроль условий. Повторяемость результатов гарантирует, что они могут быть воспроизведены независимо и таким образом подтверждены полученные в эксперименте выводы. Эмпирические неэкспериментальные данные, полученные из наблюдений над реальными процессами, не обладают таким свойством в силу постоянной изменчивости среды, в которой эти процессы происходят.

Контроль условий позволяет, во-первых, обеспечить повторяемость результатов, во-вторых, изучать влияние различных факторов, варьируя параметры и дизайн эксперимента. Именно лабораторный эксперимент позволяет создать условия, адекватные теоретическим допущениям, в то время, как в реальности найти подходящую ситуацию бывает просто невозможно.

Можно дискутировать о корректности «экспериментов над людьми», но обратимся к практике экспериментальных исследований в экономике. Во время своего выступления в Каразинском университете (Харьков, 29.05.2017) Вернон Смит подчеркнул: «Лабораторный эксперимент дает возможность принять или отклонить гипотезу, предоставляя инструмент для проверки своих убеждений» (Лекція нобелівського лауреата у галузі економіки Вернона Сміта [тези українською мовою]).

В. Смит называет 7 причин, по которым экономисты проводят лабораторные эксперименты, отмечая, что их можно назвать и больше (Смит, 2008). Приведем наиболее важные с нашей точки зрения.

¹ В мировой практике лабораторных экспериментов известны примеры неденежного вознаграждения участников, морального стимулирования, игры «на интерес» и др.

² «Experimental economics applies laboratory methods of inquiry to the study of motivated human interactive decision behavior in social contexts governed by explicit or implicit rules» (Vernon Smith. What is Experimental Economics?).

1. Проверка аксиом, положений и результатов теории. В лаборатории возможно создание строго контролируемых условий, которые будут обеспечивать реализацию допущений теории и элиминирование не учитываемых в ней факторов, влияние которых невозможно устранить в реальной жизни.

Сопоставление экспериментальных данных, полученных без «помех», с теоретическими результатами является более корректной проверкой теории, чем сравнение их с «грубой» эмпирикой. Лабораторная проверка теории позволяет также анализировать причины несостоятельности ее положений (выделять некорректные допущения, упрощающие гипотезы и т.п.), намечая пути ее модификации.

2. Накопление данных для обоснования новых закономерностей, выдвижения новых идей и теорий. Экспериментальные данные представляют собой богатый материал не только для подтверждения существующих теорий, но и для разработки новых. Как правило, в естественных науках формирование теорий происходит на основе многочисленных экспериментов, которые предшествуют и сопровождают развитие теоретических представлений. Экспериментальные данные представляют собой большие массивы информации, необходимой для математического и компьютерного моделирования, причем эта информация является четко структурированной, удовлетворяет требованиям однородности и сопоставимости, что повышает качество моделей, разработанных на ее основе. Во многих случаях информацию подобного качества невозможно получить из реальных наблюдений.

3. Лабораторные эксперименты как полигон для испытания и оценки механизмов принятия и согласования решений, институтов и структур, рыночных и нерыночных форм взаимодействия людей. Например, накоплен значительный опыт использования лабораторных экспериментов для испытания новых форм биржевой торговли. Комментируя создание Фондовой биржи Аризоны в 1992 г, В. Смит пишет: «Без экспериментов мы бы не пришли к пониманию сравнительных характеристик двойного аукциона единой цены и не смогли бы с полной уверенностью рекомендовать его как вполне обоснованное направление в развитии электронной биржевой торговли» (Смит, 2008).

4. Использование лабораторных экспериментов для обучения. Опыт проведения экспериментов в студенческих аудиториях в рамках изучения определенных дисциплин, входящих в программу экономической подготовки (микро- и макроэкономика, теория игр и др.), показал, что эксперименты обладают большим обучающим потенциалом. Они являются прекрасным средством представления студентам гипотез и выводов различных экономических теорий, способствуют пониманию и усвоению теоретических положений.

Участие в экспериментах и последующий анализ их результатов повышает активность студентов, пробуждает их инициативу, исследовательский интерес и стимулирует к более глубокому изучению предмета. Учебные эксперименты непосредственно основаны на научных лабораторных экспериментах и помогают студентам приобщиться к актуальным научным исследованиям.

Существенным преимуществом лабораторного эксперимента как средства обучения является то, что с его помощью можно представить теоретический материал студентам разного исходного уровня подготовки. Многочисленные примеры использования лабораторных экспериментов в практике обучения показывают, что, во-первых, студенты, которые изучали дисциплину, в том числе и с помощью экспериментов, получали более высокие оценки, причем особенно улучшались низкие результаты (Isaac, Walker and Williams, 2000)).

Эксперименты в Каразинском университете: первые шаги и надежды

Одним из базовых направлений экспериментальной экономики является исследование свойств поведения, которые проявляются в сотрудничестве. Сотрудничество лежит за рамками строго рыночных форм отношений, основанных исключительно на эквивалентном обмене. Классическим примером является взаимодействие людей по поводу общественных благ, в котором проявляется эффект «безбилетника» (free-rider problem), когда человек получает выгоду от сотрудничества других людей, не участвуя в общих затратах.

Лабораторные эксперименты по выявлению факторов, влияющих на сотрудничество индивидов, имеют уже богатую историю за рубежом, и их активность не ослабевает с конца

прошлого века (Ledyard, 1995). Экспериментальной проверке подвергаются исходные допущения современных теорий, объясняющих феномены сотрудничества (Fehr, Gintis, 2007), в первую очередь, гипотезы доверия и реципрокности¹.

Результаты и выводы зарубежных экспериментов послужили основанием для формирования задач и выбора условий нашего эксперимента Public good game (PG), который впервые был проведен в 2009 г. в Каразинском университете². Эксперимент проводился с целью повторения (подтверждения) зарубежных результатов³.

Если обобщенно говорить об ожидаемых результатах эксперимента, то я полагала, что они будут существенно отличаться от зарубежных: участники будут демонстрировать осторожное поведение, склонность к малым вкладам и высоким штрафам. И в целом, довольно уверенным было ожидание слабой вариации поведения участников. Основания для этой уверенности давали определенные объективные обстоятельства, например, участники представляют достаточно гомогенную по ряду признаков (возраст, образование) выборку, а также некоторые, скорее, субъективные представления о «нашем менталитете» и поведенческих особенностях «постсоветского» человека (одно мнение, один стандарт поведения – разнообразие не поощрялось).

С удовлетворением констатирую, что почти все ожидания не оправдались, и это вселяет оптимизм. Мы провели 12 экспериментов PG за период 2009–2014 гг. с разными участниками, в разных вузах и 2-х городах. Результаты были представлены в отечественных и зарубежных изданиях (Меркулова, 2010), (Меркулова, Кононова, 2015), (Merkulova, Vitkova, 2012). Самым удивительным для меня был факт удивительной повторяемости некоторых результатов, в первую очередь среднего начального вклада участников – 50% исходного дохода с вариацией в пределах 1-2 пунктов. И это полностью соответствует мировым результатам подобных экспериментов (Ledyard, 1995).

Мы надеялись получить некоторые количественные характеристики, измеряемые проявлением того, что принято называть «нашим менталитетом» и использовать в качестве объясняющего фактора, когда нет других аргументов. И такие характеристики были получены, и оказалось, что они согласуются с результатами зарубежных экспериментов.

Наш первый опыт вселяет, во-первых, оптимизм, потому что дает основания полагать, что наш менталитет, как говорится, не так уж плох и позволит реализовать реформы, ведущие к благополучию страны; во-вторых, надежду, что экспериментальная экономика перестанет быть далекой звездой, свет которой едва достигает отечественной экономической науки, а будет востребована как продуктивная методология исследований. И вдохновляющим вкладом в реализацию этой идеи является визит Нобелевского лауреата Вернона Смита в Украину.

Литература

1. Douglas D. Davis, Charles A. Holt. *Experimental Economics* / Douglas D. Davis, Charles A. Holt // Princeton University Press, 1993. – 572 p.
2. Макаров В. Теоретические основы экспериментальной экономики / В. Макаров // *Экономист*. – 1995. – №5. – С. 51–63.
3. Смит В. Экспериментальная экономика / В. Смит // Пер. с англ. под научн. ред. Р.М. Нуреева. – М. : ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с.
4. Разработка и апробация метода теоретической истории / Под ред. Н.С. Розова / Н.С.

¹ Термин «реципрокность» (reciprocity – взаимность) используется в современной социологии для обозначения обмена дарами (подробнее см., например, (Барсукова, 2004), (Cox, Sadiraj, Sadiraj, 2007)). Этот термин употребляется также в исследованиях сотрудничества в более широком толковании как склонность индивида к взаимодействию при условии аналогичного поведения других членов группы, в том числе и наказанию нарушителей общественных норм.

² PG эксперименты имеют очень богатую историю в мире (обзор можно найти, например, в (Douglas, Charles, 1993), (Ledyard, 1995)). В отечественных источниках научной информации отсутствуют данные о PG- экспериментах, проводимых нашими соотечественниками в Украине.

³ Дизайн эксперимента был любезно предоставлен в 2009 г. доктором философии Бенедиктом Херманном (Ноттингемский университет, Великобритания).

Розов, Ю.Б. Вертгейм, Г.С. Сизенцев и др. – Н-ск : Наука, 2001. – 503 с.

5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М., 1999. – 479 с.

6. Vernon Smith. What is Experimental Economics? Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://time.dufe.edu.cn/wencong/smith/422.txt>.

7. Візит Нобелівського лауреата з економіки Вернона Сміта до Каразінського університету – видатна подія наукового життя Харкова. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.cyber.kharkov.ua/page-news.html?n=378>.

8. Лекція нобелівського лауреата у галузі економіки Вернона Сміта [тези українською мовою]. ХНУ імені В.Н. Каразіна, Харків, 29.05.2017. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.univer.kharkov.ua/ua/general/univer_today/news?news_id=6958.

9. R. Mark Isaacs, James M. Walker and Arlington W. Williams. EXPERIMENTAL ECONOMICS METHODS IN THE LARGE UNDERGRADUATE CLASSROOM: PRACTICAL CONSIDERATIONS // Research in Experimental Economics, 2000, Volume 8. – pp. 1–23.

10. Ledyard John O. Public goods: a survey of experimental research // In: J.H. Kagel and A.E. Roth (eds.). The handbook of experimental economics. – Princeton University Press, 1995.

11. Барсукова С. Ю. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика / С. Ю. Барсукова // Социологические исследования. – 2004. – №4. – с.20–29.

12. Cox, James C., Klarita Sadiraj and Vjollca Sadiraj. Implications of Trust, Fear, and Reciprocity for Modeling Economic Behavior// Experimental Economics. – 2008. – 11. – pp. 1–24.

13. Fehr E., Gintis H. Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations // Annual Review of Sociology, vol.33, August 2007.

14. Gächter S., Herrmann B. Reciprocity, Culture and Human Cooperation: Previous Insights and New Cross-Cultural Experiment// CeDEx Discussion Paper № 2008 – 14.

15. Меркулова Т. В. Экспериментальная проверка поведенческих гипотез (эксперимент «Общественное благо») / Т. В. Меркулова // Науковий журнал «Економічна теорія» № 1. – Київ, 2010. – С. 65 – 75.

16. Меркулова Т. В. Нейросетевой подход к моделированию поведения: анализ результатов эксперимента «Общественное благо» / Т. В. Меркулова, Е. Ю. Кононова // Науково-аналітичний журнал «Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці». – К., 2015. – С. 113–134.

17. Tamara Merkulova, Tatyana Bitkova. Opportunism and reciprocity in economic behavior: “Public Goods” game results – case study of Ukraine // Tradition and new horizons: towards the virtue of responsibility. Proceedings of the Fifth International Society of Business, Economics, and Ethics (ISBEE) (World Congress 2012, July 11-14) / editors: Boleslaw Rok, Julita Sokolowska. – Kozminski University, Warsaw, Volume II, 2012. – p. 261-272 (ISBN 978-8389437-50-1).

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.341.2

O. V. Nosova

D. Sc. (Economics), Full Professor
V. N. Karazin Kharkiv National University
olgano59@gmail.com

T. Y. Nosova

Ph. D. (Economics), Associate Professor
Kharkiv National University of Internal Affairs
tasya.n@gmail.com

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: MODEL IN GERMANY

The article focuses on the concept of corporate social responsibility research in Germany. In the world practice the concept of corporate social responsibility of business has become synonymous to the concept of an effective and transparent business with sustainability effects. Corporate social responsibility is considered as the ability of an organization or an enterprise to evaluate the consequences of their actions for sustainable social development. German multinationals have more positive public image, enhance a modal of profitability, and show the benefits of corporate investments in society.

Presenting the challenges and perspectives of corporate social responsibility the authors examine the current state and future directions of the development of German multinationals. The aim of the article is to define the typical features of the model of corporate social responsibility in Germany and proposes its application for Ukrainian companies. The theoretical section includes economic analysis of the methods and tools of German multinationals. The authors prove that the analysis of the basic features of German corporate social responsibility model can be applied for emerging economies in order to ensure competitiveness, high level of productivity and profitability. The institutions of corporate social responsibility can be used to address critical economic, social and environmental issues, and to act in favor of the development of the national economy. The authors emphasize the necessity of qualitative changes in the institutional environment that will promote entrepreneurial activities and economic growth.

Keywords: corporate social responsibility, multinationals, competitiveness, productivity.

GEL Classification: G34, G38.

О. В. Носова

доктор економічних наук, професор
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
olgano59@gmail.com

Т. Ю. Носова

кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет внутрішніх справ
tasya.n@gmail.com

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: МОДЕЛЬ В НІМЕЧЧИНІ

У статті розглядається концепція корпоративних досліджень соціальної відповідальності в Німеччині. У світовій практиці концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу є синонімом ефективного і прозорого бізнесу з ефектами стійкості. Корпоративна соціальна відповідальність розглядається як здатність організації або підприємства, щоб оцінювати наслідки своїх дій для сталого соціального розвитку. Німецькі транснаціональні корпорації, виявляється, мають більш позитивний імідж в суспільстві, підвищують модель рентабельності і показують переваги корпоративних інвестицій в суспільстві.

© Nosova O. V., Nosova T. Y., 2017

Представляючи виклики та проблеми корпоративної соціальної відповідальності, автори аналізують поточний стан та перспективні напрямки розвитку німецьких транснаціональних корпорацій. Метою статті є визначення характерних особливостей корпоративної моделі соціальної відповідальності в Німеччині та використання досвіду для українських компаній. Теоретичний розділ включає в себе економічний аналіз методів та інструментів німецьких транснаціональних корпорацій. Автори показують, що аналіз основних особливостей німецької корпоративної моделі соціальної відповідальності може бути застосований для країн з економікою, що розвивається, з тим щоб забезпечити конкурентоспроможність, високий рівень продуктивності і рентабельності. Корпоративні установи соціальної відповідальності можуть бути використані для вирішення найважливіших економічних, соціальних і екологічних проблем, а також діяти в інтересах розвитку національної економіки. Автори наголошують на необхідності якісних змін в інституційному середовищі, що сприятиме розвитку підприємницької активності та економічного зростання.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, транснаціональні корпорації, конкурентоспроможність, продуктивність праці.

GEL Classification: G34, G38.

О. В. Носова

доктор экономических наук, профессор
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
olgano59@gmail.com

Т. Ю. Носова

кандидат экономических наук, доцент
Харьковский национальный университет внутренних дел
tasya.n@gmail.com

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: МОДЕЛЬ В ГЕРМАНИИ

В статье рассматривается концепция корпоративных исследований социальной ответственности в Германии. В мировой практике концепция корпоративной социальной ответственности бизнеса есть синоним эффективного и прозрачного бизнеса с эффектами устойчивости. Корпоративная социальная ответственность рассматривается как способность организации или предприятия, чтобы оценивать последствия своих действий для устойчивого социального развития. Немецкие транснациональные корпорации, оказываясь, имеют более положительный имидж в обществе, повышают модель ответственности и показывают преимущества корпоративных инвестиций в обществе.

Представляя вызовы и проблемы корпоративной социальной ответственности, авторы анализируют текущее состояние и перспективные направления развития немецких транснациональных корпораций. Целью статьи является определение характерных особенностей корпоративной модели социальной ответственности в Германии и использование опыта для украинских компаний. Теоретический раздел включает в себя экономический анализ методов и инструментов немецких транснациональных корпораций. Авторы показывают, что анализ основных особенностей немецкой корпоративной модели социальной ответственности может быть применен для стран с развивающейся экономикой, с тем чтобы обеспечить конкурентоспособность, высокий уровень производительности и рентабельности. Корпоративные учреждения социальной ответственности могут быть использованы для решения важнейших экономических, социальных и экологических проблем, а также действовать в интересах развития национальной экономики. Авторы подчеркивают необходимость качественных изменений в институциональной среде, которая будет способствовать развитию предпринимательской активности и экономического роста.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, транснациональные корпорации, конкурентоспособность, производительность труда.

GEL Classification: G34, G38.

Statement of the problem. The concept of corporate social responsibility (CSR) reflects the philosophy of companies' thinking about wellbeing of the society and environmental protection. At present time, we are seeing the growth of large successful transnational corporations headquartered in developing economies such as India or Eastern Europe. If this trend continues, it will be an

opportunity to develop policies that encourage these growing companies to adopt CSR practices that provide benefits for their home societies and economies. Formation and development of democratic, legal, political and social institutions will be directed at minimizing and overcoming corporate governance conflicts, at CSR increasing, and will promote socio-economic transformation in Ukraine.

Analysis of recent studies and publications. The study of the interdependence between corporate governance and CSR model reflects various stakeholders' views on creation and management of a company's portfolio. The questions of corporate governance structure, models, control, audit system and quality of management within the company defined and investigated theoretically in a broad scope of scientific works (Bloomfield, 2013); (Monks & Minow, 2011); (Jackson & Witt, 2016); (Nosova & Bartels, 2006) and etc. The new research results, new methodological approaches, and methods need to be applied in practice for testing the likely effects of different factors on the development of CSR and the resulting development of enhanced corporate performance. German multinationals prove a more positive public image, enhance profitability model, and show the benefits of corporate investments in the society.

Because of the lack of the mechanism of coordination between civil society, government agencies, business groups and unions the study shows the practical value of CSR. Corporations are the largest organizations, engaged in manufacture or production, distribution, supply and consumption of products and services. These organizations have a major financial leverage and material resources that enable them to participate in decision-making process for a sustainable development of society.

Generalization of German multinationals' experience of incorporation of environmental, ethical, human rights and consumer concerns into their business operations and of elaboration of a corresponding core strategy in close collaboration with their stakeholders is a good example and a goal for promoting CSR in Ukrainian companies. CSR institutions development can be used to address critical economic and social issues, and to act in favor of the development of the national economy. Ukraine today has set a goal to form a qualitatively new institutional environment that will promote entrepreneurial activity and economic growth based on structural reforms and innovations' application.

Statement of the objectives of the article. The article's goal is to define typical features of corporate social responsibility model in Germany and to propose its application for Ukrainian companies. The study of different theories of corporate governance shows the existence of ambiguous approaches. The study of the interdependence between corporate governance and CSR model reflects various stakeholders' views on organization and management, on the company's portfolio, the possibilities and attractiveness, and indicates complementary relationship. New research shows the results of different models of corporate governance which all need modern legal framework for business, enabling shareholders to play a more active role and resulting in more sustainable companies.

The tested hypothesis is whether distinctive features of German CSR model could be applied and make better CSR in Ukraine or not. In order to solve this problem we need to identify adjustment measures for CSR improvement inside corporations and business environment in Ukraine. The article uses methods of economic and comparative analysis, formally logical method of classification and etc.

Presentation of basic materials

1. Introduction

The rules of Corporate Governance (CG) and Corporate Social Responsibility (CSR) have many interactions. Today CG rules often have the force of law. In Germany these rules are a part of the statute-book of stock-companies (Aktiengesetz), valid for the companies, listed on the stock exchange. Other companies – especially with international activities – do focus them on this regulatory framework in management and monitoring. The companies, listed on the stock exchange provide information about the corporate governance in an annual report.

CSR rules are directives, given for the company by its management. CSR is the compliance with laws and regulations, observing (external) standards and (internal) values, action instructions and guidelines and designing management and control structures. All interests of every group of stakeholders are considered and the sustainability and transparency are the main topics of today.

Projects commitments of corporate social responsibility principles fulfilment can provide company's competitive advantage (innovative one), and for others it can create a disadvantage compared to a competitor. Studying of works of Blindheim (2015), Bustamante (2011), Griffin & Prakash (2014), Claessens (2003), Heal, Garret (2004), Soellner (2014) and etc., shows the results of the evaluation of the impact of CSR policies of corporations in Western European countries on financial outcomes. Brammer & Millington (2008) have found out, that firms with both unusually high and low CSP have higher financial performance than other firms, with unusually poor social performers doing best in the short run and unusually good social performers doing best over longer time horizons.

Global financial crisis affects corporate governance and banks as executive directors, remuneration and bankers' bonuses, board composition and board diversity. CSR in multinational companies hence requires identification of global and local stakeholder groups and understanding of their concerns and the cultural context shaping their expectations (Bustamante, 2011).

Johnson (1988) argues that investor interests truly are paramount and their well-being is the proper end of corporate endeavor. They consider that to justify defensive measures, such as free of management self-interest and to define interests of corporations are simply irrelevant. The management's takeover is evaluated exclusively in terms of its responsiveness to shareholders' preferences, and its efficacy in maximizing investor opportunities to obtain the immediate economic benefits of takeover contests.

Market agents require compliance of the basic CSR principles: trust, social justice, openness, and transparency. Majority of the companies try to perceive the philosophy of thinking about the wellbeing of society, its prosperity, and participate in environmental problems solution; they pursue a policy of constant and deliberate social activity. CSR strategy is considered to be consistent and really feasible. Some scientists consider that CSR provides minimization of corporate conflicts. Country risk analysis paints a broad picture to help firms consider losses to the environment. Firms must investigate how each country risk dimension may influence the choice of CR in reduction its firm level of risk (Rodriguez, Montiel, Ozuna, 2014).

2. Corporate Social Responsibility Model in Germany

In Germany traditions of social justice, social and environmental legislation, norms and rules have a long history and tradition since the XIX century. Psychology of entrepreneurial thinking contributing to social needs satisfaction and wellbeing improvement was formed over a long period of historical development. Companies have made CSR a central part of their business philosophy. During the last years not only large companies, but more and more midsized and small companies have realized the advantages of this philosophy. A distinctive feature of German CSR model is the responsibility of the company in general, not only at the level of the economy. This responsibility is based on statutory framework, compliance with law, and the attention to business rules and their fulfillment. The concept of Corporate Citizenship was developed in Germany a long time ago and includes philanthropy, systematic help in social problems, maintaining profitability for stakeholders, creating and maintaining a balance of shareholders and community interests, corporate foundations of sustainable development, business ethics etc.

German multinationals prove a more positive public image, enhance profitability model, and show the benefits of corporate investments in the society. This is a part of the transparency of the companies. CSR refers to a conscious and voluntary commitment to achieve a harmonious correspondence between social and environmental goals and economic activities of the enterprise (See table 1).

The state, corporations and NGO create incentives for development of socially valuable initiatives. The state plays a significant role in German model of CSR, which is defined by norms, standards, and laws within the framework of existing labor, environmental and tax legislation. The state determines the regulation of the companies' activities, costs and benefits analysis, and forms of social responsible behavior. Western management culture reflects pragmatism and individualism in achieving their business objectives.

Absolutely all the organizations must think about the prosperity of society and direct their efforts on solving human problems. Company pursues a policy of constant and deliberate social activity. CSR strategy is consistent; all projects are subject to a general purpose and a mainstream business idea. The National Forum of CSR is a representative body operating in Germany since 2009. "The

German Federal Government adopted the Action Plan CSR” in 2010 which provides the definition of a framework and focuses on the many issues in helping to strengthen the activities of local groups.”

Table 1

Classification of characteristics of corporate social responsibility model in Germany

№	Title	Typical characteristics of the model
1.	Global Aim	-Improvement of the well-being of the society and the environment
2.	Tasks	-Community development - Improving the environment - Staff development - Technological improvement of the economy
3.	Motives	- Moral values - Creation of public goods - Preservation and environmental protection - Economic business tradition
4.	Factors influencing the implementation of social projects	- Social - Cultural - Economic - Ecological
5.	Legal and economic mechanism of projects implementation	- UN Global Compact Multilateral Forum on CSR in EU and OECD - German Sustainability Code - Code of corporate ethics
5.	Practical application	-Social investment - Social partnership - Corporate communications
6.	Forms for stimulating activities	-Social acknowledgement - Tax incentives
7.	Results of the implementation of CSR programs	-Increased brand value, reputation -Additional investment attractiveness of the company -Competitive advantages
7.	The role of the state	- Active intervention of the state - provision of social benefits, taking into account the interests of all the stakeholders
8.	Results	- Improvement of the welfare of society as a whole

Source: Author’s approach based on BMWi. German Mittelstand (2012); Bustamante (2011); Achieving Sustainable Development Through Corporate Social Responsibility (2013).

A positive experience of Corporate Responsibility strategies in Germany could be seen on the examples of entrepreneurship, education and environment, sustainability activities of Robert Bosch Group, BMW Group, Volkswagen Group, SAP, METRO GROUP etc. Robert Bosch Group invests in jobs, operates a consistent continuing education program on different levels for the employees, and prepares additional specialists and executive staff for the challenges of the future. More than 60 production sites throughout the world belong to Volkswagen Group. At all of these sites the company takes part in environmental protection in coordination with those who are locally involved, and focuses its actions on the needs of the region. Stakeholder engagement policy of BMW Group is to streamline the existing local activities and to ensure sustainability. Stakeholder engagement activities are conducted in compliance with all applicable laws and regulations as well as with any other legal obligations (including contractual obligations, e.g. concerning confidentiality) and applicable internal guidelines, and are addressed different stakeholder groups / different issues.

As market leader in enterprise application software, SAP helps companies of all sizes and industries to run well. SAP empowers people and organizations to work together more efficiently and use business insight more effectively to stay ahead of the competition. SAP enables more than

170,000 customers (including customers from the acquisition of Sybase shares) to operate profitably, adapt continuously, and grow sustainably. For the third year in a row, SAP earned a perfect score for its support of LGBT employees.

The Code of Conduct and the Social Charter of Deutsche Telekom provide additional tools that company uses to guarantee responsible conduct within the Group and among its partners. Management makes sure that company's business activities are in compliance with its laws and regulations. Stakeholders actively involved in share value creation, in employee decision making process, and sustainability program. Deutsche Telekom was for the first time qualified for the CDP (former Carbon Disclosure Project) Global A-List of international leading companies in the field of climate change in 2016.

Since 2010, METRO GROUP has subscribed to the principles of the UN Global Compact, a United Nations-led global initiative that aims to encourage businesses to adopt universal sustainability principles. CSR initiatives include procurement production processing, transport warehousing stores, customer, waste disposal, social engagement. Evaluation in relevant sustainability indices and rankings shows that in the financial year 2013/14, METRO GROUP has achieved a top position in the Dow Jones Sustainability World and Europe Indices and has retained a strong position in the Climate Disclosure Leadership Index. For the first time the group was included in the FTSE4Good Global Index and the FTSE4Good Europe Index.

The CSR application of effective rules of virtue, which form a new corporate culture in the company, will be directed to strengthen the national economy, to stimulate search of ways of social problems solution, and to decrease inequality in the society.

3. Application of German Corporate Social Responsibility Model in Ukraine

Based on the German companies' experience in CSR the following adjustment measures are proposed for improving and making Ukrainian model more effective Adjustment of national legislation with the norms and rules of International standards ISO 26000, UN Global Compact Multilateral Forum on CSR and EU and OECD principles of CSR etc., and expansion of the scope of implementation of socially-oriented projects in Ukraine will benefit society, provide healthy environment, resource conservation, and enhancing lives.

In order to stimulate activities in the sphere of CSR the state should expand the use of various forms of social acknowledgement of a company's achievements in CSR activities: public recognition, different forms of social initiatives. Reorientation on the company's business criteria, including brand value, investment attractiveness, and competitive advantages will result in the implementation of CSR programs in Ukrainian companies. Adoption of the corresponding regulations at the state level will stimulate corporates' activities to develop CSR. Changing priorities and expansion the scope of corporate activities from local to national level will be directed to utilize the results of CSR activities at the national level in Ukraine.

Comparing models of CSR shows that social partnership programs in Ukraine are advisory in nature, and do not provide any administrative responsibility of the company for what is declared in them. A characteristic feature of Ukrainian reality is a partial or incomplete implementation of the proclaimed social obligations. It especially concerns the issues of social partnership programs and projects.

Some companies replace the real CSR concept by its direct obligations, including timely payment of taxes, carrying out of the activities related to compliance with environmental regulations and the relevant standards of production. Most companies face the problem of recruitment, that means deficit of the staff with entrepreneurial skills, competencies, and socially-oriented behavior.

4. Conclusions

Preconditions of the application of German CSR model in Ukraine are:

- Development of a corporate culture is based on the use of moral principles of companies' ethic code. Adopt programs which represent a set of effective rules of virtue, which would be directed on formation a new corporate culture in the companies.
- To apply the German Sustainability Code for Ukrainian companies on the basis of both nationally and internationally recognized standards which will contribute for sustainability management transparency, accountability of CSR reporting.

- To expand the role of institutions, including critical media and NGOs in order to prevent frauds and disclosures, and to apply effective tools for CSR greenwashing identification.
- To expand the use of incentives of moral acknowledgement inside the company which affect every stakeholder, increase the value of a trademark, improve company's reputation, and raise employees' involvement in decision making process.
- To enhance the role of the state in supporting and disseminating CSR concept, and adoption of the National strategy of CSR in Ukraine.

References

1. Achieving Sustainable Development Through Corporate Social Responsibility. (2013). Centre for Economic and Social Development. Konrad Adenauer Stiftung. Retrieved from :http://www.iz.or.at/images/doku/csr_research_paper_cesd_kas.pdf
2. Blindheim, B.T. (2015). Institutional Models of Corporate Social Responsibility: A Proposed Refinement of the Explicit-Implicit Framework. *Business & Society*, Vol. 54(1), 52–88.
3. Bloomfield, S. *Theory and Practice of Corporate Governance. An Integrated Approach*. Cambridge University Press, 2013. – 421 p.
4. BMWi (2012). *German Mittelstand 2012. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Technologie, u.a. umfassende Foerdemitteldatenbank*. Retrieved from: <http://bmwi.de>
5. Brammer & Millington (2008). Does it pay to be different? An analysis of the relationship between corporate social and financial performance. *Strategic Management Journal*, Vol.29, (No.12).
6. Bustamante Silke (2011). Localization vs. Standardization: Global approaches to CSR Management in multinational companies Paper. Working Papers of the Institute of Management Berlin at the Berlin School of Economics and Law (HWR Berlin), No. 60, Date: 03/2011.
7. Claessens, S., Yurtoglu, B. (2012). *Corporate Governance and Development – An Update*. Global Corporate Governance Forum Focus 10, International Finance Corporation.
8. CSR Practices in Ukraine 2015. (2015). Eds. M. A. Saprykina; Centre for CSR Development. Kyiv, 2015. Retrieved from: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/cases_praktice2015.pdf
9. Griffin, J. J., Prakash, A., (2014). *Corporate Responsibility: Initiatives and Mechanisms*. *Business Society*, Vol. 53(4), 465–482.
10. Heal, G. & Garret, P. (2014): *Corporate Social Responsibility – An Economic and Financial Framework*. Palgrave Macmillan. December. Retrieved from: www.palgrave-journals.com
11. Kennedy J.F. (1961): Ask not what your country can do. John F. Kennedy's Inaugural Address, January 20, 1961. Retrieved from: <http://www.ushistory.org/documents/ask-not.htm>
12. Monks Robert, Minow Nell, (2011): *Corporate Governance*. Centre for Financial and Management Studies, SOAS, University of London.
13. Nosova, O., Bartels, K. (2006). Statistical analysis of the corporate governance system in the Ukraine: problems and development perspectives. *Statistische Diskussionsbeiträge ; Nr. 25/ Universität Potsdam*. Retrieved from: <https://publishup.uni-potsdam.de/frontdoor/index/index/docId/1125>
14. Nosova O., Makovoz O. (2014). *Nosova O., Makovoz O. Social responsibility of authorities, business, citizens monograph: 2 t. / State. Higher Teach National Mining University; According to the general edition of G. G. Pivnyak – D. : NGU, 2014. – T. 1. – S. 536–544. (In Ukr.)*
15. Johnson, Lyman, P.Q. (1988) *The Eventual Clash Between Judicial and Legislative Notions of Target Management Conduct*, 14 *Journal of Corporation Law*, 35.
16. Rodriguez, L., C., Montiel, I., Ozuna, T. (2014): *A Conceptualization of How Firms Engage in Corporate Responsibility Based on Country Risk*. *Business & Society*, Vol. 53 (5), 625 – 651.
17. Soellner, A. (2014). Globalization, greed, and exploitation. How to break the baleful path? *Journal Business Economics*, No. 84, 1211–1235.
18. Jackson, G. & Witt, A. M. (2016) *Varieties of Capitalism and Institutional Comparative Advantage: A test and Reinterpretation*. *Journal of International Business Studies*, September, Volume 47, Issue 7, 778–806.

Литература

1. Achieving Sustainable Development Through Corporate Social Responsibility. Centre for Economic and Social Development. Konrad Adenauer Stiftung. – 2013. [Electronic resource]. Accessed mode: http://www.iz.or.at/images/doku/csr_research_paper_cesd_kas.pdf
2. Blindheim B.T. Institutional Models of Corporate Social Responsibility: A Proposed Refinement of the Explicit-Implicit Framework// *Business & Society*. – 2015. – Vol. 54(1). – P. 52–88.
3. Bloomfield, S. *Theory and Practice of Corporate Governance. An Integrated Approach*. Cambridge University Press, 2013. – 421 p.
4. BMWi. *German Mittelstand 2012*. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Technologie, u.a. umfassende Foerdemitteldatenbank. 2012. [Electronic resource]. Accessed mode: <http://bmwi.de>
5. Brammer & Millington. Does it pay to be different? An analysis of the relationship between corporate social and financial performance// *Strategic Management Journal*. – 2008. – Vol.29 – No.12.
6. Bustamante Silke. Localization vs. Standardization: Global approaches to CSR Management in multinational companies Paper// Working Papers of the Institute of Management Berlin at the Berlin School of Economics and Law (HWR Berlin). – 2011. – No. 60. – Date: 03/2011.
7. Claessens, S., Yurtoglu, B. Corporate Governance and Development— An Update. *Global Corporate Governance Forum Focus 10*. – International Finance Corporation. – 2012.
8. CSR Practices in Ukraine 2015. Eds. M. A. Saprykina; Centre for CSR. Development. Kyiv, 2015. [Electronic resource]. Accessed mode: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/cases_praktice2015.pdf
9. Griffin, J. J., Prakash, A. Corporate Responsibility: Initiatives and Mechanisms// *Business Society*. – 2014. – Vol. 53(4). – P. 465 – 482.
10. Heal, G. & Garret, P. *Corporate Social Responsibility – An Economic and Financial Framework*. Palgrave Macmillan. December, 2014. [Online] Available: www.palgrave-journals.com
11. Kennedy J.F. Ask not what your country can do. John F. Kennedy's Inaugural Address, January 20, 1961. [Electronic resource]. Accessed mode: <http://www.ushistory.org/documents/ask-not.htm>
12. Monks R., Minow N., *Corporate Governance*. Centre for Financial and Management Studies. Publisher SOAS, University of London, 2011.
13. Nosova, O., Bartels, K. Statistical analysis of the corporate governance system in the Ukraine: problems and development perspectives// *Statistische Diskussionsbeiträge*. – Nr. 25.- 2006. -Universität Potsdam. [Electronic resource]. Accessed mode: <https://publishup.uni-potsdam.de/frontdoor/index/index/docId/1125>
14. Носова О., Маковоз О. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2 т. /Держ. вищ. навч. заклад «Національний гірничий ун-т»; За заг. ред. Г.Г. Півняка. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 536 – 544.
15. Johnson S, Lyman, P.Q. The Eventual Clash Between Judicial and Legislative Notions of Target Management Conduct// *14 Journal of Corporation Law*. – 1988. – P. 35.
16. Rodriguez, L., C., Montiel, I., Ozuna,T. A Conceptualization of How Firms Engage in Corporate Responsibility Based on Country Risk// *Business & Society*. – 2014. – Vol. 53 (5). – P. 625–651.
17. Soellner, A. Globalization, Greed, and Exploitation. How to Break the Baleful Path? // *Journal Business Economics*. – 2014. – No. 84. – P. 1211–1235.
18. Jackson, G. & Witt, A. M. Varieties of Capitalism and Institutional Comparative Advantage: A test and Reinterpretation// *Journal of International Business Studies* – 2016. – September. – Volume 47. – Issue 7. – P. 778–806.

УДК 338.24.01

М. М. Kim

доктор економічних наук, професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
ec-science@karazin.ua

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТАДІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І СТАНІВ ЛЮДСЬКОГО ЖИТТЯ, АБО ЯКІСТЬ ЖИТТЯ ЯК СУЧАСНИЙ СВОЄРІДНИЙ РЕЗУЛЬТАТ ІСТОРИЧНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ ЛЮДСТВА

У статті розглянуто взаємозв'язок між стадіями економічного розвитку суспільства і станом людського життя. З'ясовано провідне місце якості життя серед споріднених і суміжних понять, таких як спосіб і рівень життя, його добробут та інші. Розглянуто якість життя як феномен і як категорію. Як поняття якість життя проходить етапи виникнення, формування, розвитку і зрілості. Обґрунтовано інструментальне визначення якості життя як сукупності об'єктивних умов життєдіяльності людей і соціальних груп та суб'єктивних їх оцінок і відчужень.

Досліджено в статті характер впливу ступеня економічного розвитку на таку складову якості життя, як суб'єктивне благополуччя і щастя. Як попередній висновок автор відмічає, що чим вище рівень економічного розвитку, тим слабший його вплив на рівень щастя населення. Та в бідних країнах головним фактором суб'єктивного благополуччя і щастя є матеріальний добробут. За будь-якого розкладу задля щастя слід мати мінімально необхідний рівень матеріального добробуту.

Значне місце в статті посідає розглядання взаємозв'язку між стадіями економічного розвитку і станами людського життя. Доместикація диких тварин і рослин закладає початок людського життя, аграрна стадія ознаменувала протодобробут, що переростає в добробут. Індустріальна епоха виробництва забезпечила початок високого рівня життя, а постіндустріальна стадія – якість життя. Остання являє собою своєрідний узагальнюючий результат історичного розвитку людства.

Обґрунтовано нагальні завдання з припинення падіння і стабілізації та зростання рівня і якості життя в сьогоденній Україні. Виходячи з їх структури, у нашій країні першим пріоритетом є прискорене економічне зростання та збільшення ВВП взагалі та на душу населення. Необхідно здійснити реіндустріалізацію на основі модернізації шляхами реалізації нової промислової політики, яку оголосив Уряд України.

Ключові слова: рівень життя, якість життя, стадія економічного розвитку, стан людського життя, взаємозв'язок між ними, актуальна реальність життя, доместикація тварин і рослин.

JEL Classification: I 31, N 13, N 14, D 69, E 20.

М. М. Kim

D. Sc. (Economics), Full Professor,
V.N. Karazin Kharkiv National University
ec-science@karazin.ua

RELATIONSHIP OF ECONOMIC DEVELOPMENT STAGES AND HUMAN LIFE CONDITIONS QUALITY OF LIFE AS A MODERN ONE-OFF-A KIND RESULT OF THE HISTORICAL EVOLUTION OF HUMANITY

The article focuses on the relationship between the stages of economic development of the society and the condition of human life. The leading role of the quality of life amidst related and adjoined concepts such as the way and standard of living, its well-being and others was determined. The quality of life as a phenomenon and as a category was considered and also how the concept of quality of life goes through the stages of origin, formation,

© Kim M. M., 2017

development and maturity. The instrumental definition of the quality of life as the sum total of objective conditions of people's and social groups' lives as well as their subjective assessments and feelings was substantiated.

The article examines the impact of economic development degree on subjective well-being and happiness as a component of the quality of life. The author gives a preliminary conclusion that the higher the level of economic development, the weaker its impact on the level of happiness of the population, but in poor countries, the main factor of subjective well-being and happiness is material well-being. In any case, for happiness, one should have the minimum required level of material well-being.

The article devoted a considerable attention to the relationship between the stages of economic development and the conditions of human life. Domestication of wild animals and plants puts the onset of human life, the agrarian stage marked the proto well-being that turns into well-being. The industrial age of production provided for a high standard of living, and the post-industrial stage – for a quality of life. The latter is a one-off-a kind result of the historical evolution of the humanity.

The need for pressing tasks to stop the fall and stabilize and raise the level and quality of life in the present-day Ukraine was justified. Judging by their structure in our country, accelerated economic growth and GDP growth in general and per capita is number one priority. It is necessary to carry out re-industrialization on the basis of modernization by implementing the new industrial policy announced by the Government of Ukraine.

Keywords: standard of living, quality of life, stage of economic development, condition of human life, interconnection between them, actual reality of life, domestication of animals and plants.

JEL Classification: I 31, N 13, N 14, D 69, E 20.

М. Н. Ким

доктор экономических наук, профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
ec-science@karazin.ua

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТАДИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ, ИЛИ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ СВОЕОБРАЗНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИСТОРИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

В статье рассмотрена взаимосвязь между стадиями экономического развития общества и состоянием человеческой жизни. Выяснено ведущее место качества жизни среди родственных и смежных понятий, таких как образ и уровень жизни, благосостояние и др. Рассмотрено качество жизни как феномен и как категория. Как понятие качество жизни подобно его феномену проходит этапы возникновения, формирования, развития и зрелости. Обосновано инструментальное и операционное определение качества жизни как совокупности объективных условий жизнедеятельности людей и их социальных групп и субъективных их оценок и ощущений.

Исследовано в статье характер влияния ступени экономического развития на такую составляющую качества жизни, как субъективное благополучие и счастье. Автор отмечает в качестве предварительного вывода: чем выше уровень экономического развития, тем слабее его влияние на степень счастья населения. И в бедных странах главным фактором субъективного благополучия и счастья является материальное благосостояние. При любом раскладе для счастья следует иметь минимально необходимый уровень материального положения.

Важное место в статье занимает рассмотрение взаимосвязи между стадиями экономического развития и состояниями человеческой жизни. Доместикация диких животных и растений кладет начало человеческой жизни, аграрная стадия ознаменовала протоблагосостояние, которое постепенно перерастает в благосостояние. Индустриальная эпоха производства обеспечила начало высокого уровня жизни, а постиндустриальная стадия – качество жизни. Последнее является своеобразным обобщающим результатом исторического развития человечества.

Обоснованы неотложные задачи по прекращению падения, стабилизации и последующего повышения уровня и качества жизни в современной Украине. Исходя из их структуры в нашей стране первый приоритет состоит в ускоренном экономическом росте и увеличении ВВП в целом и на душу населения. Необходимо осуществить реиндустриализацию на основе модернизации путем реализации новой промышленной политики, которую выдвинул Кабин.

Ключевые слова: уровень жизни, образ жизни, качество жизни, стадии экономического развития, состояние человеческой жизни, взаимосвязь между ними, актуальная реальность жизни, одомашнивание животных и растений.

JEL Classification: I 31, N 13, N 14, D 69, E 20.

Актуальність теми. Сьогодні якість життя знаходиться в центрі уваги багатьох дослідників із соціо-гуманітарних наук. Деякі дослідники цієї проблеми нарахували понад 100 визначень якості життя, спираючись лише на іноземні джерела. Видаються спеціальні журнали та словники з даної тематики.

Дійсно, якість життя є актуальною проблемою. Адже це своєрідний узагальнюючий результат техніко-технологічного, соціально-економічного і культурного розвитку суспільства даної країни в даний період. Якість життя відображає багатогранні досягнення країни в аспекті умов життєдіяльності людей та їх соціальних груп і їх суб'єктивних оцінок і відчужень.

Якість життя як феномен відображає реальне явище, разом з тим як поняття виступає його рефлексією в нашій свідомості. Зрозуміло, первинним є феномен якості життя, але як поняття і теорія спричиняє зворотний вплив на нього, прискорюючи або гальмуючи, особливо коли вдосконалення якості життя становить складову державної політики країни.

Постановка проблеми і мета статті. Хоча численні праці присвячено дослідженню рівня і якості життя, але, на нашу думку, недостатньо виявлено взаємозв'язок між стадіями економічного розвитку суспільства і станом людського життя. Аналіз і визначення цих взаємозв'язків є головною ціллю даної статті. Важливою її задачею є також обґрунтування пріоритетного завдання з припинення падіння і підвищення рівня та якості життя в сьогоденній Україні.

Виклад основного матеріалу. Перш за все потрібно з'ясувати місце та роль якості життя у низці споріднених і суміжних понять. У науковій і спеціальній літературі скупчилося їх чимало: добробут, рівень життя, спосіб і образ життя, його уклад, суб'єктивне благополуччя і щастя і т.п. Серед цих термінів, що характеризують стан людського життя, важливе місце посідає його якість. О. Бервено справедливо наголошує: «На сьогодні якість життя відіграє провідну роль в усвідомленні якісної цілісності життя суспільства» (Бервено, 2015). Найближчим серед них до якості життя є спосіб життя, що відображає основні форми життєдіяльності людей, їх соціальних прошарків, відображає об'єктивні та суб'єктивні моменти їх життя. Важливим компонентом способу життя є соціальна поведінка людей, додержання певних норм і правил у повсякденному житті. Близьким до способу життя виступає його стиль. Невід'ємною частиною способу життя є ідеологічна і світоглядна компонента, що нерозривно пов'язана із сенсом та ідеалами життя. Ідеали як кінцева мета життя, мислений образ кінцевого результату, породжує сили та енергію для здійснення поставленої мети. Спосіб життя, безумовно, має соціально-класовий характер. Досить порівняти буржуазний і соціалістичний способи життя.

Уклад життя характеризує, головним чином, форму власності, спираючись на яку суб'єкт здійснює господарчу діяльність.

Під рівнем життя більшість авторів розуміють ступінь задоволення матеріальних і культурних потреб людей і населення в цілому. Рівень життя характеризують доходи населення, структура споживання, зайнятість і оплата праці, здоров'я населення, його освіченість і кваліфікація та інші переважно економічні показники.

Близькою до рівня життя категорією є добробут населення. Раніше поняття добробуту чимало дослідників трактували у широкому сенсі, ототожнюючи його з рівнем життя. Так, у радянській соціально-економічній літературі дорівнювали поняття «рівень народного добробуту» і «життєвий рівень населення» (Саркісян, 1983).

На сьогодні добробут зазвичай трактують у вузькому сенсі – як складову рівня життя, розуміючи під ним ступінь задоволення матеріальних потреб населення, та основним його показником вважають доходи.

Безперечно, складовою якості життя є рівень життя. На думку В. Бобкова, С. Тютюннікової та ін., якість життя характеризує розвиненість особистості та соціальної страти, до якої вона належить.

На відміну від рівня життя, його якість виражає не тільки об'єктивні умови життєдіяльності людей, але і суб'єктивні їх оцінки.

Різницю між категоріями якості життя і його рівнем повніше характеризують їх структури. В структуру якості життя входять структура рівня життя, крім того, суб'єктивні оцінки та відчуття, які, на думку соціологів Т. Петрушиної і Ю.Саєнка, як і деяких інших соціологів, мають більш важливе значення для оцінки якості життя, ніж об'єктивні показники (Петрушина, Саєнко, 2013).

За програмою Європейського соціального дослідження (ESS) за участю українських соціологів (2011) важливими показниками суб'єктивних відчуттів є задоволеність життям загалом та його аспектами: нинішнім станом економіки, роботою уряду, рівнем діючої демократії (Петрушина, Саєнко, 2013). Це, безумовно, є важливими складовими життя. Але, як уявляється, їх слід доповнити задоволеністю трудовою діяльністю, її умовами та оплатою.

Задля обмеження рамок аналізу і подальшого дослідження обраної теми є потреба надати операційне чи інструментальне визначення якості життя. Отже, це є сукупність об'єктивних умов життєдіяльності людей і соціальних груп та суб'єктивних їх оцінок і відчуттів. Для більшого розуміння і з'ясування категорії «якість життя» у подальшому слід прослідкувати розвиток її як поняття в науково-аналітичній літературі. Категорії як мислені відображення феноменів знаходяться в еволюції, слідує, як правило, за розвитком реальних явищ і подій. Вони проходять стадії виникнення, формування, стабілізації, розвитку і зрілості, потім поняття рухаються за низхідною лінією.

Термін «якість життя» вперше застосував, виходячи з письмових джерел, Аристотель (384-332 рр. до н.е.). Як самостійну проблему якості життя поставив А. Пігу в роботі «Економічна теорія добробуту» в 1920-х роках. Чимало вчених вважають, що якість життя стала усталеним предметом наукових досліджень у 60-х роках ХХ ст. завдяки Дж. Гелбрейту, зокрема його роботі «Суспільство достатку». На нашу думку, цікавим є розподіл періоду формування і розвитку категорії якості життя на наступних етапах. Певний внесок здійснили російські дослідники І. Бестужев-Лада і Г. Батигін, які запропонували аналіз трьох етапів формування і розвитку дослідження проблеми:

1. ембріональний – продовжувався від кінця 1950-х до середини 1960-х років минулого століття;
2. квантифікаційний – від середини 1960-х до початку 1970 років, коли явище якості життя набуло найменшої кількості своїх основних властивостей;
3. концептуальний, який продовжується до теперішнього часу (Бестужев-Лада, Батигін, 1978).

Таким чином, можна вважати, що формування категорії «якість життя» завершилось до початку 70-х років ХХ ст. Напевно, в розвинутих країнах Заходу в цей період на основі розвинених продуктивних сил високий рівень життя почав переростати в якість життя. В подальшому категорія якості життя збагачується новими компонентами, в першу чергу суб'єктивними, зокрема суб'єктивним благополуччям і теорією щастя.

У першому десятиріччі ХХІ ст. розповсюджується поняття (з претензією на самостійну категорію) суб'єктивного благополуччя і щастя. Піонерами їх аналізу виступили західні дослідники Ед. Дінер, Р. Лайярд, М. Селігмен та ін. (Diener, 2006), (Seligman, 2011). Благополуччя і добробут є близькими за сенсом поняттями, разом з тим вони відрізняються. Добробут виражає достаток, матеріальне забезпечення, тоді як благополуччя означає спокійний і щасливий стан, тобто суб'єктивно-емоціональне відчуття. Соціологи, економісти, психологи та представники інших соціально-гуманітарних наук відзначають, що душеве виробництво ВВП як основний показник рівня життя недостатньо характеризує стан людського життя. За даними обслідування британського New Economic Foundation, найщасливішими виявились більшість країн Латинської Америки, які в декілька разів поступаються за душевим виробництвом ВВП розвинутих країнам світу. Першу п'ятірку серед щасливих держав складають Коста-Ріка, Колумбія, Беліз, Сальвадор, а також В'єтнам. Важливими факторами у визначенні щастя були визнані душевна рівновага, добрий настрій, порозуміння між державною владою і населенням тощо [Газета Время (Харків), 24.04.2013 р. А. Лесняк].

Який взаємозв'язок існує між рівнем економічного розвитку і ступенем суб'єктивного благополуччя (subjective well-being)? Згідно із Доповіддю ООН, у бідних країнах рівень щастя щільно залежить від рівня економічного розвитку, що вимірюється душевим ВВП. «Головним фактором щастя є матеріальне благополуччя» (Цапенко, 2015). Однак співвідношення економічного розвитку і суб'єктивного благополуччя чи щастя є неоднозначним. Згідно із Доповіддю ООН про світове щастя (2017), перші п'ять місць за рівнем щастя посідають дуже

розвинуті країни Західної Європи: Норвегія, Данія, Ісландія, Швейцарія та Фінляндія. Їх душевий ВНД складає від 37 тис. дол. (Ісландія) до 68 тис. дол. США (Норвегія) (Human Development Report, 2016) і найнещасливіші країни знаходяться на південь від Сахари.

Можна констатувати в якості попереднього положення: чим вище рівень економічного розвитку, тим слабший його вплив на рівень щастя населення. У високо розвинених країнах світу саме економіка, як вважають філософи, складає основу уявлення щастя. Це держави, що знаходяться на постіндустріальній стадії розвитку. Проте 6/7 населення земної кулі живуть у країнах і на територіях, крім нових індустріальних країн, що знаходяться на індустріальній стадії розвитку або в умовах переходу до неї. Тому для щасливого життя визначальним чинником залишається розвиток економіки.

Щодо латиноамериканських країн, а також В'єтнаму, де високий рівень валового національного щастя, необхідно, на нашу думку, мати на увазі, що вони знаходяться в основному в зоні тропічного і субтропічного клімату, де витрати на житлово-комунальні послуги, на теплі одяг і взуття значно нижчі, ніж на територіях помірною або арктичного поясу. Крім того, п'ять найщасливіших країн, крім В'єтнаму, знаходяться, за даними HDR -2015, у другій групі країн з високим людським розвитком, де середній показник душевого ВВП складає 14 тис. дол. США. Цей показник перевищує 13-12 тис. дол. у Коста-Рики та Колумбії, 7,6–7,3 тис. у Белізі і Сальвадорі. Лише у В'єтнамі – 5 тис. дол. США.

Таблиця 1

Стадії економічного розвитку і стан людського життя

Стадія економічного розвитку	Тривалість, що вимірюється	Забезпеченість населення економічними благами	Стан людського життя (актуальна реальність)
1. Мисливство і збирання	багатьма тисячоліттями	надто нерегулярна забезпеченість	виживання
2. Скотарство і землеробство	тисячоліттями	більш-менш регулярна забезпеченість продовольством	початок людського життя
3. Аграрна стадія (сільське господарство та ремісництво)	тисячоліттями	більш регулярна забезпеченість харчами і виробами ремісництва	початкова стадія добробуту (протодобробут), добробут
4. Індустріальна стадія	століттями	постійна забезпеченість продовольством і промисловими товарами, а також послугами	високий рівень життя і початкова стадія його якості
5. Постіндустріальна стадія	швидше, ніж століття	повна забезпеченість речовими товарами та соціальними послугами	високий рівень якості життя переважної більшості населення

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1 зображає абстрактну теоретичну модель взаємопов'язаного розвитку економіки і стану людського життя (актуальна реальність). Його передісторію утворює мисливство і збирання, тому що вони не мали продуктивного характеру, результати їх, особливо збирання, залежали у значній мірі на багатьох територіях від сезону, а забезпеченість людей засобами існування була нижчою від мінімальної межі, а голод, слід вважати, був постійним явищем.

Початок людського життя починається з одомашнювання тварин і рослин. Їх domestикація відбувалась у різних регіонах і в різні історичні періоди. Вперше одомашнили дикі тварини (кози та вівці) і рослини (пшениця, горіх і маслинове дерево) у Південно-Західній Азії (Месопотамії) 8500 р. до н.е., а свині та тутовий шовкопряд, рис і просо – у Китаї до 7000 р. до н.е. Центральна і Північна Америка дарувала світові кукурудзу, боби, гарбузи та індичку (до 3500 р. до н.е.) і соняшник (2500 р. до н.е.). Чимало регіонів, у тому числі і Західна Європа, domestикацію здійснювали шляхом запозичення з інших територій (Даймонд, 2009). Одомашнення тварин і рослин відіграло найважливішу роль у розвитку людського життя. Воно створило регулярну забезпеченість людей продовольством, хоча не змогло подолати сезонність, особливо в регіонах помірною і арктичного поясів. На відміну від мисливства і

збирання, доместикація суттєво збільшила продуктивність земельних площ і можливість природного приросту населення.

Одомашнення започаткувало аграрну стадію цивілізації, яка продовжувалась і продовжується багато тисячоліть. Поряд з сільським господарством виникло і розвивалось ремісництво, що вдосконалювало знаряддя праці і для сільськогосподарських робіт зокрема, сприяючи підвищенню продуктивності праці і рівня всього виробництва. На основі більш регулярної забезпеченості населення харчами и виробами ремісництва: тканиною і одягом, взуттям, кухонним посудом тощо стан людського життя піднявся на нову ступінь. Внаслідок доместикації, на нашу думку, настала початкова стадія добробуту (протодобробут). У межах цієї стадії протодобробут поступово переростає у добробут.

Справжній переворот у стані людського життя здійснив перехід до індустріальної стадії розвитку, початок якої поклала промислова революція у Великій Британії в останній третині XVIII ст. Індустріальний розвиток створив постійну забезпеченість населення продуктами харчування внаслідок інтенсифікації сільського господарства, що суттєво зменшило залежність виробництва в цій сфері від примхів природи. На основі великої машинної індустрії та швидкого зростання продуктивності суспільної праці досягнуто майже повне забезпечення населення промисловими товарами, в значній мірі і послугами. В стані людського життя досягнуто досить високого рівня життя і початкової стадії якості життя.

Зрозуміло, що розподіл стану людського життя на протодобробут, добробут, рівень життя і його якість має умовний, відносний характер. На будь-якому етапі стан людського життя має свій рівень (ступінь) і якість як специфічну особливість, що відрізняє дане явище і відповідне йому поняття від інших. Але, на наш погляд, в змістовному плані кожна країна, мабуть, і кожний регіон проходили і проходять умовно етапи: протодобробут, добробут, рівень життя і його якість. Тривалість кожного етапу для кожної країни або регіону є різною. Наприклад, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань пройшли шлях від аграрної стадії до постіндустріальної за півстоліття. Тоді як країни Західної Європи, Північної Америки, Австралія та Японія пройшли цей шлях протягом лічених століть. А переважна більшість країн і народів Азії, Латинської Америки і Африки переходять від аграрної стадії навіть до індустріальної протягом багатьох століть.

Після стадії виживання у подальшому на основі економічного розвитку умови життя людей збагачувались, ставали більш сприятливими, зрозуміло, з нерівністю між соціальними групами та класами. Стан людського життя набував нових позитивних рис, що відображалось у нових термінах і поняттях, які в значній мірі розвивались завдяки науковому, спеціальному вивченню і дослідженню, маючи в деякій мірі самостійний характер. Новий етап стану людського життя не відкидає набуття минулого, але збагачується новими позитивними властивостями і стає *актуальною реальністю*. Актуальна реальність життя означає, по-перше, якісно новий стан реального життя на основі техніко-технологічного, соціально-економічного і культурного розвитку суспільства, по-друге, першочергове завдання людської спільноти полягає в закріпленні та подальшому розвитку цього стану життя, по-третє, новий стан життя стає об'єктивною дійсністю, має придбати нову назву, науковою мовою – нове поняття. З цієї позиції побудована і запропонована абстрактна теоретична схема.

Нагальні завдання зі стабілізації та підвищення рівня і якості життя в Україні. В кожній країні в певний період є пріоритетні завдання в сфері рівня і якості життя. Сьогодні в Україні головну передумову стабілізації стану людського життя становить припинення воєнних дій на сході країни.

Виходячи зі структури рівня та якості життя, в Україні перший пріоритет утворює економічне зростання і збільшення ВВП в цілому і на одну особу. Це зумовлено тим, що наша країна посідає останнє місце з життєвого рівня серед європейських країн, якщо цей рівень вимірювати виробленим середньодушовим ВВП. ВВП на одну особу є фундамент рівня і якості життя. Тільки на основі його збільшення можна підвищувати заробітну плату, пенсії, стипендії та інші соціальні стандарти, покращувати матеріальні умови для розвитку освіти, науки та здоров'я населення. За рахунок фінансової допомоги Заходу, кредитів МВФ, щедрих обіцянок Північно-Сполучених Штатів і Євросоюзу неможливо досягти заможного життя 42-мільйонного народу України. В останні роки ПРООН акцентує увагу в людському розвитку на вибір можливостей для задоволення культурних і духовних потреб людини, але не підвищення матеріального добробуту. Це зумовлено, на наш погляд, тим, що в розвинутих країнах Заходу

досягнутий такий рівень добробуту, при значній соціальній нерівності між stratami, що першочерговим завданням стає розвиток людських здібностей. Та в більшості країн світу помітно підвищився рівень матеріального добробуту. Навпаки в Україні в останні роки життєвий рівень основної маси населення значно знизився.

Таблиця 2

**Валовий національний дохід на одну особу в деяких країнах світу
(за ПКС у дол. США)**

Країна	ВНД на одну особу, дол. США		2016 р. до 2010 р., у %	ВНД країни до України (2016 р.), у %
	2010 р.	2016 р.		
США	47094	53245	113	723
Німеччина	35087	45000	127	611
Вел. Британія	35087	37931	108	515
Франція	34341	38085	111	517
Японія	34692	37268	107	506
Польща	17803	24117	135	328
Словакія	21658	26764	124	364
Угорщина	17472	23394	134	318
Румунія	12844	19428	151	264
Україна	6535	7361	113	100
Молдова	3149	10455	332	142
Росія	15258	23286	153	316
Білорусь	12926	15629	121	212

Джерела: Таблицю складено автором на базі даних: HDR-2010; HDR-2016, р. 198-200. У Молдові ВНД на душу нас. складав 3149 дол. в 2010 р. і 10455 дол. у 2016 р. Таким чином, зростання ВНД за цей період було рівно 332%.

Як бачимо із таблиці 2, наша країна за рівнем матеріального добробуту, що вимірюється душевим ВНД, відстає від провідних держав Західної Європи, а також Японії понад 5-6 разів, а США – 7. У порівнянні з нашими сусідами – постсоціалістичними країнами (Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією) ми живемо 2,6-3,6 рази гірше з пострадянськими державами: Молдовою, Білорусією і Російською Федерацією – у 1,4-3,2 рази. За нами із європейських країн довгі роки була лише Молдова. Але в останні роки вона випередила Україну. В порівнянні з середнім показником душевого виробництва ВНД у другій групі країн, тобто з високим людським розвитком (13,8 тис. дол.), ми відстаємо у 1,9 рази, що нетерпимо. Прикро і те, що, як видно із таблиці 2, за 2010–2016 роки у наших сусідів із заходу – Словаччини, Угорщини, Польщі та Румунії ВНД на душу населення зріс на 24-51%, а у наших сусідів на сході – Білорусі, Російської Федерації та Молдови – на 21-232%. Тоді як у нашій країні – лише на 13 відсотків, тобто найменше зростання.

Правда, реальний рівень життя середньостатистичного українця є дещо вищим, ніж за даними ПРООН, оскільки їх методика не враховує тіньові доходи, надходження від особистого підсобного (селянського) господарства, перекази наших «заробітчан» з-за кордону. Однак навіть із урахуванням цих доходів наші співгромадяни живуть набагато гірше, ніж у розвинутих країнах світу, а також у багатьох постсоціалістичних країнах Центрально-Східної Європи. Слід мати на увазі, що необхідно задля точності порівняння доповнити душеве ВВП тіньовими доходами і в розвинутих країнах за кордоном, оскільки і там є тіньова економіка, хоча і в менших масштабах.

Шляхи збільшення ВВП добре відомі: підвищення продуктивності праці та розширення зайнятості населення. Хоча на сучасному етапі вирішальним є перший шлях, для нашої країни актуальними є обидва. Прискорене стабільне економічне зростання на основі впровадження нових техніки і технологій, передового менеджменту, коротко кажучи, інноваційного розвитку, з одного боку, і збільшення зайнятості працездатного населення шляхом створення нових робочих місць і модернізації існуючих, з іншого боку.

Добре, що нарешті наш Уряд повернувся обличчям до реіндустріалізації, проголосив нову промислову політику і створив Національний комітет промислового розвитку, слідуючи європейському промисловому ренесансу. В Україні за роки незалежності питома вага промисловості зменшилась, за даними Держстату, з 25% до 13%. Між тим відомо, що саме індустрія є двигуном економічного зростання і зайнятості, основою стабільності всього суспільного виробництва.

Проте здійснення нової промислової політики іде дуже повільно. В процесі реіндустріалізації створюється враження, що наші можновладці відмовляються від деяких наукоємних галузей промисловості, які функціонували за радянських часів та мають багатий виробничий досвід, кваліфіковані кадри і традиції. Прикладом може слугувати, на нашу думку, авіаційна промисловість. Відомо, що генеральний конструктор О. М. Туполев доручив саме Харківському авіаційному заводу збудувати перший у країні турбореактивний літак. Дійсно, у 1979–1980 рр. ХАЗ випускав понад 70 літаків ТУ-134А, а в 1991–1992 рр. – щорічно 26 літаків моделі АН-74 (Булат, 2017). Не зрозуміло, чому на високих нарадах з питань авіабудування наші можновладці навіть не згадують Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (ХАЗ). Україна відноситься до менш країн, де є повний цикл створення і будування літаків, як пасажирських, так і транспортних. Судячи із заяв прем'єр-міністра, українці будуть розробляти нові перспективні моделі літаків АН, а створюватимуть та будуватимуть їх за кордоном, можливо, в Туреччині, Азербайджані чи інших країнах. А що вироблятимуть Київський та Харківський авіаційні заводи?

Для забезпечення економічного розвитку необхідні інвестиції, адже вони є паливом локомотиву економічного зростання. Хоча в епоху глобалізації важливе значення мають іноземні інвестиції, причому не кредити, а в першу чергу прямі інвестиції, основними джерелами капіталовкладень є внутрішні. Потрібно створити сприятливий інвестиційний клімат (за умови припинення воєнних дій у Донбасі), політичну і соціально-економічну стабільність у країні, стабільну валюту. Незважаючи на десятирічний спад виробництва в ліхті 1990-ті роки та деякі його повтори у подальшому, в Україні, немає сумніву, достатньо внутрішніх коштів для інвестування. Це амортизаційні фонди, власні кошти підприємств і організацій, накопичені збереження у населення. За експертними оцінками, у населення країни, не тільки у олігархів і великих капіталістів, а спроможних громадян, знаходиться 30–40 млрд дол. іноземної валюти, переважно в доларах США. Наявність валюти у населення підтверджується тим, що, за даними НБУ, у 2016 р. населенням України було продано 3,2 млрд дол. та куплено лише 747 млн дол. У Харківській області в минулому році 65,4% капіталовкладень їх загального обсягу поступило із Держбюджету, та 18,5% склали власні кошти підприємств і організацій. Час припинити нелегальні переводы мільярдів доларів до офшорних зон і компаній, у зарубіжні банки. За даними І. Шовкун (Інститут економіки і прогнозування НАН), за роки незалежності із України виведено в офшори капіталу на суму 148 млрд дол., тобто у середньому по 5,9 млрд дол. щорічно. Правда, частина цих коштів була необхідна для легально сприятливого зниження податкового навантаження бізнесу. Слід суттєво зменшити рух сотень мільйонів умовних грошових одиниць по каналах корупції.

Щоб використати внутрішні кошти, слід докорінно змінити економічну і соціальну політику держави. Вихідною і вирішальною умовою таких зрушень є політична воля національної еліти, особливо тієї її частини, яка знаходиться у межах державної влади.

У сфері освіти, особливо на вищому професійному рівні, Україна має кількісно чималу мережу ВНЗ і численність студентів. Головне завдання полягає у підвищенні якості навчання. Потребує суттєвого підвищення рівень знань природничо-математичної та фундаментально-гуманітарної підготовки учнів і студентів, відновлення фундаментального рівня радянської моделі освіти. Правда, є позитивні зрушення в підготовці фінансистів і менеджерів, фахівців з ІТ-технологій, іномовній і комп'ютерній грамотності. Необхідно значно змінити саму структуру підготовки фахівців. Стало загальним твердження, що в країні підготовлено надлишок спеціалістів з юриспруденції, менеджерів і фінансистів, але бракує інженерів, техніків, а також кваліфікованих робітників. Хоча світ рухається в постіндустріальному напрямі, однак наша країна все ще знаходиться на індустріальній стадії, серйозно ослабленій за роки руйнівного ринкового реформування. Між тим в Україні більше всього готують фахівців ВНЗ III-IV рівнів акредитації, менше I-II рівнів, ще менше кваліфікованих робітників у результаті зруйнування в

основному професійно-технічних училищ. Тоді як на заводах і фабриках та інших підприємствах існує попит на працівників у зворотній пропорції (Мельник, 2009), (Кім, 2014).

Оснoву якoсті життjя утвoрюють його носії – люди як біо-соціo-духoвні істoти, щo має передумoвoю прирiст населення, принаймні його збереження чи збереження його як нації. Між тим у сучасній Україні населення катастрофічно зменшується. Якщо населення земної кулі подвоїлось за 1960–1999 рр. і досягло 7,3 млрд чол. на початок 2016 р., то в нашій країні воно зросло від 43,1 млн. у 1961 р. до 51,9 млн осіб (1991), а потім невпинно зменшується і зараз складає 42,3 млн. Таким чином, населення України за останні чверть століття зменшилось на 9,6 млн осіб. За швидкістю зменшення населення у світі наша країна йде попереду всієї планети. Скорочення чисельності населення країни спричиняють його природний збиток і зростання еміграції.

Щоб припинити катастрофічно високі темпи зменшення населення, потрібно перш за все покращити умови життя, підвищити добробут і оплату праці зокрема, скоротити безробіття, для чого слід створити нові робочі місця, збільшити інвестиції тощо. Для цього необхідно відновити знову-таки стабільне економічне зростання і збільшення ВВП. Щоб негайно покращувати життя більшості населення, слід здійснити перерозподіл національного доходу на користь народу. В Україні, як і в Росії, існує вельми значний розрив в розподілі доходів між різними соціальними стратами. За даними Інституту соціології НАН України, децильний коефіцієнт первісного розподілу доходів складає 40:1 проти 9:1 у країнах Західної Європи і 5:1 (1988) в колишньому СРСР. Після вторинного перерозподілу через прогресивне оподаткування і розвинутих соціальних трансфертів децильний коефіцієнт зменшується в 2-3 рази. Тоді як у нас після перерозподілу ситуація майже не змінюється.

Очевидним є те, що підвищення рівня життя і його якості вимагає поліпшення і покращення всіх умов життєдіяльності людей, а не тільки зростання їх добробуту, їх освіченості, зайнятості та оплати праці. Однак, на наше глибоке переконання, вихідною ланкою, центральним і вирішальним завданням є забезпечення стабільного прискореного економічного розвитку і збільшення ВВП.

Висновки. 1. Здійснено спробу висунути гіпотезу взаємозв'язків між стадіями економічного розвитку і рівнем та якістю життя в історичному аспекті, що відображено в теоретичній схемі.

2. Визначено як попередній висновок залежність стану людського життя від ступеня економічного розвитку країни, хоча з переходом суспільства на постіндустріальну стадію ця залежність у значній мірі послаблюється. Однак протягом усієї історії людства і тепер для 6/7 населення, крім окремих осередків у вигляді нових індустріальних країн, ступінь економічного розвитку суспільства залишається головним і вирішальним фактором зростання рівня та якості життя.

3. Виходячи зі структури рівня і якості життя населення теперішньої України, обґрунтовано, що першим пріоритетом їх підвищення є забезпечення стабільного економічного розвитку і збільшення ВВП загалом і на одну особу в сполученні з більш рівномірним перерозподілом національного доходу між різними соціальними стратами.

Задачі подальшого аналізу проблеми

1. Є потреба вищезгадану теоретичну схему-1 наповнити конкретним змістом щодо окремих регіонів, країн і районів, які пройшли і проходять у різні історичні періоди як загальними для всіх територій, так і специфічними для кожного регіону і країни та областями шляхами, методами і засобами.

2. Людина складається із матерії (тіла) і духа (свідомості). У статті показано в основному матеріальні умови людського життя та їх рефлексія в нашій свідомості. Слід вивчити і досліджувати, як змінились і покращувались умови духовного життя людей, їх соціальних прошарків і класів, саме їх духовний розвиток за історичними стадіями.

3. Щодо рівня і якості людського життя в Україні, необхідно конкретизувати пріоритетні завдання в цій сфері, шляхи та засоби їх вирішення в кожній галузі життя і області та райони нашої країни.

Література

1. Бервено О.В. Якість життя як фактор національного економічного розвитку: концептуальні основи формування та управління : монографія / О.В. Бервено. – Х. : Точка, 2015. – 470с.

2. Саркисян Г.С. Народное благосостояние в СССР / Г.С. Саркисян. – М. : Экономика, 1983. – 280 с.
3. Петрушина Т. Якість життя – головний критерій стану суспільства / Тетяна Петрушина, Юрій Саєнко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2013. - № 2. – С.117–141.
4. Бестужев-Лада И.В., Батыгин Г.С. О качестве жизни // США: Экономика, политика, идеология. – 1978. – №1. – С. 23–35.
5. Diener Ed. Guidelines for National Indicators of Subjective Well-Being and Ill-Being // Applied Research in Quality of Life, 2006.
6. Seligman M. A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being – N.Y. Free Press, 2011.
7. Цапенко И. Субъективное благополучие населения и иммиграция // МЭМО. – 2015. – № 4. – С.23–36.
8. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: История человеческих сообществ. / Дж. Даймонд; пер. с англ. – М. : АСТ, 2009. – 606 с.
9. Мельник С.В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України / С.В. Мельник. – К. : Соцінформ, 2009. – 786 с.
10. Кім М. Взаємозв'язок між ступенем економічного розвитку і професійною освітою в Україні / М. Кім, І. Давидова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 4. – С.19–26.
11. Human Development Report 2016. «Human Development for Everyone» [electronic resource] <http://hdr.undp.org/en/2016-report>.
12. Булат В. Украинское авиастроение или агрегаты на экспорт? // Время, 25 февр. 2017 г. (Харьков). – С.1–2.

References

1. Berveno, O. V. (2015) Quality of life as a factor of national economic development: conceptual bases of formation and management. Kharkiv: Tochka. 470 p. (in Ukrainian)
2. Sarkisyan, G.S. (1983) People's prosperity in the USSR. Moscow: Ekonomika, 280 p. (in Russian)
3. Petrushina T. Sayenko Yu. (2013) Quality of life – the main criterion for the state of society. Sociology: theory, methods, marketing. 2, 117–141. (in Ukrainian)
4. Bestuzhev-Lada I. V., Batygin G. S. (1978). On quality of life. USA: Economics, Politics, Ideology. 1, 23–25. (in Russian)
5. Diener Ed., (2006). Guidelines for National Indicators of Subjective Well-Being and Ill-Being. Applied Research in Quality of Life.
6. Seligman M., (2011). A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being. N.Y. Free Press.
7. Tsapenko I. (2015). Subjective Well-being of the Population and Immigration. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 4, 23–36. (in Russian)
8. Diamond, J (2009). Guns, Germs, and Steel: The history of human societies, Moscow. 606. (in Russian)
9. Melnyk, S.V. (2009). The Mechanism of Social Labour relations regulation in Ukraine. Sotsinform, Kiev, Ukraine. 786 p. (in Ukrainian)
10. Kim M., Davydova I. (2014) The Relationship between the Degree of Economic Development and Vocational Education in Ukraine. Ukraina: aspekty pratsi. 4, 19–26. (in Ukrainian)
11. Human Development Report (2016). «Human Development for Everyone». Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/2016-report>.
12. Bulat V. (2017) Ukrainian aircraft construction and units for export? Time, Kharkiv. 1–2. (in Russian)

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.74

М. Л. Швайко

кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
mlshvayko@gmail.com

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються сучасні тенденції грошово-кредитної політики України. З цієї метою розглядаються наступні ключові питання: конкретизація сутності, еволюція розвитку та основні інструменти грошово-кредитної політики; визначення базової мети, тенденцій та особливостей її реалізації в сучасних умовах; конкретизація перспективних напрямів розвитку грошово-кредитної політики України з метою її оптимізації; дослідження діяльності НБУ як базового провідника монетарної політики.

Відзначено, що в сучасних умовах базовою ціллю грошово-кредитної політики України є забезпечення цінової стабільності шляхом дотримання кількісних цілей щодо інфляції, а основним інструментом її реалізації виступає зміна ключової процентної ставки грошово-кредитної політики, адже саме вона чинить найбільш суттєвий вплив на стан грошово-кредитного ринку. Також в якості середньострокових цілей грошово-кредитної політики НБУ визначає дотримання режиму плаваючого обмінного курсу, прозорість діяльності Національного банку та його інституційна, фінансова та операційна незалежність.

Проведено аналіз статистичних даних щодо динаміки облікової ставки НБУ та індексу інфляції. Відзначено тенденцію до їх зниження, а також обґрунтовано тезу щодо продовження помірної пом'якшення монетарної політики у середньостроковій перспективі з метою активізації процесу кредитування та сприяння економічному зростанню.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інфляція, облікова ставка, таргетування інфляції, цінова стабільність.

JEL Classification: E31, E40, E42, E52, E59

M. L. Shvayko

Ph. D. (Economics), Associate Professor
V. N. Karazin Kharkiv National University
mlshvayko@gmail.com

CURRENT TRENDS OF MONETARY POLICY OF UKRAINE

In the article current trends of monetary policy of Ukraine are considered. For this purpose the following key questions are considered: essence specification, evolution of development and main instruments of monetary policy; definition of the basic purpose, tendency and feature of its realization in modern conditions; a specification of the perspective directions of development of monetary policy of Ukraine for the purpose of its optimization; research of activity of the NBU as basic conductor of monetary policy. It is noted that in modern conditions the basic purpose of monetary policy of Ukraine is ensuring price stability by observance of the quantitative purposes concerning inflation, and change of a key interest rate of monetary policy, as it has the most significant effect on a condition of the monetary and credit market, acts as the main instrument of its realization. Also as the medium-term purposes of monetary policy NBU defines observance of the mode of a floating exchange rate, transparency of activity of National bank and its institutional, financial and operational independence.

The analysis of statistical data concerning dynamics of discount rate of the NBU and an index of inflation is carried out. The tendency to their decrease is noted, and also the thesis about continuation of moderate mitigation of monetary policy in the medium term for the purpose of activation of process of crediting and assistance to economic growth is reasonable.

Keywords: monetary policy, inflation, discount rate, inflation targeting, price stability.

JEL Classification: E31, E40, E42, E52, E59

© Швайко М. Л., 2017

М.Л. Швайко

кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
mlshvayko@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются современные тенденции денежно-кредитной политики Украины. С этой целью рассматриваются ключевые вопросы: конкретизация сущности, эволюция развития и основные инструменты денежно-кредитной политики; определение базовой цели, тенденций и особенностей ее реализации в современных условиях; конкретизация перспективных направлений развития денежно-кредитной политики Украины с целью ее оптимизации; исследования деятельности НБУ в качестве базового проводника монетарной политики.

Отмечено, что в современных условиях базовой целью денежно-кредитной политики Украины является обеспечение ценовой стабильности путем соблюдения количественных целей по инфляции, а основным инструментом реализации выступает изменение ключевой процентной ставки денежно-кредитной политики, ведь именно она оказывает наиболее существенное влияние на состояние денежно-кредитного рынка. Также в качестве среднесрочных целей денежно-кредитной политики НБУ определяет соблюдение режима плавающего обменного курса, прозрачность деятельности Национального банка и его институциональная, финансовая и операционная независимость.

Проведен анализ статистических данных о динамике учетной ставки НБУ и индекса инфляции. Отмечена тенденция к снижению, а также обосновано тезис о продолжении умеренного смягчения монетарной политики в среднесрочной перспективе с целью активизации процесса кредитования и содействия экономическому росту.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инфляция, учетная ставка, таргетирование инфляции, ценовая стабильность.

JEL Classification: E31, E40, E42, E52, E59

Постановка проблеми

В сучасних умовах питання щодо побудови ефективної грошово-кредитної політики є надзвичайно актуальним, адже вона впливає на такі важливі макроекономічні показники, як рівень інфляції, обсяг грошової маси та грошових агрегатів, ставку рефінансування, ВВП, що в кінцевому підсумку чинить вплив на фінансовий стан держави, окремих суб'єктів та в цілому на соціально-економічне становище в країні.

Розширення процесів глобалізації, зростання частоти та глибини міжнародних фінансових криз показали необхідність оптимізації і корегування грошово-кредитної політики. Якщо ми проаналізуємо світовий досвід, то можна спостерігати, що одні країни в кінці ХХ століття відмовилися від таргетування грошових агрегатів та перейшли до таргетування інфляції, тоді як інші країни почали використовувати змішану модель, яка базувалася на одночасному таргетуванні обмінного курсу та врахуванні декількох цілей грошово-кредитної політики.

В сучасних умовах розвинуті країни застосовують нетрадиційну монетарну політику, в основі якої лежить «кількісне пом'якшення», яке насичує економіку грошима, не дозволяючи прогалинам в економіці та фінансах продовжувати свою руйнівну дію (Гриценко, 2015).

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання щодо розкриття сутності, особливостей реалізації грошово-кредитної політики та її впливу на економіку активно досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них (Гриценко, 2015), (Даниленко, 2010), (Долан, 1991), (Mishkin, 2011), (Мороз, 2005), (Савлук, 2002), (Стельмах, 2003), Тобін (Tobin, 2008), (Friedman, 1968) та інші. Вищезгадані вчені зробили великий внесок в розбудову концепції грошово-кредитної політики, її інструментів, шляхів оптимізації. Але потребують подальшої конкретизації особливості її реалізації та використання найбільш ефективних інструментів з урахуванням сучасних викликів (нестабільність соціально-економічного середовища, нарощування державного боргу, світові кризи, глобалізація).

Основні результати дослідження

Грошово-кредитна політика України є важливою складовою фінансової політики, і від її ефективності багато в чому залежить ефективне функціонування економіки, розвиток фінансового ринку, забезпечення підвалин для стабільного економічного зростання та

досягнення соціальної гармонії у суспільстві. Щоб бути ефективною, грошово-кредитна політика повинна відповідати умовам України, а не орієнтуватися на абстрактні схеми й стандарти, які було розроблено на основі аналізу зарубіжного досвіду.

Грошово-кредитна політика України пройшла декілька етапів свого еволюційного розвитку, на кожному з яких ставилися свої цілі та першочергові задачі. Вкрай важкими для України в цілому та її грошово-кредитної політики зокрема були перші роки незалежності, коли країна була в стані гіперінфляції з усіма її негативними наслідками (девальвація, скорочення обсягів виробництва, різке падіння життєвого рівня населення, криза неплатежів та інші). У 1993–1994 рр. у рамках проведення грошово-кредитної політики в якості її інструментів активно використовувалися кредити НБУ для фінансування програм уряду, а також монетизація бюджетного дефіциту. Таке надмірне емісійне кредитування було однією з причин гіперінфляції. Внаслідок чого введення в обіг постійної грошової одиниці гривні було відкладено на декілька років. А весь інфляційний удар перебрала на себе тимчасова грошова одиниця, яка знаходилась в той час в обігу.

Починаючи з кінця 1994 року, в рамках боротьби з інфляцією, грошово-кредитна політика стає більш жорсткою, використовуючи весь спектр своїх інструментів для зниження темпів інфляції. Деякі економісти називають їх «методами шокової терапії».

Після стабілізації ситуації в країні і введення в 1996 році постійної грошової одиниці (гривні) спостерігалось пом'якшення грошово-кредитної політики.

Аналізуючи Дорожню карту Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування (Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування, 2016), можна констатувати, що до 2014 року фактично проводилася грошово-кредитна політика, де існував режим фіксованого обмінного курсу, основною ціллю якого було підтримання стабільного курсоутворення. Він підтримувався фактично за рахунок утримання завищеного обмінного курсу та фіскального домінування, що приводило до акумуляції дисбалансів в економіці.

У 2014 році відбувся перехід до гнучкого курсоутворення, монетарного таргетування та фіскального домінування.

У 2015–2016 році спостерігаємо перехід від монетарного таргетування до інфляційного таргетування (ІТ). Його параметрами є використання плаваючого валютного курсу, а також перехід до активної процентної політики. У 2017 році також активно використовується механізм ІТ.

Отже, аналізуючи досвід та сучасні реалії України, можна відзначити, що зараз основним вектором нашої монетарної політики є забезпечення цінової стабільності з використанням режиму інфляційного таргетування. Таргетування інфляції (inflation targeting) – монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можливістю використання усього переліку інструментів монетарної політики у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету (Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування, 2016).

Для досягнення мети забезпечення цінової стабільності НБУ використовує наступні інструменти (Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки, 2015):

- ❖ зміна ключової процентної ставки грошово-кредитної політики (синхронізованою з обліковою ставкою) – процентної ставки за операціями Національного банку, що мають найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку. Ключова процентна ставка буде або ставкою за операціями з надання ліквідності (наприклад, за операціями рефінансування), або за операціями зі стерилізації (наприклад, проведення тендерів з розміщення депозитних сертифікатів Національного банку);

- ❖ операції тонкого налаштування та структурні операції регулювання ліквідності, тобто тендери рефінансування та тендери з розміщення депозитних сертифікатів Національного банку;

- ❖ обов'язкове резервування. Цей інструмент використовується для регулювання ліквідності банківської системи;

❖ інтервенції на валютному ринку з метою нарощення до належного рівня міжнародних резервів, згладжування надмірних коливань обмінного курсу. Проте кількісні показники для обмінного курсу встановлюватися не будуть.

Таблиця 1

Динаміка облікової ставки НБУ

Період	% річних	Період	% річних	Період	% річних
2017		з 22.04	19	з 17.07	12,5
з 26.05	12,5	з 04.03	22	з 15.04	9,5
з 14.04	13	з 29.01	22	2013	
з 03.03	14	2015		з 13.08	6,5
з 27.01	14	з 18.12	22	з 10.06	7
2016		з 30.10	22	2012	
з 09.12	14	з 25.09	22	з 23.03	7,5
з 28.10	14	з 28.08	27	2010	
з 16.09	15	з 04.03	30	з 10.08	7,75
з 29.07	15,5	з 06.02	19,5	з 08.07	8,5
з 24.06	16,5	2014		з 08.06	9,5
з 27.05	18	з 13.11	14		

Джерело: (Облікова ставка НБУ, 2017)

Серед вищезначених показників НБУ робить акцент на використанні зміни ключової процентної ставки, а всі інші інструменти є допоміжними. В таблиці 1 наведена динаміка облікової ставки НБУ за період з 2010 по 2017 роки. Як показує її аналіз, за вищевказаний проміжок часу її максимальне значення становило 30% (з 04.03.2015 року). Потім НБУ почав проводити політику зі зниження її значення. І з 26.05.2017 вона становить 12,5%. У планах НБУ подальше зниження облікової ставки НБУ з метою зниження вартості кредитних ресурсів та активізація процесу кредитування.

Аналізуючи грошово-кредитну політику України у 2016 році, можна виділити ряд її особливостей:

✓ підтримання цінової стабільності та повномасштабне використання режиму інфляційного таргетування. Так, у 2016 році рівень інфляції було зафіксовано на рівні 12,4%, що відповідало встановленим значенням та орієнтирам, які були визначені в Основних напрямках грошово-кредитної політики України на середньострокову перспективу.

✓ використання режиму плаваючого валютного курсу та подальша лібералізація валютних відносин;

✓ зростання золотовалютних резервів Національного банку на 17%;

✓ активний продаж депозитних сертифікатів НБУ з метою підтримки ліквідності банків за умови значних кредитних ризиків;

✓ приведення діяльності НБУ у відповідність до європейських норм та стандартів в галузі підвищення прозорості його діяльності, перебудови функцій та упровадження проектного та процесного підходів, скорочення видатків. Зазначимо, що НБУ, виконуючи свою базову функцію з забезпечення цінової стабільності та безперебійної, ефективної роботи банківської системи, у 2016 році перерахував до державного бюджету України 35,5 млрд грн прибутку (Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ, 2017);

✓ оновлено «дорожню карту реформ» – Комплексну програму розвитку фінансового сектору до 2020 року, внесені поправки сприятимуть подальшій оптимізації грошово-кредитної політики;

✓ діяльність, спрямована на відновлення бази фондування, визнання реальної якості активів та виконання програм докапіталізації практично усіма банками;

✓ проведення масштабного стрес-тестування 60 найбільших банків України з метою реальної оцінки ситуації у банківській сфері та її подальшої стабілізації. Із 60 банків, які пройшли стрес-тестування, 21 банк не потребував докапіталізації, а дев'ять вже виконали програму докапіталізації. Докапіталізація сприятиме стабільності фінансового сектору в довгостроковому періоді.

У таблиці 2 наведено дані щодо індексів споживчих цін (ІСЦ) в Україні з 2000 по 2017 рік. Як показує її аналіз, найвищий показник ІСЦ спостерігався у 2015 році (143,3%), а вже в 2016 році цей показник знизився до 112,4% завдяки проведенню ефективної грошово-кредитної політики.

Також важливим у 2016 році було те, що відбулася націоналізація Приват Банку. МВФ позитивно оцінив цю подію та зауважив, що це важливий крок для забезпечення фінансової стабільності.

Протягом 2016 року НБУ проводив політику щодо виведення з ринку тих банків, які не відповідають нормативним вимогам НБУ. Така політика повинна привести до того, що на ринку залишаться платоспроможні, ефективні банки, що матиме важливе значення для підвищення рівня довіри до банківської системи.

Відзначимо, що у 2016 році з ринку було виведено 21 банк. А всього, починаючи з 2014-го, регулятор прийняв рішення про виведення з ринку щодо 88 банків (Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ, 2017). Першим ефектом від очищення банківської системи стало зниження відсоткових ставок. Тобто ринок очистився від тих банків, які пропонували завищені відсоткові ставки за депозитами, що впливало на подорожчання кредитів, зростання в портфелі банків прострочених кредитів та в цілому викликало дестабілізацію ситуації на фінансовому ринку.

Згідно з даними НБУ, 2016 рік закінчила зі збитками 31 банківська установа. Загальна сума збитку склала 169,29 млрд гривень. Очолив список Приват Банк зі збитками 135,31 млрд гривень, що становить 80% від загального збитку, 63 банки України за підсумками 2016 року отримали прибуток на суму 10,817 млрд гривень. Найбільш ефективно працював Райффайзен Банк Аваль, який отримав 3,82 млрд гривень чистого прибутку (Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ, 2017).

Таблиця 2

Зведена таблиця індексів споживчих цін в Україні з 2000 по 2017 роки

	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	За рік
2000	104,6	103,3	102,0	101,7	102,1	103,7	99,9	100,0	102,6	101,4	100,4	101,6	125,8
2001	101,5	100,6	100,6	101,5	100,4	100,6	98,3	99,8	100,4	100,2	100,5	101,6	106,1
2002	101,0	98,6	99,3	101,4	99,7	98,2	98,5	99,8	100,2	100,7	100,7	101,4	99,4
2003	101,5	101,1	101,1	100,7	100,0	100,1	99,9	98,3	100,6	101,3	101,9	101,5	108,2
2004	101,4	100,4	100,4	100,7	100,7	100,7	100,0	99,9	101,3	102,2	101,6	102,4	112,3
2005	101,7	101,0	101,6	100,7	100,6	100,6	100,3	100,0	100,4	100,9	101,2	100,9	110,3
2006	101,2	101,8	99,7	99,6	100,5	100,1	100,9	100,0	102,0	102,6	101,8	100,9	111,6
2007	100,5	100,6	100,2	100,0	100,6	102,2	101,4	100,6	102,2	102,9	102,2	102,1	116,6
2008	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7	101,5	102,1	122,3
2009	102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1	100,9	112,3
2010	101,8	101,9	100,9	99,7	99,4	99,6	99,8	101,2	102,9	100,5	100,3	100,8	109,1
2011	101,0	100,9	101,4	101,3	100,8	100,4	98,7	99,6	100,1	100,0	100,1	100,2	104,6
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2	99,8
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5	100,5
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8	102,9	102,4	101,9	103,0	124,9
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7	143,3
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	102,8	101,8	100,9	112,4
2017	101,1	101,0	101,8	100,9									106,2

Джерело: (Індекси споживчих цін за 2000–2017 роки (Україна), 2017)

Перейдемо до розгляду основних тенденцій грошово-кредитної політики України у 2017 році та у середньостроковій перспективі.

Відзначимо, що важливим позитивним моментом є той, що при розробці Основних напрямів грошово-кредитної політики на 2017 рік вперше була залучена наукова громадськість і широкі експертні кола, брали участь Вища експертна рада й Громадська колегія, що

нешодавно створені та діють при Раді Національного банку. Це значно покращило якість розробленого документа. Нагадаємо, що раніше розробкою основного монетарного документа займалося лише НБУ при сприянні інших державних інституцій. Аналізуючи основні положення цього документа, варто відзначити важливий момент – НБУ сприяє фінансовій стабільності, у тому числі стабільності банківської системи за умови, коли це не перешкоджає досягненню цілі щодо цінової стабільності.

Отже, можемо констатувати, що основним вектором грошово-кредитної політики на 2017 рік є забезпечення цінової стабільності. Пріоритетом діяльності НБУ щодо реалізації грошово-кредитної політики є утримання інфляції в рамках запланованого показника у 2017 році $8\% \pm 2\%$, у 2018 році – $6\% \pm 2\%$, у 2019 і надалі – $5\% \pm 1\%$. Тобто, пріоритетом діяльності Національного банку України має бути зниження інфляції (індексу споживчих цін) до однозначного показника і утримання його на такому рівні в середньостроковій перспективі (Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу, 2016).

Національний банк буде і надалі продовжувати дотримуватися режиму змінного обмінного курсу. Водночас це не означає його неконтрольованість. Адже усунення надлишкових курсових коливань – це передумова і цінової, і фінансової стабільності. При цьому згодом планується, що вплив Національного банку на обмінний курс буде винятково опосередкованим шляхом застосування ринкових механізмів, таких як відсоткова політика.

Планується, що роль валютних інтервенцій поступово буде скорочуватися у міру зняття адміністративних обмежень і поглиблення валютного ринку. Однак процес валютної лібералізації повинен бути поступовим, щоб не зашкодити виконанню цілей щодо цінової і фінансової стабільності.

Підводячи підсумки, можна систематизувати основні напрями грошово-кредитної політики України на 2016–2020 роки (Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки, 2015).

1. Беззаперечна пріоритетність досягнення та підтримання цінової стабільності порівняно з іншими цілями та завданнями грошово-кредитної політики.

2. Режим плаваючого обмінного курсу. Обмінний курс значною мірою визначатиметься ринковими умовами без попереднього встановлення бажаного або прогнозного значення.

3. Перспективний характер прийняття рішень, які ґрунтуються на макроекономічній основі. Рішення щодо параметрів грошово-кредитної політики ґрунтуються на комплексному макроекономічному аналізі та прогнозі.

4. Прозорість діяльності Національного банку.

5. Інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку. Національний банк не використовуватиме інструменти грошово-кредитної політики для досягнення будь-яких цілей, які загрожуватимуть досягненню цінової стабільності.

Що ж було зроблено НБУ уже в 2017 році для досягнення вищезазначених цілей:

- основні зусилля НБУ спрямовані на підтримання цінової стабільності. Хоча за підсумками 4 місяців 2017 року інфляція була дещо вищою, ніж очікував НБУ, вона все ж не вийде за межі встановленого на 2017 рік таргету, прогнозує регулятор;

- подальше зниження облікової ставки (до 12,5%), що в середньостроковій та довгостроковій перспективі сприятиме зниженню відсоткових ставок за кредитами, які видають банки, та сприятиме активізації кредитування;

- НБУ демонстрував на практиці посилення прозорості своєї діяльності, оприлюднюючи необхідну інформацію на своєму офіційному сайті. Значним досягненням у цьому напрямку є публікація Річного звіту НБУ, Інфляційний звіт Національного банку України, Звіту НБУ про фінансову стабільність, постійні прес-релізи щодо базових рішень регулятора у сфері грошово-кредитної політики, проведення наукових семінарів, конференцій. Так, у травні 2017 року відбулася щорічна міжнародна науково-дослідна конференція «Роль центрального банку у забезпеченні економічного розвитку» у місті Києві, на яку були запрошені провідні науковці та практики з різних країн світу;

- Національний банк України визначив нові критерії розподілу банків на окремі групи на 2017 рік. В НБУ наголосили, що такий розподіл не буде застосовуватися для наглядових цілей, а буде використовуватися виключно для більш детального та ефективного представлення результатів діяльності банківської системи України;

- НБУ пом'якшив встановлений раніше графік докапіталізації, зокрема замість вимоги до банків збільшити до 11 січня 2017 року статутний капітал до 300 млн грн зобов'язав їх довести мінімальний розмір статутного капіталу до 200 млн грн до середини 2017 року;

- послаблення антикризових обмежень та валютна лібералізація. НБУ дозволив репатріацію дивідендів, спростив інвестування за кордон для бізнесу у межах валютних ліцензій, знизив вимогу до обов'язкового продажу валютних надходжень на користь юридичних осіб до 50%. Також завершена робота з підготовки нового законопроекту про валютне регулювання, який повинен замінити Декрет «Про валютне регулювання» від 1993 року, що має багато вад та обмежень, та проект Закону «Про валюту». Але слід зазначити, що для ефективного функціонування вільного ринку Україна мусить запровадити принципи протидії ВЕПС (вони стосуються зменшення податкової бази і переміщення прибутків за кордон), також слід враховувати міжнародні ініціативи ОЕСР і слід приєднатися до автоматичного обміну податковою інформацією. Лише за дотримання цих умов можна констатувати, що лібералізація валютного ринку відбулася;

- зменшено граничний розмір розрахунків готівкою з участю фізичних осіб зі 150 тисяч гривень до 50 тисяч гривень. НБУ і надалі планує знижувати показник розрахунків готівкою і збільшувати таким чином сегмент безготівкових розрахунків;

- Національний банк установив чіткі вимоги до діяльності кредитних посередників у сфері споживчого кредитування відповідно до Закону України «Про споживче кредитування». Ці вимоги сприятимуть тому, що кредитні посередники надаватимуть споживачам банківських послуг більш повну інформацію про банки, банківські продукти, умови отримання кредитів, а також нестимуть за це відповідальність перед споживачами. Це сприятиме розвитку та підвищенню прозорості ринку споживчого кредитування в Україні.

Враховуючи вищезначені тенденції, варто звернути увагу на те, що сьогодні багато експертів підтверджують факт того, що більшість проблем, які перешкоджали реалізації ефективної грошово-кредитної політики та банківської системи, подолано, інфляція знаходиться в допустимих межах, а банки мають достатньо капіталу та ліквідності, щоб відновити кредитування економіки, що стане надійним підґрунтям для забезпечення сталого економічного розвитку України.

Висновок

Таким чином, головною метою грошово-кредитної політики України в сучасних умовах та в середньостроковій перспективі є забезпечення цінової та фінансової стабільності задля забезпечення передумов сталого економічного розвитку, адже низький рівень інфляції піде на користь всім учасникам економічного процесу (держава, населення, підприємства). Основним інструментом, який є в арсеналі НБУ, для досягнення вищезначеної мети є активне використання та коригування ключової процентної ставки – процентної ставки за операціями регулювання ліквідності, які мають найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку.

У контексті оптимізації розробки та реалізації грошово-кредитної політики НБУ повинен і надалі підвищувати прозорість своєї діяльності шляхом розкриття повної, достовірної інформації щодо базових напрямів своєї діяльності. Такі дії сприятимуть підвищенню довіри до регулятора зі сторони громадськості та більш чіткого розуміння його дій щодо грошово-кредитної політики.

Грошово-кредитна політика Національного банку буде також спрямована й на виконання таких цілей, як підтримання режиму плаваючого обмінного курсу та нарощення рівня міжнародних резервів, а також здійснення контролю за зростанням грошових агрегатів відповідно до програми співпраці з МВФ. Очікується, що політика цінової стабільності, яка є базовим чинником структурної трансформації економіки України, сприятиме зниженню довгострокової волатильності обмінного курсу.

Відзначимо, що пом'якшення НБУ монетарної політики у 2016 році та збереження цих тенденцій у 2017 році (прикладом чого є зниження облікової ставки, послаблення валютних обмежень) спричиняє зниження вартості ресурсів на міжбанківському кредитному ринку та ставок за ОВДП і на часі повинно сприяти зниженню вартості кредитних ресурсів, які банки пропонують своїм клієнтам, що дозволить активізувати процес кредитування та сприятиме зростанню економічної активності та економічному росту.

Зараз роздрібні реальні процентні ставки банків все ще залишаються на досить високому рівні, слабкою залишається кредитна активність банків. Причиною цього є збереження значних

кредитних ризиків та високого рівня боргового навантаження у корпоративному секторі, але ті інструменти, які зараз активно використовує НБУ, мають дати позитивний ефект і активізувати процес кредитування.

Таким чином, можемо констатувати, що грошово-кредитна політика України є важливим інструментом регулювання економіки. І підвищення її дієвості, ефективності спричинить позитивний вплив на соціально-економічне становище країни в цілому і дозволить досягти тих стратегічних цілей і завдань, які ставить перед собою держава.

Література

1. Гриценко А.А. Яка грошово-кредитна політика потрібна Україні [Електронний ресурс]/А.А.Гриценко. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/?p=5030>
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ. Офіційний сайт Національного банку України. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
3. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Эдвин Дж. Долан, Колин Д. Кэмпбелл, Розмари Дж. Кэмпбелл. – Букинистическое издание, 1991.
4. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>
5. Индекси споживчих цін за 2000–2017 роки (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>
6. Інфляційний звіт Національного банку України за квітень 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>
7. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14
8. Звіт про фінансову стабільність за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>
9. Мороз А. М. Центральний банк та грошово-кредитна політика [Текст] : підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 556.
10. Облікова ставка НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647
11. Постанова Правління НБУ «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
12. Постанова Правління НБУ № 541 «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/v0541500-1
13. Савлук М. І. Гроші та кредит [Текст] : підручник / М. І. Савлук. 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 598.
14. Стельмах В.С. Грошово-кредитна політика в Україні / В.С. Стельмах, А.О. Єпіфанов, Н.І. Гребеник, В.І. Міщенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2003. – 421 с.
15. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : монографія / А.І. Даниленко, А.А. Гриценко, В.В. Зимовець та ін.; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2010. – 456 с.
16. Friedman M. The role of monetary policy // The American Economic Review. – Volume LVII. – Number 1. – March 1968. – P.11-13.
17. Mishkin F.S. Monetary Policy Strategy: Lessons from the crisis. – Cambridge. – February 2011. – P. 31.
18. Tobin J., Monetary Policy, The Concise Encyclopedia of Economics, David R. Henderson, ed. Liberty Fund, Inc. 2008, Library of Economics and Liberty [Online], available on <http://www.econlib.org/library/Enc/MonetaryPolicy.html>.
19. World Economic Outlook (WEO) October 2016: Subdued Demand: Symptoms and Remedies, IMF.

References

1. Gritsenko A.A. Which monetary policy does Ukraine need. Retrieved from: <http://ief.org.ua/?p=5030>

2. Monetary and financial statistics of NBU. The official website of the National bank of Ukraine. April 2016. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>
3. Dolan, Edwin J. (1991) Money, Banking and Monetary Policy.
4. Road map of the National Bank of Ukraine on the transition to inflationary targeting. Retrieved from: <https://www.bank.gov.ua/>
5. Inflation indices for 2000–2017 (Ukraine). Retrieved from: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
6. Inflation report of the National Bank of Ukraine for April 2017. Retrieved from: <https://www.bank.gov.ua/>.
7. The Law of Ukraine “On the National Bank of Ukraine”. Retrieved from: <zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
8. Financial stability report for 2016. Retrieved from: <https://www.bank.gov.ua/>
9. Moroz A.M. (2005) Central Bank and Monetary Policy [Text]: textbook. A. M. Moroz, M. F. Puhovkina. Ministry of education and science of Ukraine. KNEU, p. 556.
10. NBU discount rate/ Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647
11. Resolution of the Board of NBU «On the main provisions of monetary policy for 2017 and medium term»/ Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>
12. Resolution of the Board of NBU № 541 «On the Fundamentals of Monetary Policy for 2016–2020». Retrieved from: <zakon.rada.gov.ua/go/v0541500-1>
13. Savluk, M.I. (2002) Money and credit [Text]: textbook. Ministry of education and science of Ukraine, KNEU, 3-d ed., revised and enlarged, p. 598.
14. Stelmah V.S., Yepifanov A.O., Grebenik N.I., Mishenko V.I. (2003) Monetary policy in Ukraine/. – 2-nd ed., revised and enlarged. Kyiv, Knowledge, 421 p.
15. Danylenko A.I., Grytsenko A.A., Zymovets V.V. and others. (2010) Fiscal-budgetary and monetary policy in Ukraine: problems and ways of strengthening the relationship: monograph/; edited by A.I. Danylenko. K., Inst. of econ. and forecasting, 456 p
16. Friedman M. (1968) The role of monetary policy. The American Economic Review, Volume LVII, Number 1, p.11-13.
17. Mishkin F.S. (2011) Monetary Policy Strategy: Lessons from the crisis, Cambridge, p. 31.
18. Tobin J. (2008), Monetary Policy, The Concise Encyclopedia of Economics, David R. Henderson, ed. Liberty Fund, Inc. Library of Economics and Liberty [Online], available on <http://www.econlib.org/library/Enc/MonetaryPolicy.html>.
19. World Economic Outlook (WEO) October 2016: Subdued Demand: Symptoms and Remedies, IMF.

УДК 336.717 (597)

Ле Минь Хуен

Специалист отдела электронной информации
Национальная политическая академия имени Хо Ши Мина
minhhuyenktdnk49@gmail.com

РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ ВЬЕТНАМА: ОБЗОР, ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

В статье проведен обзор состояния рынка банковских услуг Вьетнама, который характеризуется ростом депозитных и кредитных услуг, развитием рынка пластиковых карточек и электронных банковских услуг. Раскрыты основные проблемы развития вьетнамского рынка банковских услуг, к которым относятся: традиционный характер банковских услуг, отсутствие разнообразия банковских продуктов; затруднения в применении информационных технологий в практике банковской деятельности; проблемы создания каналов распространения услуг, отсутствие современных маркетинговых стратегий и необходимой квалификации сотрудников банка; недостаточность и несовершенство нормативно-правовой системы регулирования банковских услуг. Предложены рекомендации по решению очерченных проблем как со стороны Правительства и Государственного банка Вьетнама, так и со стороны коммерческих банков. Правительство должно ввести регуляторные нормы об обязательном наличии терминалов для работы с пластиковыми карточками у крупных субъектов хозяйствования, поддержать на практике проекты вьетнамских банков, создавать стимулирующую конкурентную среду в банковской системе. Госбанку Вьетнама необходимо продолжать совершенствовать правовую среду для осуществления безналичных платежей в целом и, в частности, карточных услуг; а так же необходимо модернизировать регулируемую функцию по реструктуризации кредитов, депозитов и других банковских услуг. Для коммерческих банков Вьетнама необходимо разрабатывать точные стратегии развития банковских услуг в соответствии со своим фактическим состоянием; создать отделы, специализирующихся на анализе рынка и потребностей клиентов; развивать человеческий капитал банков; усилить координацию с Министерством общественной безопасности в предупреждении киберпреступности и обеспечении безопасности платежных операций.

В статье сделан вывод о том, что состояние рынка банковских услуг Вьетнама неоптимально. Для его усовершенствования во Вьетнаме необходимо стратегическое партнерство между государством и коммерческими банками.

Ключевые слова: банковские услуги, электронный банкинг, депозиты, кредитование.

JEL Classification: G 14, G 20, G 21, E 44, E 58.

Ле Минь Хуен

Спеціаліст відділу електронної інформації
Національна політична академія імені Хо Ши Міна
minhhuyenktdnk49@gmail.com

РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В'ЄТНАМУ: ОГЛЯД, ОЦІНКА СТАНУ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

У статті проведено огляд стану ринку банківських послуг В'єтнаму, який характеризується зростанням депозитних і кредитних послуг, розвитком ринку пластикових карток і електронних банківських послуг. Розкрито основні проблеми розвитку в'єтнамського ринку банківських послуг, до яких відносяться: традиційний характер банківських послуг, відсутність різноманітності банківських продуктів; труднощі в застосуванні інформаційних технологій в практиці банківської діяльності; проблеми створення каналів поширення послуг, відсутність сучасних маркетингових стратегій і необхідної кваліфікації співробітників банку; недостатність і недосконалість нормативно-правової системи регулювання банківських послуг. Запропоновано рекомендації щодо вирішення окреслених проблем як з боку Уряду і Національного банку В'єтнаму, так і з боку комерційних банків. Уряд повинен ввести регуляторні норми про обов'язкову наявність терміналів для роботи з пластиковими картками у великих суб'єктів господарювання, підтримати на практиці проекти в'єтнамських банків, створювати стимулюючу конкурентне середовище в банківській системі. Держбанку В'єтнаму необхідно продовжити працювати над удосконаленням правової середовища для здійснення безготівкових платежів в цілому і, зокрема, карткових послуг; а так само необхідно

модернізувати регулюючу функцію по реструктуризації кредитів, депозитів та інших банківських послуг. Для комерційних банків В'єтнаму необхідно розробляти точні стратегії розвитку банківських послуг відповідно до свого фактичного стану; створити відділи, що спеціалізуються на аналізі ринку і потреб клієнтів; розвивати людський капітал банків; посилити координацію з Міністерством громадської безпеки в попередженні кіберзлочинності і забезпеченні безпеки платіжних операцій.

У статті зроблено висновок про те, що стан ринку банківських послуг В'єтнаму неоптимально. Для його удосконалення у В'єтнамі необхідно стратегічне партнерство між державою і комерційними банками.

Ключові слова: банківські послуги, електронний банкінг, депозити, кредитування.

JEL Classification: G 14, G 20, G 21, E 44, E 58.

Le Minh Huyen

Specialist of Electronic Information Department

Ho Chi Minh National Academy of Politics

Minhhuyenktdnk49@gmail.com

MARKET OF BANKING SERVICES OF VIETNAM: REVIEW, ESTIMATION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The article reviews the state of the banking services market in Vietnam, characterized by the growth of deposit and credit services, the development of plastic cards and electronic banking services market. The following main problems of the development of the Vietnamese banking services market were revealed: the traditional nature of banking services, the lack of banking product versatility; difficulties in applying information technologies in practical banking activities; the problems of creating channels for the distribution of services, the lack of modern marketing strategies and the appropriate skills of bank staff; insufficiency and imperfection of the legislative system regulating banking services. Recommendations are offered for solving the outlined problems by the government and the State Bank of Vietnam as well as by commercial banks. The government should introduce regulatory norms on the mandatory availability of terminals to provide large business entities with plastic cards operation, support implementation of projects by Vietnamese banks, create an encouraging competitive environment in the banking system. The State Bank of Vietnam should continue to improve the legal environment for non-cash payments in general and card services, in particular. It is also necessary to update the regulatory function for debt, deposits and other banking services restructuring. Commercial banks of Vietnam should develop precise strategies for the development of banking services corresponding to their actual state; set up departments dealing with market survey and customer needs; develop the human capital of banks; strengthen coordination with the Ministry of Public Security in preventing cybercrime and ensuring the security of payment transactions.

The conclusion is that the state of the banking services market in Vietnam is not optimal. There is a need for a strategic collaboration between the state and commercial banks in Vietnam in order to improve the market.

Keywords: banking services, electronic banking, deposits, crediting.

JEL Classification: G 14, G 20, G 21, E 44, E 58.

Постановка проблеми. В контексте глобалізації мирової економіки і розвитку економіки знань тенденція к диверсифікації і розширенню сучасних банківських послуг прослідковується во всіх країнах світу, в тому числі во В'єтнамі. В наші часи система комерційних банків В'єтнаму ще слаба і знаходиться на низькому рівні конкурентоспособності. Іноземні банки і міжнародні фінансові інститути, маючи конкурентні переваги в формі наявності великої кількості фінансових ресурсів, передових технологій і багаторічного досвіду, починають домінувати на в'єтнамському ринку банківських послуг. В умовах жорсткої конкуренції з іноземними банками дослідження і розробка пропозицій по розвитку банківських послуг є необхідними для Уряду В'єтнаму, в'єтнамських комерційних банків і споживачів банківських продуктів і послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку банківських послуг В'єтнаму розробляються в роботах наступних учених, досліджують управління сучасними комерційними банками – Нгуєн Дан Дон (Nguyễn Đăng Dờn, 2012), управління комерційними банками – Фан Тхі Тху Ха (Phan Thị Thu Hà, 2009), операції комерційних банків – Нгуєн Минь Кієу (Nguyễn Minh Kiều, 2010).

Ряд отриманих наукових результатів в трудах українських учених О.В. Глущенко і М.М. Ткаченко (Глущенко & Ткаченко, 2012), О.В. Глущенко (Глущенко, 2011) (Глущенко, 2017), Н.П. Погореленко (Погореленко, 2014) (Погореленко, 2014, О.Е. Костюченко (Костюченко, 2013),

А.В. Хмелькова (Хмельков, 2014) могут быть использованы в практике модернизации банков Вьетнама.

Информационно-аналитической базой исследования состояния банковских услуг Вьетнама выступают годовые отчеты Государственного банка Вьетнама (ГБВ), годовые отчеты вьетнамских коммерческих банков, информация Главного статистического управления Вьетнама (ГСУВ), Вьетнамской интернет-ассоциации, Отдела электронной торговли и информационных технологий, принадлежащего Министерству промышленности и торговли Вьетнама (МПТВ).

Цель статьи. Оценить состояние рынка банковских услуг Вьетнама, определить проблемы развития и разработать рекомендации по усовершенствованию его функционирования.

Основные результаты исследования. Развитие рынка банковских услуг во Вьетнаме характеризуется продолжительным ростом депозитных услуг, развитием локального рынка кредитования, становлением местного рынка пластиковых карточек и электронных банковских услуг.

Банковский сектор Вьетнама демонстрировал впечатляющий темп роста депозитов, и кредитов начиная с 2000 года (рис. 1).

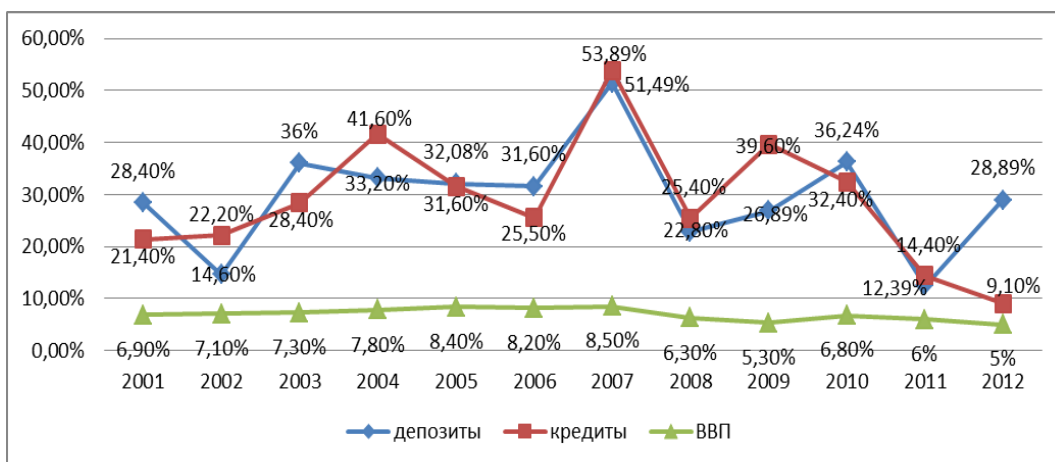


Рис 1. Темп роста депозитов и кредитов на 2000–2012 гг. (%).

Источник: (ГБВ, 2015), авторские разработки.

За период 2000–2012 гг. темп роста по депозитам составлял 28,87%, и по кредитам – 28,28%. Самый быстрый рост произошел в период с 2002 по 2007 г., когда темп роста составлял 37,5% по депозитам и 35,8% по кредитам. Этот рост достиг наивысшей точки в 2007 году, когда темп роста составлял 51,49% по депозитам и 53,89% по кредитам.

За последние три года 2013–2015 гг. темп роста депозитов незначительно сократился (рис. 2), а темп роста кредитования увеличился (рис. 3).

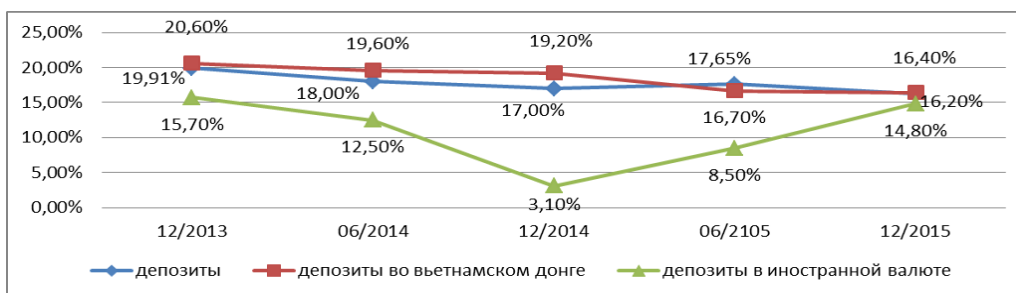


Рис. 2. Темп роста депозитов на 2013–2015 гг. (%).

Источник: (ГБВ, 2015), авторские разработки.

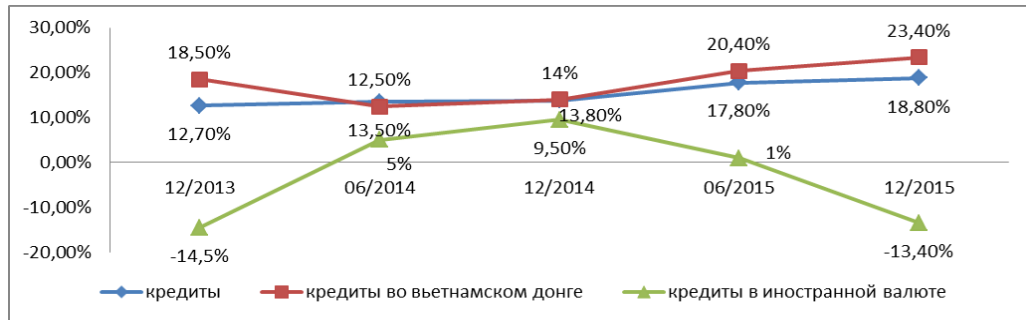


Рис. 3. Темп роста кредитования на 2013–2015 гг. (%).

Источник: (ГБВ, 2015), авторские разработки.

В конце 2015 года темп роста депозитов снизился до 16,2%. Доля депозитов во вьетнамском донге и в иностранной валюте в конце 2015 года составляла соответственно 87,6% и 12,4%. Темп роста выданных кредитов до конца 2015 года увеличился до 18,8%. В конце 2015 года темп роста кредитов во вьетнамском донге увеличился на 23,4%, а темп роста кредитов в иностранной валюте уменьшился на 13,4%.

Снижение темпов депозитов и увеличение темпов роста выданных кредитов в последние годы отражает негативное состояние рынка депозитных услуг и банковского кредитования. Уровень колебания темпов роста незначителен. Это состояние можно считать временным негативным явлением, которое необходимо улучшить в перспективе.

В 2002 году во Вьетнаме появились первые пластиковые карточки, выданные государственным коммерческим банком «Vietcombank». В 2005 году уже 30 вьетнамских банков выдавали пластиковые карточки 1,5 млн. клиентами обслуживали их в более 1100 банкоматах. В мае 2007 года с провозглашением Постановления Губернатора (от англ. «Governor») Госбанка Вьетнама «О порядке выдачи, оплаты, использования и предоставления услуг поддержания деятельности банковских пластиковых карточек» и Постановления Премьер-министра №2453/QĐ-ТТг от 27/12/2011 «О реализации проекта расширения безналичных платежей во Вьетнаме на 2011–2015 гг.» создало благоприятные условия для дальнейшего развития вьетнамского рынка пластиковых карточек. В конце 2015 года все банковские учреждения на рынке зарегистрированы для получения лицензии на выдачу карточек. Количество выданных карточек в стране достигает более 99,5 млн. (увеличивается на 22% по сравнению с 2014 года), в том числе дебетовые карточки – 93,6%, кредитные карточки – 3,1% и предоплаченные карточки – 0,3%, так же развивается сеть АТМ и POS-терминалов. По состоянию на конец 2015 года действуют 16937 АТМ и 223381 POS-терминалов (увеличение на 24,1% по сравнению с 2014 годом) (рис. 4).

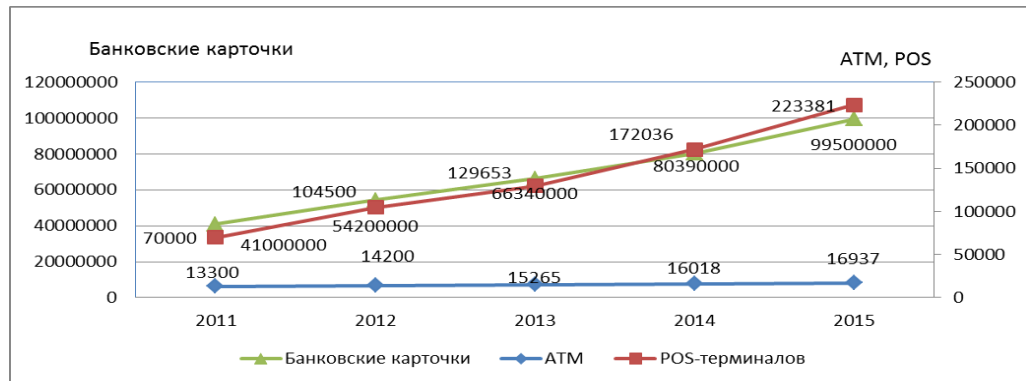


Рис. 4. Количество АТМ, POS-терминала и банковских карточек на 2011–2015 гг.

Источник: (ГБВ, 2015), авторские разработки.

Значительно увеличиваются показатели операций, осуществленных через АТМ, POS-терминалы и банковские карточки (табл. 1).

Таблица 1

Операции через АТМ, POS-терминал и банковские карточки
на 2013–2015 гг.

	Показатели	2013	2014	2015
АТМ	Количество транзакций	155806032	159164477	176502329
	Стоимость транзакций (млн. донгов)	272496	322220	416132
POS-терминал	Количество транзакций	7037907	9957320	17330074
	Стоимость транзакций (млн. донгов)	35977	42600	54630
Банковские карточки (учтены только операции внутри страны)	Количество транзакций	7427228	10014933	17060551
	Стоимость транзакций (млн. донгов)	32217	45174	73224

Источник: (ГБВ, 2015), авторские разработки.

Кроме того, распространение и развитие системы АТМ и банковских карточек так же отображаются в показателях развития системы АТМ и банковских карточек, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели развития системы АТМ и банковских карточек в 2005–2016 гг.

Годы	Количество банков, оказывающих услуги по обслуживанию карт	Количество банковских карточек	Количество банкоматов (АТМ)	Население трудоспособного возраста (тыс. чел.)	Количество карточек на одного населения трудоспособного возраста (чел./карт)	Среднее количество человек, обслуживаемых одним банкоматом (чел./АТМ)	Квадратных километров на один банкомат (км ² /АТМ)
2005	30	2700000	1800	44905	0,06	24947	183,9
2006	30	3500000	2700	46239	0,08	17126	122,6
2007	35	8300000	4800	47160	0,18	9825	69,0
2008	40	14000000	7600	48210	0,29	6343	43,5
2009	46	21500000	9965	49322	0,44	4950	33,2
2010	49	31700000	11700	50393	0,63	4307	28,3
2011	50	41000000	13300	51399	0,80	3865	24,9
2012	46	54200000	14200	52348	1,04	3686	23,3
2013	50	66340000	15265	53246	1,25	3488	21,7
2014	60	80390000	16018	53748	1,50	3355	20,7
2015	85	99520000	16937	53984	1,84	3187	19,5
2016	85	111000000	17472	54554	2,03	3122	18,9

Источник: (ГБВ и ГСУВ, 2015), авторские разработки.

По данным таблицы 2 видим, что количество банковских карточек быстро растет, годовой средний темп роста на 2005–2016 гг. составляет 36,3%. Количество карточек на одного человека в трудоспособном возрасте с 2005 года до 2016 года непрерывно увеличивается. С 2012 года на каждого человека приходится одна карточка, а с 2012 года показатель удваивается. Количество банкоматов (АТМ) в 2016 году увеличилось более чем в 9 раз по сравнению с 2005 годом, годовой темп роста за 12 лет составил 20,85%. В 2005 году один банкомат обслуживал 24947 человек, в 2016 году – 3122 человек, 8-кратное снижение обусловлено увеличением количества банкоматов. Рассмотрим плотность покрытия сетью банкоматов территории. В 2005 году на 183,9 квадратных километров приходился один банкомат, а в 2016 году – один банкомат приходился уже на 18,9 квадратных километров, что свидетельствует о повышении плотности покрытия территории сетью банкоматов.

В течении 12 лет система АТМ и банковских карточек имеет выраженный рост и популяризуется по всей стране. Это очень хорошо как для банковской системы, так и для экономики страны в целом, особенно в контексте глобализации. Развитие системы АТМ и

банковских карточек приносит клиентам банка и самому банку достаточно много выгод, к которым можно отнести: быстроту, удобство и экономию.

Электронные банковские услуги во Вьетнаме начали предоставлять совсем недавно. 29 ноября 2005 года был принят Закон Парламента Социалистической Республики Вьетнам № 51/2005/QH11 «Об электронных операциях». До конца 2009 года усовершенствовал свои технологические возможности, множество банков предоставляют электронные банковские услуги. Например, Международный акционерный банк «VIB» применяет новую технологию и предоставляет пакет удобных услуг «VIB4U», через который можно осуществлять электронные торговли и электронные платежи. «VPBank» так же предоставляет услугу Интернет-банкинга, так называемую «i2b». «MBBank», связан с «Viettel Mobile», предоставляет услугу «BankPlus». Кроме перечисленных банков, «Vietcombank» предоставляет услуги «Cyber Bill Payment», «DongA Bank» - «Bill Payment» связан с «HCM Mobile» и т.д. Сегодня электронный банкинг доступен клиентам ряда местных банков. До конца 2015 года 70 коммерческих банков предоставляют Интернет-банкинг и 30 коммерческих банков предоставляют Mobilebanking. Другие электронные банковские услуги, такие как Phone Banking, SMS Banking, Home banking, Call Center, Contact Center, предоставляются несколькими крупными банками, такими как «Vietcombank», «MBBank», «VCBBank», «VPBank» и т.д.

Быстрый рост сети интернет во Вьетнаме в последние годы стимулирует развитие услуг электронного банкинга. Интернет появился во Вьетнаме с 1997 года. С того времени и до сих пор Вьетнам считался одной из стран с самым быстрым ростом количества пользователей интернета ежегодно. Если в 2000 году лишь 0,3% от всего населения Вьетнама пользовалось интернетом, то в 2010 году удельный вес пользователей вырос до 30,7% и в 2015 году составил 50,8% (рис.5). По данным Вьетнамской интернет-ассоциации в 2015 году 84% из пользователей используют интернет каждый день. Среднее ежедневное использование Интернет через персональный компьютер или планшет составляет 5 часов 10 минут. Среднее ежедневное использование в Интернете через мобильный телефон составляет 2 часа 41 минут.



Рис. 5. Количество пользователей интернета и их доля от населения во Вьетнаме. Источник: (Вьетнамская интернет-ассоциация, 2015), авторские разработки.

Сегодня пользователи сети во Вьетнаме в основном используют интернет с целью поиска информации и доступа к социальным сетям, в том числе Фейсбук (Facebook) является самым популярным во Вьетнаме. В 2015 году 31,8 млн. человек используют Фейсбук, что составляет 34,7% от общей численности населения, и 70% от численности пользователей интернета. Именно интенсивное развитие социальных сетей и интернета способствуют распространению электронной торговли. По данным Отдела электронной торговли и информационных технологий, принадлежащего Министерству промышленности и торговли Вьетнама, в 2015 году вьетнамские покупатели через электронную торговлю (электронную коммерцию) осуществили покупок на 4,07 млрд. долларов, что больше на 37% по сравнению с 2014 г. и составило 2,8% от общего объема розничных продаж товаров и потребительских услуг всей страны. Средняя стоимость покупки одного онлайн-покупателя (online-покупателя) в 2015 году во Вьетнаме составила 160 долларов. Онлайн-покупатели могут оплачивать

многими способами, в том числе самым популярным и удобным является электронные денежные средства, доступные через карточки, или услуги электронного банкинга.



Рис. 6. Структура оплаты онлайн-покупателями во Вьетнаме.

Источник: (Отдел электронной торговли и информационных технологий, принадлежащего Министерству промышленности и торговли Вьетнама, 2015), авторские разработки.

Развитие интернета и вносит свой вклад в развитие электронных банковских услуг в настоящем и будущем. Чем популярнее использование интернета, тем популярнее использование банковских карточек и электронных банковских услуг.

Выводы. В последние годы несмотря на достижение определенных успехов, рынок банковских услуг во Вьетнаме продолжает сталкиваться со следующими трудностями:

1) отсутствует разнообразие банковских услуг. В депозитных операциях большую долю занимает обычные депозитные вклады. В кредитных операциях банки еще не предоставляют кредиты, направленные на удовлетворение потребностей клиентов. Доля электронных банковских услуг на рынке еще незначительна.

2) Затруднения в применении схемы информационных технологий на практике. Коммерческие банки должны иметь огромные инвестиции и использования сети АТМ, оплаты расходов на техническое обслуживание, поддержание и развитие этой сети. Кроме того, средства, полученные банками из этой сети, в настоящее время еще незначительны, около 80% денег на счетах снимаются в виде наличности, потому что существует много мест, которые не принимают карточные платежи. Еще одна проблема – привычное потребление вьетнамских клиентов, особенно в сельской местности.

3) Существуют проблема формирования каналов распространения услуг, маркетинговых стратегий и квалификации сотрудников банка. В настоящее время основным каналом распространения услуг является прямые транзакции в филиалах банка. Конкретные маркетинговые стратегии банка, такие как акции, раздача листовок, рекламные баннеры, рекламы по электронной почте и через Интернет, неэффективны. Потому что такие формы рекламы только кратковременно действуют на определенные места. Формой рекламы, которая имеет большое распространение и сильное впечатление на клиентов, является реклама через средства массовой информации, такие как радио и телевидение. Но затраты на данную рекламу очень высокие. Затраты на маркетинговые коммуникации для банков считаются необратимыми, и отсутствие показателя оценки эффективности маркетинговой деятельности приводит к тому, что банки выражают тревогу расширить свои маркетинговые программы в больших масштабах с долгосрочной маркетинговой стратегией. Кроме того, отсутствуют квалифицированные кадры в области банковского маркетинга. Персоналу банков не хватает профессионализма при обслуживании клиентов, и не хватает детальных знаний о банковских продуктах/услугах.

4) Недостаточность и несовершенство нормативно-правовой базы развития банковских услуг. Хотя правительство поощряет платежи через банковские карточки, оно не стимулирует проекты и методы расширения сети организаций, которые принимают платежные карточки. Государственный банк Вьетнама еще слабо осуществляет свою функцию регулирования на национальном рынке банковских услуг.

Для преодоления трудностей и стимулирования больше развития банковских услуг Вьетнама можно предложить следующие рекомендации:

1) Для Правительства и Государственного банка Вьетнама: Госбанк Вьетнама должен продолжать совершенствовать правовую среду безналичных платежей в целом и, в частности, карточных услуг и совершенствовать свою регулируемую функцию по реструктуризации кредитов, депозитов и других банковских услуг. Правительство должно также ввести в действие нормативные акты о том, что субъекты хозяйствования с большим количеством капитала, таких как супермаркеты, торговые центры, обязательно должны иметь оборудование для приема карточных платежей. Правительству необходимо разрабатывать практические проекты и планы поддержки отечественных банков и формировать добросовестную конкурентную среду в банковской системе;

2) Для коммерческих банков Вьетнама: разработка точных стратегий развития банковских услуг соответственно своему фактическому состоянию для улучшения качества предоставляемых услуг и обеспечения позитивного имиджа банка в потребительской среде; создание отделов, специализирующихся на анализе и исследовании рынка, выявлении потребностей клиентов с целью расширения и модернизации ассортимента предоставляемых финансовых продуктов; развития человеческого капитала путем подготовки, переподготовки, обучение за границей, организации курсов повышения квалификации; усиление координации с Министерством общественной безопасности по предупреждению преступности, обеспечение безопасности платежных операций; установление каналов связи для своевременной координации, обработки случаев мошенничества по операциям с пластиковыми карточками и электронным платежам.

В банковской системе Вьетнама традиционные банковские услуги (депозитные кредитные) все еще занимают наибольшую долю, а современные банковские услуги (электронный банкинг, пластиковые карточки) имеют незначительный удельный вес. Причиной этого является неоптимальное состояние рынка. Для усовершенствования функционирования банковских услуг Вьетнама необходимо стратегическое партнерство между государством и коммерческими банками.

Литература

1. Nguyễn Đăng Dờn. Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại. Giáo án đại học. Hà Nội – 2012.
2. Phan Thị Thu Hà. Quản trị ngân hàng thương mại. Nxb Giao thông vận tải. Hà Nội – 2009.
3. Nguyễn Minh Kiều. Nghiệp vụ ngân hàng thương mại. Nxb Thống kê. Hà Nội – 2010.
4. Глущенко О.В. Сучасні тенденції розвитку банківських інновацій / О.В. Глущенко, М.М. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики – 2012 - №2 С.5-15.
5. Глущенко О.В. Вектори розвитку інституційної архітектури ринку фінансових послуг України / О.В. Глущенко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2011. – № 961., С. 136-142.
6. Глушенко О.В. Інституційне забезпечення фінансової інфраструктури: шляхи зменшення уразливості / О.В. Глущенко // Економіка та держава. – 2017. – № 5., С. 44-49.
7. Погореленко Н.П. Підходи до розрахунку рівня вразливості банківського сектору // Інноваційна економіка. - 2014. - № 3. - С. 186-192.
8. Погореленко Н.П. Теоретичні основи щодо співставлення стійкості та стабільності функціонування банківської системи / Н.П. Погореленко // Економічний простір. - 2014. - № 89. - С. 128-141.
9. Костюченко О.Є. Механізм адміністративно-правового регулювання фінансової безпеки в Україні: теоретико-інструментальний аналіз: монографія / О.Є. Костюченко. – К. : УБС НБУ, 2013. – 371 с.
10. Хмельков А.В. Институциональная инфраструктура обеспечения стабильности публичных финансов: к постановке проблемы / А.В. Хмельков // Вестник Харьковского

национального университета имени В.Н. Каразина — Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2014 — №1118 — Вып. 88 — С. 84-90 (Серия: Экономическая).

11. Website chính thức của Ngân hàng nhà nước Việt Nam [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/menu/>

12. Website chính thức của Tổng cục thống kê [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gso.gov.vn/>

13. Website chính thức của Hiệp hội Internet Việt Nam [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://via.org.vn/en/bao-cao-thong-ke/>

14. Website chính thức của Cục thương mại điện tử và Công nghệ thông tin trực thuộc Bộ công thương Việt Nam [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moit.gov.vn/vn/Pages/Thongke.aspx?Machuyende=TK&ChudeID=52>

References

1. Nguyen Dang Don (2012). Management of modern commercial banks. Hanoi (In Vietnam).
2. PhanThi Thu Ha (2009). Management of commercial banks. Hanoi (In Vietnam).
3. Nguyen Minh Kieu (2010). Operations of commercial banks. Hanoi (In Vietnam).
4. Hlushchenko O.V., Tkachenko M.M. (2012), Modern trends in banking innovation, *Finansovo-kredytna diyalnist: problemy teorii ta praktyky*, 1, vol. 2, 5-15 (In Ukrainian).
5. Hlushchenko O.V. (2011), Vectors of development of the institutional architecture of the financial services market of Ukraine, *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Ekonomichna seriia*, 961, 136-142 (In Ukrainian).
6. Hlushenko O.V. (2017), Institutional support of financial infrastructure: ways to reduce fragility, *Ekonomika ta derzhava*, 5, 44-49 (In Ukrainian).
7. Pogorelenko N.P. (2014), Approaches to estimate the vulnerability of the banking sector, *Innovative Economy*, vol. 3, pp. 186-192 (In Ukrainian).
8. Pogorelenko N.P. (2014), The theoretical basis of comparison on sustainability and stability of the banking system, *Economic space*, vol. 89, pp. 128-141 (In Ukrainian).
9. Kostyuchenko A.E. (2013), The mechanism of administrative regulation of financial security in Ukraine: theoretical and instrumental analysis: Monograph, K: UBS NBU, p. 317 (In Ukrainian).
10. Khmelkov A.V. (2014), Institutional infrastructure ensuring stability of public finances: problem statement, *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Ekonomichna seriia*, 88, vol. 1118, 84-90 (in Russian).
11. Official site The State Bank of Vietnam Retrieved from <http://www.sbv.gov.vn/>(In Vietnam).
12. Official site The Main Statistical Office of Vietnam Retrieved from <http://www.gso.gov.vn/>(In Vietnam).
13. Official site The Vietnamese Internet Association Retrieved from <http://via.org.vn/en/bao-cao-thong-ke/>(In Vietnam).
14. Official site The Department of Electronic Commerce and Information Technologies, owned by the Ministry of Industry and Trade of Vietnam Retrieved from <http://www.moit.gov.vn/vn/Pages/Thongke.aspx?Machuyende=TK&ChudeID=52> (In Vietnam).

МОДЕЛЮВАННЯ, ІМІТАЦІЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ Й УПРАВЛІННІ

УДК 316.652.2:330.3

Т. В. Меркулова

доктор економічних наук, професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
tamara.merkulova@karazin.ua

Д. А. Дзюба

магістр по економічній кібернетикі
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
darinadziuba@gmail.com

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Работа посвящена оценке и анализу направленности и тесноты взаимосвязей между уровнем межличностного доверия, который представлен общим индексом доверия, и индикаторами социально-экономического развития: доходом (ВВП на душу населения), неравенством (коэффициент Джини), индексом человеческого развития (HDI), уровнем коррупции (индекс восприятия коррупции). Используются методы корреляционного анализа и нейросетевого моделирования на основе эмпирического анализа и моделирования. Использована статистическая база World bank, World Values Survey (WVS) и European Social Survey (ESS). Анализ проведен на основании выборки 105 стран мира, в которых были проведены опросы WVS и ESS.

Наиболее тесная корреляционная зависимость обнаружена между индексами доверия и развития человеческого капитала в группе стран высокоразвитых по последнему признаку, а также среди высокодоходных стран. Связь имеет положительный характер. В странах среднего и низкого уровня развития (дохода) эта связь имеет слабый противоречивый характер. Похожий характер имеет зависимость между доверием и восприятием коррупции: высокодоходные страны характеризуются тесной положительной связью между доверием и нетерпимостью к коррупции, в группе низкодоходных эта связь имеет менее выраженный характер, а в группе стран среднего дохода зависимость носит отрицательный характер.

Наиболее слабую связь доверие имеет с показателем ВВП на душу населения (положительная, в низкодоходных странах – отрицательная) и коэффициентом Джини (отрицательная, в странах с высоким уровнем доверия – сильная).

С помощью построенной нейронной сети была показана возможность прогнозирования индекса доверия на основе показателей ВВП на душу населения, индекса развития человеческого капитала и индекса восприятия коррупции для группы высокодоходных стран.

Ключевые слова: межличностное доверие, индекс Джини, индекс человеческого развития, коррупция, корреляция, нейросетевое моделирование.

JEL Classification: C45, D63, D69, D73, O15, O57.

Т. В. Меркулова

доктор економічних наук, професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
tamara.merkulova@karazin.ua

Д. А. Дзюба

магістр з економічної кібернетики
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
darinadziuba@gmail.com

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖСОБИСТІСНОЇ ДОВІРИ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Робота присвячена оцінці та аналізу спрямованості і тисноти взаємозв'язків між рівнем міжособистісної довіри, який представлений загальним індексом довіри, і індикаторами соціально-

© Меркулова Т. В., Дзюба Д. А., 2017

економічного розвитку: доходом (ВВП на душу населення), нерівністю (коефіцієнт Джині), індексом людського розвитку (HDI), рівнем корупції (індекс сприйняття корупції). Використано методи кореляційного аналізу і нейромережевого моделювання на основі статистичної бази World bank, World Values Survey (WVS) і European Social Survey (ESS). Аналіз проведено на підставі вибірки 105 країн світу, в яких були проведені опитування WVS і ESS.

Найбільш тісна кореляційна залежність виявлена між індексами довіри і розвитку людського капіталу в групі країн високорозвинених за останньою ознакою, а також серед високоприбуткових країн. Зв'язок має позитивний характер. У країнах середнього і низького рівнів розвитку (доходу) цей зв'язок має слабкий суперечливий характер. Схожий характер має залежність між довірою і сприйняттям корупції: високоприбуткові країни характеризуються тісним позитивним зв'язком між довірою і нетерпимістю до корупції, в групі низькодоходних цей зв'язок має менш виражений характер, а в групі країн середнього доходу залежність має негативний характер.

Найбільш слабкий зв'язок довіра має з показником ВВП на душу населення (позитивна, в низькодоходних країнах – негативна) і індекс Джині (негативна, в країнах з високим рівнем довіри – сильна).

За допомогою побудованої нейронної мережі було показано можливість прогнозування індексу довіри на основі показників ВВП на душу населення, індексу розвитку людського капіталу та індексу сприйняття корупції для групи високоприбуткових країн.

Ключові слова: міжособистісна довіра, індекс Джині, індекс людського розвитку, корупція, кореляція, нейромережеве моделювання.

JEL Classification: C45, D63, D69, D73, O15, O57.

T. V. Merkulova

D. Sc. (Economics), Full Professor,
V.N. Karazin Kharkiv National University
tamara.merkulova@karazin.ua

D. A. Dziuba

Master of Economic Cybernetics
V.N. Karazin Kharkiv National University
darinadziuba@gmail.com

ANALYSIS OF RELATIONSHIP BETWEEN INTERPERSONAL TRUST AND SOCIAL AND ECONOMIC INDICATORS

The paper deals with the analysis of the type and the degree of relationship between the interpersonal trust index and social and economic indicators: Income (GDP per capita), Inequality (Gini coefficient), Human development index (HDI), Corruption (Corruption perception index). The methods of correlation analysis and neural network modeling are applied. The World Bank, World Values Survey (WVS) and European Social Survey (ESS) database is used. The analysis was carried out on the sample of 105 countries, where WVS and ESS interviews were conducted.

The closest correlation dependence was found out between the trust index and HDI in a group of high human development countries, as well as among high income countries. The correlation is positive in these cases. In medium and low income level countries this relationship is weak and contradictory. The correlation between trust and corruption perception has similar nature: high income countries are characterized by close positive relationship between trust and corruption intolerance, in the low-income group this relationship is weaker, and in the group of middle income countries the correlation is negative.

The weakest relationship is observed between the trust and GDP per capita (in the high income group it is positive, in the low income countries it is negative). There is negative weak correlation with Gini index in all the groups, except for the countries, where trust level is high: correlation dependence is strong there).

Using a neural network model based on GDP per capita, the human development index and the corruption perception index, it was shown the possibility to predict the trust index for a group of high income countries.

Keywords: interpersonal trust, the Gini index, the human development index, corruption, correlation, neural network modeling.

JEL Classification: C45, D63, D69, D73, O15, O57.

Введение. Исследование доверия как фактора социальных и экономических процессов в обществе обладает уже богатой историей теоретического и эмпирического анализа (Lewis, Weigert, 1985; Ostrom, 1997; Кривошеева-Медянцева, 2013; Татарко, 2014; Ortiz-Ospina, Roser, 2016). Согласно Ф. Фукуяме, от доверия зависит прогресс, и оно определяет реализацию конкретного общества (Фукуяма, 2006). Доверие также рассматривается как значимый фактор в теории трансакционных издержек К. Эрроу (Arrow, 1983). В рамках теории социального капитала Д. Коулмана доверие является фундаментальным элементом социального капитала, ключевым благоприятствующим фактором в поддержании благосостояния и экономического

развития (Coleman, 1988). Важное место в исследованиях, посвященных доверию, занимает вопрос об измерении доверия (Меркулова, 2015; Merkulova, Bitkova 2016; Glaeser, Laibson, Scheinkman, Soutter, 2000).

Рассматривая доверие как фактор, существенно определяющий поведение людей, которое, в свою очередь, предопределяет количественные и качественные характеристики социально-экономического развития, мы неизбежно приходим к комплексу вопросов, связанных с его причинными основами, с тем, как формируется доверие, и, далее, можно ли прогнозировать его уровень, управлять им. Выделяют 2 подхода к объяснению «происхождения» доверия, питающих его причин: индивидуалистический, основанный на индивидуальных характеристиках и свойствах личности; и социальный, предполагающий, что причины доверия лежат в общественной плоскости и связаны с состоянием экономики, общества (Delhey, Newton, 2003).

Доверие, являясь фактором социально-экономического развития, в свою очередь зависит от показателей этого развития, т.е. имеет место двусторонняя причинно-следственная связь между ними. Это является рабочей гипотезой нашего исследования, цель которого – выявление направленности и оценка тесноты взаимосвязей между уровнем межличностного доверия и индикаторами социально-экономического развития на основе эмпирического анализа и моделирования. Работа состоит из нескольких этапов, которым соответствуют следующие задачи: анализ вариабельности межличностного доверия по странам мира; оценка направленности и тесноты связи между показателями доверия и социально-экономического развития; анализ связи между показателями с помощью нейросетевого моделирования.

В нашем исследовании мы использовали дефиницию обобщенного межличностного доверия, которое подразумевает доверительное отношение к людям, о которых индивид не имеет никакой априорной информации, позволяющей ему предвидеть последствия контакта, т.е. имеется в виду доверие к людям вообще (Татарко, 2014).¹

Данный вид доверия измеряется, в частности, социологическим методом путем опросов. Доступна достаточно широкая база данных с результатами измерения этого вида доверия для большого ряда стран, что позволяет использовать инструменты статистического анализа (Меркулова, 2015). Нами использованы данные таких опросов, как World Values Survey (WVS) и European Social Survey (ESS). Уровень межличностного доверия в этих опросах измеряется с помощью ответов респондентов на вопрос: «Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять или осторожность не повредит в отношениях с людьми?»² (ESS, 2017; WVS, 2017).

Отношение к каждому из утверждений, содержащихся в этом вопросе, предлагается выразить с разной степенью точности: да – нет; более подробно: полностью согласен, скорее да, скорее нет, совсем не согласен; по балльной шкале, как, например, в ESS – от 0 до 10, где 0 значит, что осторожность не повредит, а 10 – что большинству людей можно доверять³.

Для нашего исследования в качестве индикатора уровня обобщенного межличностного доверия используется Индекс доверия (Trust Index, TI), который рассчитывается как доля респондентов, которые в рамках вопроса «Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять или осторожность не повредит в отношениях с людьми?»⁴ согласны с утверждением «Большинству людей можно доверять»⁵.

Следует отметить, что сравнение доверительных отношений во всем мире свидетельствует о значительной межстрановой неоднородности. Наблюдается выраженная гетерогенность мирового сообщества по признаку межличностного доверия (табл. 1). Максимальный уровень доверия представлен такими странами, как Норвегия, Швеция и Финляндия, где более 60 % респондентов согласились с утверждением, что большинству

¹ В англоязычной литературе это соответствует доверию к незнакомцам – trust to strangers (Татарко, 2014).

² Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people? (WVS, 2017)

³ Using this card, generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people? Please tell me on a score of 0 to 10, where 0 means you can't be too careful and 10 means that most people can be trusted (ESS, 2017).

⁴ Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people? (WVS, 2017)

⁵ Most people can be trusted (WVS, 2017)

людей можно доверять. Минимальный уровень – это Колумбия, Бразилия, Эквадор и Перу (доверяют другим менее 10 % опрошенных). Следует отметить, что даже в таком гомогенном по ряду признаков регионе, как Западная Европа, присутствуют выраженные отличия: доля респондентов, предпочитающих доверять окружающим, в Германии в два раза превышает долю в соседней Франции.

Таблица 1

Статистические характеристики индекса доверия

Признак	Среднее значение	Дисперсия	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации, %
Индекс доверия	25,5	262,47	16,2	63,54

Источник: составлено на основе авторских расчетов по данным (ESS, 2017; WVS, 2017)

Анализ взаимосвязи между межличностным доверием и социально-экономическими показателями. Выборка для анализа включает 105 стран, в которых был проведен опрос WVS или опрос ESS с сопоставимыми вопросами по доверию. Были использованы следующие социально-экономические показатели: ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности, GDP per capita), индекс неравенства Джини, индекс восприятия коррупции и индекс человеческого развития (HDI). Данные по каждой стране синхронизированы по году, за который установлен индекс доверия (Trust Index).

Корреляционные поля, составленные для каждой пары анализируемых показателей, показывают достаточно большой разброс наблюдений при наличии некоторой тенденции (пример пары ВВП – доверие, рис. 1). Это послужило основанием для рабочей гипотезы, что характеристики связи зависят от уровня развития страны по тому или иному показателю. В связи с этим была проведена группировка стран по каждому из критериев: ВВП, индексу доверия и индексу человеческого развития (HDI).

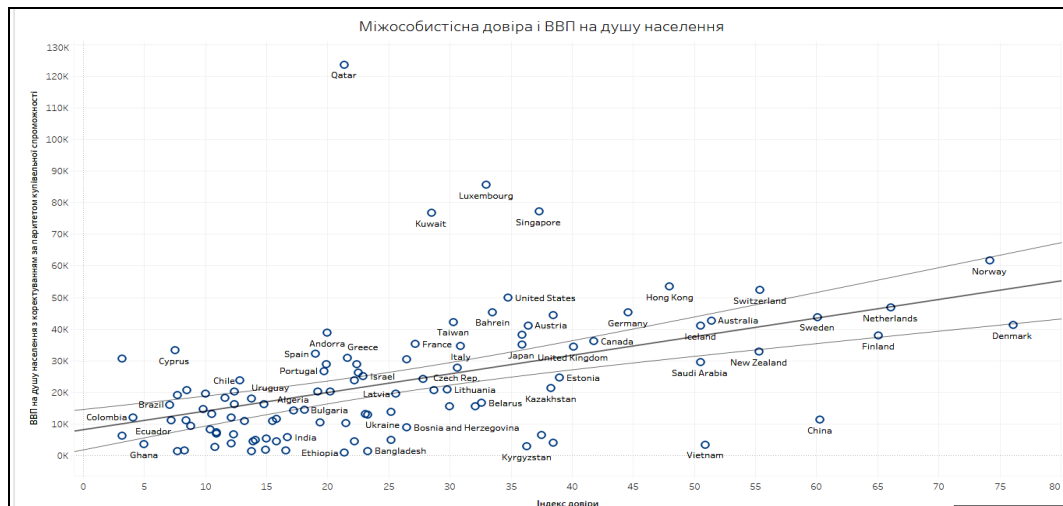


Рис. 1 – Уровень межличностного доверия и ВВП на душу населения

Источник: составлено авторами на основе данных (ESS, 2017; WVS, 2017; World Bank, 2017)

По этим критериям были выделены группы с высоким, средним и низким уровнем следующим образом (табл. 2). Для группировки по ВВП использована методология World Bank.

Коэффициенты корреляции между ВВП и индексом доверия, рассчитанные для отдельных групп стран, показали определенные различия между ними (табл. 3).

Общим выводом, который можно сделать на основе табл. 3, является довольно слабый положительный характер связи между анализируемыми показателями. Однако следует отметить как существенные следующие различия. В то время как в странах среднего уровня

ВВП связи практически не наблюдается, в группе низкого уровня связь значительно более выражена и имеет отрицательный характер (-0,46), а в группе высокодоходных стран она положительная, хотя и более слабая (0,3).

Таблица 2

Группировка стран по признакам

Признак	Группы стран по уровню развития		
	Высокий	Средний	Низкий
HDI	$0,8 < HDI$	$0,5 \leq HDI \leq 0,8$	$HDI < 0,5$
TI (%)	$50 < TI$	$25 \leq TI \leq 50$	$TI < 25$

Источник: составлено авторами на основе данных (ESS, 2017; WVS, 2017; World Bank, 2017)

Таблица 3

Коэффициенты корреляции между ВВП и индексом доверия

Группировка по признаку	Коэффициент корреляции (уровень значимости 0,01)		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
GDP	0,30	0,046 ^a -0,21 ^b	-0,46
TI	0,44	0,26	0,24
HDI	0,25	0,048	0,33

^a Уровень дохода выше среднего

^b Уровень дохода ниже среднего

Источник: авторские расчеты на основе данных (ESS, 2017; WVS, 2017; World Bank, 2017)

Связь индекса доверия и индекса Джини характеризуется слабым отрицательным характером почти во всех группах: чем сильнее неравенство в исследуемом социуме, тем ниже уровень доверия к незнакомцам (табл. 4).

Таблица 4

Коэффициенты корреляции между индексами неравенства и доверия

Группировка по признаку	Коэффициент корреляции (уровень значимости 0,01)		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
GDP	-0,26	-0,18 ^a -0,37 ^b	-0,14
TI	-0,63	0,19	-0,23
HDI	-0,25	-0,16	-0,38

^a Уровень дохода выше среднего

^b Уровень дохода ниже среднего

Источник: авторские расчеты на основе данных (ESS, 2017; WVS, 2017; World Bank, 2017)

Следует выделить, как особо тесную, обратную зависимость между доверием и неравенством в странах с высоким уровнем межличностного доверия (-0,63).

Анализ связи между доверием и HDI показал в большинстве групп положительную зависимость, причем в некоторых довольно тесную (табл. 5).

Таблица 5

Коэффициенты корреляции между HDI и доверием

Группировка по признаку	Коэффициент корреляции (уровень значимости 0,01)		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
GDP	0,66	-0,12 ^a -0,15 ^b	-0,12
TI	0,39	0,21	0,12
HDI	0,72	-0,1	0,33

^a Уровень дохода выше среднего

^b Уровень дохода ниже среднего

Источник: авторские расчеты на основе данных (ESS, 2017; WVS, 2017; World Bank, 2017)

Так, наиболее тесная положительная связь имеет место в группе высокоразвитых по HDI стран (0,77), а также в группе высокодоходных стран (0,66). При этом в других группах связь между HDI и доверием слабая, а в группах средних стран имеет отрицательный характер.

Был использован индекс восприятия коррупции – показатель, отражающий оценку уровня восприятия коррупции по десятибалльной шкале. Индекс основывается на нескольких независимых опросах, в которых принимают участие международные финансовые и правозащитные эксперты, в том числе из Азиатского и Африканского банков развития, Всемирного банка и американской организации Freedom House. Индекс представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 100 (отсутствие коррупции).

Корреляционный анализ связи доверия и индекса коррупции в группах стран разного уровня ВВП показал наличие разнонаправленных зависимостей (табл. 6): высокодоходные страны характеризуются достаточно тесной положительной связью (0,68), так же, как и низкодоходные, хотя в последней группе связь менее выраженная (0,35).

Таблица 6

Коэффициенты корреляции между доверием и индексом коррупции

Группировка по признаку	Коэффициент корреляции (уровень значимости 0,01)		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
GDP	0,68	-0,23 ^а	-0,48 ^б

^а Уровень дохода выше среднего

^б Уровень дохода ниже среднего

Источник: авторские расчеты на основе данных (ESS, 2017; WVS, 2017; World Bank, 2017)

В группе стран среднего дохода зависимость между доверием и восприятием коррупции носит отрицательный характер, причем в нижней группе среднего уровня она более выраженная (-0,48).

Построение нейросетевой модели. Основываясь на результатах корреляционного анализа, была предпринята попытка прогнозирования индекса доверия с помощью нейросетевого моделирования, используя в качестве факторных переменных такие показатели, как ВВП на душу населения, индекс человеческого развития и индекс восприятия коррупции. Учитывая различный характер взаимосвязи показателей в группах, были построены отдельные сети для высокодоходных стран и всех остальных.

Размер выборки для группы стран с высоким уровнем дохода составляет 43 страны. Такое количество наблюдений позволяет построить однослойную линейную сеть с тремя входами (рис. 2).

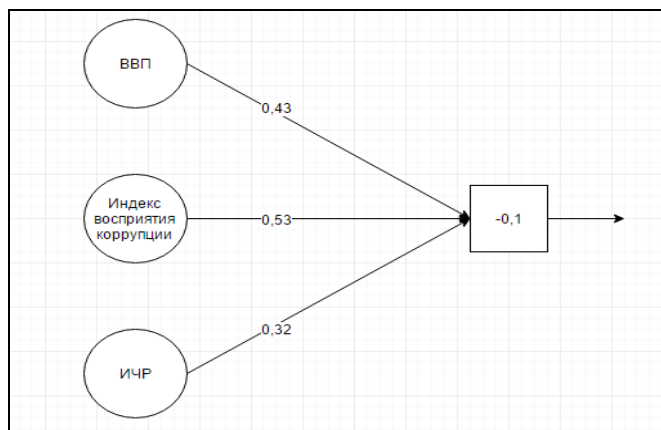


Рис. 2 – Однослойная сеть с весами для стран с высоким уровнем дохода

Источник: авторская разработка

Сеть тестировалась на 2 значениях, полученные прогнозные значения сравнивались с эмпирическими данными, средняя ошибка аппроксимации составила 0,11, что не превышает допустимый порог 15 %.

Для стран, которые не относятся к высокодоходным, не удалось построить нейронную сеть с допустимой точностью прогнозирования. Учитывая результаты корреляционного анализа о характере взаимосвязей анализируемых показателей в этой агрегированной группе (средний и низкий уровень дохода), которые показывают слабую и разнонаправленную

зависимость, для построения нейросетевой модели дальнейшее исследование можно развивать по следующим направлениям: вовлечение новых факторов, расширение выборки и проведение внутригруппового анализа.

Выводы. По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы. В оценках обобщенного межличностного доверия, полученных путем социологических опросов, наблюдается значительная вариация между странами, которая может быть объяснена двусторонней причинно-следственной связью между показателями доверия и социально-экономического развития. Для подтверждения этой гипотезы был проведен корреляционный анализ направленности и тесноты связи по эмпирическим данным различных групп стран.

Выявлена слабая положительная корреляция между показателями доверия и ВВП в странах высокого среднего дохода, при этом в низкодходных странах она носит отрицательный характер. Связь доверия и неравенства (индекса Джини) характеризуется слабым отрицательным характером. Более тесная обратная зависимость обнаружена в группе стран с высоким уровнем межличностного доверия.

В группе стран с высоким уровнем развития человеческого капитала наблюдается высокая коррелированность между этим показателем и доверием. Аналогичный результат получился и в группе высокодоходных стран. В выборке стран среднего и низкого уровня обнаружена слабая разнонаправленная связь этих индикаторов.

Похожий характер имеет зависимость между доверием и восприятием коррупции: высокодоходные страны характеризуются тесной положительной связью между доверием и нетерпимостью к коррупции, в группе низкодходных эта связь имеет менее выраженный характер, а в группе стран среднего дохода зависимость носит отрицательный характер.

Попытки построения нейросетевых моделей прогнозирования индекса доверия показали, что для группы стран с высоким уровнем дохода возможно получение прогноза уровня доверия с допустимым уровнем точности. В то же время доступный объем наблюдений не позволил реализовать алгоритм нейронных сетей для стран, не входящих в группу высокодоходных, без потери точности прогнозирования.

Література

1. Lewis J. D. Trust as a social reality / J. D. Lewis, A. Weigert // *Social Forces*. – 1985. – Vol. 63. – № 4. – P. 967–985.
2. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association / E. Ostrom. – *The American Political Science Review*. – 1997. – №1. – P. 1–22.
3. Кривошеева-Медянцева Д. Д. Доверие как фактор экономического развития: исследования с позиций институциональной экономической теории / Д. Д. Кривошеева-Медянцева // *Terra Economicus*. — 2013. — № 2. — С. 15–20.
4. Татарко А. Н. Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития / А. Н. Татарко // *Социальная психология и общество*. — 2014. — № 3. — С. 28–41.
5. Ortiz-Ospina, E. Trust [Electronic resource] / E. Ortiz-Ospina, M. Roser // *Our World in Data*. – 2016. – Access mode: <https://ourworldindata.org/trust> (last access: 06.03.17).
6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
7. Arrow, K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocations. / K. J. Arrow. – *Collected papers of Kenneth J. Arrow, volume 2: general equilibrium*, Cambridge, Massachusetts: Belknap Press, 1983. – Pp.133–155.
8. Coleman, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. / J. S. Coleman. – *American Journal of Sociology*, No. 94, 1988. – p. 95–120.
9. Меркулова Т.В. Измерение доверия: сравнительный анализ методов // *Прикладні аспекти прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем : монографія / Т.В.Меркулова; за ред. О.І. Черняка, Н.В. Захарченка. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2015. – С. 118–131.*
10. Tamara Merkulova, Tatiana Bitkova. Trust measurement: comparative analysis of experimental and sociological methods // *Good Connections. Trust, cooperation and education in the mirror of social sciences. Rocznik Lubuski, Tom 42, część 2a. Pod redakcją Doroty Bazuń, Mariusza Kwiatkowskiego. Zielona Góra 2016. – P. 23–33.*

11. Glaeser, E., D. Laibson, J. Scheinkman, and Christine Soutter, "Measuring Trust," *Quarterly Journal of Economics*. – 2000. – 115(3). – P. 811–846.
12. Delhey, J. & Newton, K. (2003). Who Trusts? The Origins of Social in Seven Societies. *European Societies* 5(2):93–137.
13. Официальный сайт ESS: <http://www.europeansocialsurvey.org/>
14. Официальный сайт WVS: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>
15. Официальный сайт World Bank: <http://www.worldbank.org/>

References

1. Lewis, J. D. (1985). Weigert, A. Trust as a social reality. *Social Forces*. Vol. 63, № 4, 967–985.
2. Ostrom, E. A. (1997). Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association. *The American Political Science Review*. №1, 1–22.
3. Krivosheeva-Mediantseva, D. (2013). Trust as a factor of economic development: researches from the position of institutional economic theory. *Terra Economicus*. (In Russian).
4. Tatarko, A. (2014). Interpersonal trust as a factor of socio-economic development. *Social psychology and society*. (In Russian).
5. Ortiz-Ospina, E. Trust. (2016). Roser, M. *Our World in Data*. Retrieved from <https://ourworldindata.org/trust> (last access: 06.03.17).
6. Fukuyama, F. (2004). Trust: the social virtues and the creation of prosperity. Moscow: "AST". (In Russian).
7. Arrow, K. J. (1983). The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocations. *Collected papers of Kenneth J. Arrow, volume 2: general equilibrium*, Cambridge, Massachusetts: Belknap Press, 133–155.
8. Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, № 94, 95–120.
9. Merkulova, T. (2015). Measurement of trust: comparative analysis of methods. Berdiansk: publisher Tkachuk O. (In Ukrainian).
10. Merkulova, T. (2016). Bitkova, T. Trust measurement: comparative analysis of experimental and sociological methods. *Good Connections. Trust, cooperation and education in the mirror of social sciences*. *Rocznik Lubuski*, Tom 42, część 2a. Pod redakcją Doroty Bazuń, Mariusza Kwiatkowskiego. Zielona Góra, 23–33.
11. Glaeser, E. D. (2000). Laibson, J. Scheinkman, and Christine Soutter, "Measuring Trust," *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 811–846.
12. Delhey, J. & Newton, K. (2003). Who Trusts? The Origins of Social in Seven Societies. *European Societies* 5(2): 93–137.
13. Official web-site ESS: <http://www.europeansocialsurvey.org/>
14. Official web-site WVS: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>
15. Official web-site World Bank: <http://www.worldbank.org/>

УДК 65.014.12

В. М. Даніч

доктор економічних наук, професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
danichvitaly@gmail.com

С. М. Шевченко

старший викладач
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
es-science@karazin.ua

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ АРХІТЕКТУР ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ

Стаття висвітлює фактологію, особливості та засади функціонування вищих навчальних закладів, в першу чергу Луганської та Донецької областей, в умовах бойових дій і дезінтеграції територій. Проаналізовано проблеми вищих навчальних закладів, шляхи їх вирішення де-факто і де-юре, особливості організації навчального процесу під час проведення бойових дій. Наведені приклади управлінських рішень керівництва ВНЗ стосовно подолання небезпек, що виникли внаслідок військово-політичної кризи. Основна увага приділена шляхам розвитку інформаційно-управлінських архітектур вищих навчальних закладів в умовах дезінтеграції, впливу політичної ситуації та терористичної загрози на роботу вищих навчальних закладів. Проаналізовано інституціональні особливості функціонування розділених вищих навчальних закладів, проблеми реалізації навчального процесу і умови, що вплинули на розділ ВНЗ. Окреслено проблеми використання дистанційних форм навчання. В статті визначені державні нормативні документи, що впливають на розвиток інформаційно-управлінських архітектур вищих навчальних закладів, проведено їх аналіз. Такими документами виступають концепція стратегічного розвитку ВНЗ, стратегія національної безпеки, військова доктрина, Закон України «Про основи національної безпеки України», а також стратегія або план дій закладів Міністерства освіти, стратегічний план дій підприємств, організацій певної області, районів на випадок військового вторгнення. Визначено ієрархію цих державних нормативних документів, їх роль в забезпеченні якості управлінських рішень стосовно перетворення інформаційно-управлінських архітектур ВНЗ. Також виокремлено ключові пункти таких документів.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, інформаційно-управлінська архітектура, дезінтеграція, бойові дії, ієрархія нормативних документів.

JEL Classification: C 530, C 610.

V. N. Danich

D. Sc. (Economics), Full Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University
danichvitaly@gmail.com

S. N. Shevchenko

Senior Lecturer
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
es-science@karazin.ua

EVOLUTION OF INFORMATION AND MANAGEMENT ARCHITECTURES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN CONDITIONS OF DISINTEGRATION

The article describes features and principles of operation of higher education institutions mostly in Donetsk and Lugansk regions, in conditions of fighting and disintegration territories. The problems of higher education, their solutions de facto and de jure, especially the educational process during the war are analyzed. There are given examples of administrative decisions regarding university leadership to overcome danger arising from military and political crisis. The main attention is paid to the ways of management and information architecture of higher education institutions in terms of disintegration influence of the political situation and terrorist threats on the

© Даніч В. М., Шевченко С. М., 2017

work in higher education. There were analysed institutional peculiarities of the split higher educational establishments, problems of implementation of educational process and the conditions affecting the university separation. There were outlined the problems of using distance learning. In the article there are described government regulations that affect the development of information management architecture of universities, it is conducted their analysis. These documents are the following: the concept of strategic development of the university, the strategy of national security, military doctrine, the Law of Ukraine "The grounds of National Security of Ukraine" and the strategy or plan of institutions of the Ministry of Education, strategic plan for businesses, institutions of certain areas in case of invasion. It was also defined the hierarchy of government regulations and their role in ensuring quality of management decisions concerning the transformation of information management architecture of universities. Also there are singled out key points of such documents.

Keywords: higher education institutions, information management architecture, disintegration, fighting, hierarchy regulations.

JEL Classification: C 530, C 610.

В. М. Данич

доктор экономических наук, профессор
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
danichvitaly@gmail.com

С. М. Шевченко

старший преподаватель
Восточнукраинский национальный университет имени Владимира Даля
es-science@karazin.ua

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ АРХИТЕКТУР ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЗИНТЕГРАЦИИ

Статья освещает фактологию, особенности и принципы функционирования высших учебных заведений, в первую очередь Луганской и Донецкой областей, в условиях боевых действий и дезинтеграции территорий. Проанализированы проблемы высших учебных заведений, пути их решения де-факто и де-юре, особенности организации учебного процесса во время проведения боевых действий. Приведены примеры управленческих решений руководства вуза по преодолению опасностей, возникших в результате военно-политического кризиса. Основное внимание уделено путям развития информационно-управленческих архитектур высших учебных заведений в условиях дезинтеграции, влияния политической ситуации и террористической угрозы на работу высших учебных заведений. Проанализированы институциональные особенности функционирования разделенных высших учебных заведений, проблемы реализации учебного процесса и условия, повлиявшие на раздел вузов. Обозначены проблемы использования дистанционных форм обучения. В статье определены государственные нормативные документы, влияющие на развитие информационно-управленческих архитектур высших учебных заведений, проведено их анализ. Такими документами выступают концепция стратегического развития вуза, стратегия национальной безопасности, военная доктрина, Закон Украины «Об основах национальной безопасности Украины», а также стратегия или план действий заведений Министерства образования, стратегический план действий предприятий, организаций определенной области, районов в случае военного вторжения. Определена иерархия этих государственных нормативных документов, их роль в обеспечении качества управленческих решений относительно преобразования информационно-управленческих архитектур вузов. Также выделены ключевые пункты таких документов.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, информационно-управленческая архитектура, дезинтеграция, боевые действия, иерархия нормативных документов.

JEL Classification: C 530, C 610.

Постановка проблеми. Події, які проходили в Україні з початку листопада 2013 і дотепер, відносяться до малоїмовірних, непередбачуваних, неочікуваних, таких, що трапляються дуже рідко (Талеб, 2009). Кожний вищий навчальний заклад здійснює свою діяльність на основі статуту, який визначає мету ВНЗ, його задачі, структуру, тощо. В статуті не пишеться, а за замовчуванням (типово, стандартно) вважається, що діяльність ВНЗ проходить за мирних умов, коли країна не в стані революції або війни, які супроводжуються фактичною дезинтеграцією країни.

Військово-політичне протистояння на сході України призвело до дезинтеграції – фактичного розділу країни на території з ворожими владними структурами, які ведуть збройну боротьбу між собою. Процес відділення територій супроводжувався дезинтеграцією економічних і соціальних структур, зокрема, вищих навчальних закладів. І, як наслідок, майже

всі ВНЗ Криму, Луганської та Донецької областей були змушені приймати рішення в умовах невизначеності, не маючи прикладів (шаблонів, паттернів) поведінки в подібних ситуаціях, а також моделей перетворення своїх структур.

Викладачі і студенти приймали рішення про територію подальшого проживання. Навчальні заклади, як юридичні особи, частково переміщалися на контрольовану територію, а частково залишалися на непідконтрольній території, згодом декларуючи себе як ВНЗ самопроголошених республік. Отже, ключовою структурною зміною ВНЗ стало їхнє розділення на два навчальні заклади: підконтрольний Україні й підконтрольний ДНР-ЛНР.

В залежності від обраного рішення змінювалися статuti навчальних закладів, трансформувалися методи організації навчального процесу, пристосовувалися до нових умов учбові програми (робочі плани спеціальностей), трансформувалася структура ВНЗ. Раніше (Даніч, 2004) було введено поняття інформаційно-управлінської архітектури (ІУА), як узагальнення поняття структури організації. Зміни структур організацій, і ВНЗ в тому числі, в таких умовах у науковій літературі не досліджувалися. Дана робота якраз і присвячена дослідженню таких змін де-факто, виявленню основних закономірностей та шаблонів таких змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічному прогнозуванню розвитку ВНЗ, моделям прогнозування такого розвитку приділяли увагу багато авторів, наприклад, російських – Титова, Шутов (Titova, Shutov, 2014), також досліджувався інноваційний розвиток ВНЗ, наприклад (Gardener, 2015). Так само авторами приділялася увага розвитку структури університетів задля досягнення різних цілей, наприклад, досягненню конкурентоздатності (Tirtoopen, Nokkala 2009) або управління динамікою контингенту ВНЗ (Голубенко, Даніч 2012). Проблема переміщених ВНЗ сходу України теж приділялася увага, наприклад (Закіров, 2016), однак, причини, наслідки управлінських рішень, що приймалися, приділено недостатньо уваги, а також не досліджено нормативну базу переміщень ВНЗ.

Мета статті, завдання та методологія дослідження. Спочатку слід зауважити, що метою авторів не є аналіз і оцінка політичних подій, політичних вподобань та аспектів діяльності співробітників та керівників ВНЗ. Однак, оскільки для викладання матеріалу статті необхідне використання певних політичних понять, термінів, то такі терміни і поняття формуються згідно з чинним законодавством України.

Метою статті є визначення основних напрямів розвитку інформаційно-управлінських архітектур ВНЗ в умовах дезінтеграції, корегування існуючих моделей розвитку. Задача статті – сформулювати існуючі проблеми діяльності ВНЗ, перш за все, Луганської і Донецької областей, виокремити фактори, що впливали на певні управлінські рішення щодо діяльності цих ВНЗ і перетворення їх інформаційно-управлінських архітектур.

Основні результати дослідження. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII в розділі VI, стаття 26 ("Про вищу освіту", 2014) встановлює основні завдання вищого навчального закладу, стаття 32 описує принципи діяльності, основні права та обов'язки вищого навчального закладу. Спираючись на ці статті, вищий навчальний заклад самостійно, згідно свого статуту, встановлює задачі, цілі, обов'язки, тощо. Як зазначалося вище, за замовчуванням вважається, що навчання проходить в мирних умовах, і ні студенти, ні викладачі ВНЗ, ні на території самого закладу, ні вдома не підлягають постійному впливу факторів, що можуть позбавити їх життя або здоров'я.

До 2014 року терористичні акти в Україні були винятком: з початку незалежності і до 2013 року включно здійснено лише п'ять резонансних терактів. При цьому втратили життя чотири людини. Всього за цей період СБУ розслідувала 22 кримінальні справи за статтею «здійснення теракту» (История терактов в Украине, 2014).

Однак, 2014 року сталася державно-політична криза, різко виріс рівень терористичної загрози. На сході України почалася антитерористична операція (АТО), бойовими діями були охоплені більшість районів Луганської та Донецької областей. Навіть на території відносно спокійної Харківської області, наприклад, за період з 29.06.14 по 07.05.15 було здійснено 25 терактів (більше, ніж за період з 1991 по 2013 в усій країні) (Список диверсій и терактов, совершённых в Харьковской области в 2014–2015 годах, 2016). Таким чином, початок АТО практично унеможливив на великій території не тільки роботу організацій, установ, підприємств, проведення навчальних занять, тощо, але й просто нормальне життя людей. Адміністрації навчальних закладів були змушені приймати рішення щодо їх безпеки.

Наприклад, в учбових закладах таких міст, як Краматорськ, Артемівськ, Северодонецьк, Слов'янськ, вирішення проблеми стали незаплановані навчальними програмами канікули, перенесення літньої сесії на осінь. Учбовим закладам, які опинилися на непідконтрольній Україні території після серпня 2014 року, крім шкіл, Міністерством освіти України було запропоновано переїхати. Частина ВНЗ, коледжів, технікумів переїхала, а частина – залишилася.

Вищезазначені обставини спонукали корегувати сукупність задач функціонування ВНЗ. Однією із головних задач ВНЗ стало збереження життя студентів та викладачів. В цьому аспекті набуло важливого значення дистанційне навчання. Переміщення юридичних осіб, зміна їх фактичного місцезнаходження призвели до режиму дистанційного навчання, а також фактично дистанційної роботи (хоча режим дистанційної роботи не передбачений законодавством України про працю).

У ВНЗ, які переїхали до інших міст, склалася ситуація, що частина викладачів та студентів живуть не за місцем розташування ВНЗ, в тому числі й на території проведення АТО. Ця ситуація призвела до фактичних порушень трудового законодавства України, яке не передбачає дистанційної роботи для викладачів. В рекомендаціях Міжнародної науково-практичної конференції «Вимушено переміщені особи в Україні: реалії та можливості» говориться про створення гнучкого графіка роботи за вахтовим методом. Така рекомендація фактично реалізована в багатьох переміщених ВНЗ, але її офіційний статус не визначений, що створює ризик фінансових порушень (нарахування заробітної платні особам, які формально були відсутні певний час на роботі) і відповідних порушень кримінальних справ щодо керівництва ВНЗ. Схожа ситуація з нарахуванням стипендій студентам денної форми навчання, які фактично навчаються дистанційно. Від них вимагають обов'язкової явки на екзамені (дистанційне складання екзаменів заборонене). Все це призводить до відмови ВНЗ від послуг працівників, які не можуть переїхати для проживання за місцем розташування ВНЗ. Різко скоротилася кількість студентів, як з причини неможливості витримувати режим присутності на заняттях (хоча б на екзаменах), так і з суто демографічних причин – різкого скорочення кількості випускників шкіл (Голубенко, 2012). До того ж, ці випускники вибирають ВНЗ, які розташовані подалі від зони АТО, що ще більше загострює проблему контингенту, а звідси – проблему фінансування і штатів ВНЗ.

Різке скорочення контингенту студентів і кількості штатних одиниць приводить керівництво переміщених ВНЗ до висновку про необхідність структурних змін: зменшення кількості напрямів і спеціальностей, об'єднання кафедр і факультетів, в багатьох випадках – їх скорочення. Це загальний тренд поведінки керівництва ВНЗ і наступних структурних змін, якому немає альтернативи у обставинах сьогодення часу. Більше того, політика Міністерства освіти та науки, направлена на підтримку переміщених ВНЗ, повинна виходити з необхідності об'єднання споріднених за напрямами підготовки ВНЗ, які розташовані на близьких територіях.

Робота ВНЗ у місцях, близьких до зони АТО, вимагає посиленої уваги до безпеки студентів і працівників, як на робочих місцях, так і на маршрутах переміщення між місцем проживання і розташування ВНЗ. Особливо це стосується студентів, які їдуть з непідконтрольних територій на залікові та екзаменаційні сесії, перетинаючи зону розмежування, де різко збільшується ризик обстрілів, збройних провокацій, погіршення фізичного стану з причини перевтоми із-за багатогодинних процедур перетину. Така безпека забезпечується відповідним графіком навчального процесу, наявністю місць розміщення студентів (гуртожитків), самою роботою по створенню цих місць і розміщенню студентів. Відповідно, зростають вимоги до структурних одиниць – навчальних відділів та відділів кадрів, адміністративно-господарчих служб, розширюються і ускладнюються їх функції, які, в свою чергу, вимагають інформаційної підтримки, створення і використання баз даних студентів та викладачів, системи зручного і дешевого мобільного зв'язку (електронна пошта, Skype, Viber). ВНЗ активізували роботу по запровадженню систем дистанційного навчання (Moodle, зокрема), використанню з цією метою соціальних мереж (наприклад, ВКонтакте), різко збільшився трафік електронної пошти.

Для ВНЗ, що залишилися в зоні АТО ситуація була складнішою, бо люди весь час знаходилися в небезпеці, іноді цілодобово під обстрілами, а якщо ні – то ризикували своїм

життям просто на вулицях, бо на території, непідконтрольній Україні збройні формування різного підпорядкування постійно застосовували зброю задля досягнення своїх цілей.

Інституціональне середовище для ВНЗ на тимчасово окупованих територіях («Про визнання окремих районів, міст, селищ і сіл Донецької та Луганської областей тимчасово окупованими територіями», 2015) у 2014 році було неформальним, бо закони України на цій території не діяли, а соціальні, політичні, юридичні правила встановлювалися на основі особистих уявлень, міркувань, поглядів, тощо людей, які керували ВНЗ. Деякі ВНЗ працювали за робочими планами спеціальностей Міністерства освіти України, деякі швидко переходили на російські плани навчання, а деякі – за освітніми планами спеціальностей обох держав. До 2016 року інституціональне середовище сформувалося: були прийняті конституції ДНР (14.05.14) і ЛНР (18.05.14), прийняті закони, норми правила щодо суб'єктів господарювання, організацій, установ, в тому числі для навчальних закладів, прийняті кримінальні кодекси, готується до прийняття громадянський кодекс. Слід зазначити, що більшість законів є копіюванням російського законодавства, однак, частина положень, законів, нормативів залишилися українськими.

Великою є проблема легітимності дипломів, які отримують випускники ВНЗ, так як представники Міністерства освіти і науки України неодноразово підкреслювали, що дипломи із печатками ЛНР та ДНР не визнаються. 17 листопада 2015 року було проведено засідання Акредитаційної комісії МОН України на якому «прийнято рішення позбавити вищі навчальні заклади, які розташовані на території Донецької та Луганської областей, де органи державної влади тимчасово не здійснюють або здійснюють не в повному обсязі свої повноваження, та на окупованих територіях Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, ліцензій на здійснення освітньої діяльності» (Рішення Акредитаційної комісії, 2015), (Чергове засідання Акредитаційної комісії МОН, 2015). Деякі ВНЗ переїхали на підконтрольну територію частково і наказами цих ВНЗ факультети та кафедри, які залишилися на непідконтрольній території, були виведені зі складу ВНЗ.

З іншого боку, внаслідок того, що ЛНР та ДНР не визнаються російським урядом, самі дипломи теж не визнаються, але дипломи на території Росії прирівнюються до українських і, таким чином, мають силу при вступі на роботу. Однак, юридично це не закріплене, тому навчальні заклади і самі студенти, прагнуть отримати диплом державного зразка.

Виходом з такої ситуації стало отримання дипломів Російської Федерації, які за угодою про взаємне визнання дипломів вищої освіти, є легітимними в Україні. ВНЗ укладає договір про співпрацю із певним російським ВНЗ, випускники складають там державні екзамени і захищають дипломні проекти і роботи, при цьому оформлюються документи таким чином, що студенти закінчують ВНЗ екстерном. В певних ВНЗ складання держекзаменів і захист дипломів може проходити онлайн, без виїзду у Росію (Что ждет выпускников с дипломами и аттестатами "ДЛНР"?, 2015). Зауважимо, що громадяни України, які проживають на території ЛНР і ДНР, можуть навчатися у ВНЗ України в дистанційному режимі та отримувати українські дипломи, що сприяє створенню лояльного середовища для мешканців окремих районів Луганської і Донецької областей. Однак, для вступу до ВНЗ необхідно мати український або російський атестат. Виключно дистанційного навчання для таких студентів немає, вони повинні з'являтися на екзаменаційні сесії та захисти робіт (курсівих, дипломних).

Слід зазначити, що розділення ВНЗ було, по суті, поділом однієї системи на дві, багато в чому подібні на оригінал, але не тотожні. Як зазначалося, передислокація ВНЗ привела до суттєвих змін в структурі навчальних підрозділів – кафедр, факультетів і інститутів. Їх кількість суттєво зменшилась, паралельно відбулося зменшення наукових, управлінських та навчально-допоміжних підрозділів, зокрема наукових лабораторій та інститутів. Так, в СХУ ім. В. Даля до літа 2014 року було 105 кафедр і 24 підрозділів рівня факультету. На перше вересня 2016 року – відповідно 40 і 12.

Зазнали змін й інформаційні складові інформаційно-управлінських архітектур (ІУА) університетів. В більшості випадків ВНЗ переміщувалися без інформаційно-технічного забезпечення (hardware), а нерідко й без необхідного програмного забезпечення (software), в першу чергу – корпоративних університетських мереж з серверами. Змінювався постачальник інтернет-послуг – провайдер, що могло призводити до проблем з хостингом (виділенням дискового простору для зберігання та забезпечення роботи сайтів) а також підтримкою електронних поштових скриньок.

В багатьох випадках змінювалося доменне ім'я (особливо для ВНЗ, які залишалися на території ЛНР, ДНР). Вкрай великою проблемою стало порушення документообігу, неможливість доступу до баз даних, архівів, особистих справ викладачів та студентів (особливо для ВНЗ, які переміщалися на територію, підконтрольну Україні).

Якщо порівняти умови роботи двох груп ВНЗ – тих, що переїхали і тих, що залишилися, можна сказати, що головна проблема перших це – житло і матеріальна база для навчання, для других – це саме середовище, в якому приходиться проводити свою діяльність і забезпечувати легітимність дипломів.

Більшість кафедр, факультетів і ВНЗ, для яких матеріальна база є важливою під час навчального процесу (лабораторії двигунів, верстатів і таке інше) не переїхали. Також, не менш важливим фактором впливу на рішення про переїзд стали політичні вподобання.

Аналіз ситуації з різних сторін і точок зору приводить до висновку про необхідність певної інституціоналізації, узаконювання поведінки суб'єктів діяльності, в тому числі навчальних закладів, у критичних, кризових ситуаціях. Певною мірою така поведінка визначена Кодексом цивільного захисту України (КЦЗУ) (Кодекс цивільного захисту України, 2017), законами та нормативними актами державних служб з надзвичайних ситуацій (НС). Але, ці нормативні акти стосуються безпосередніх загроз – природних, терористичних, військових тощо, наприклад – військового нападу, бомбардування (Про боротьбу з тероризмом, 2017). Вкрай стисло і узагальнено стаття 20 КЦЗУ визначає завдання і обов'язки суб'єктів господарювання, зокрема проведення оцінки ризиків виникнення НС, організацію та здійснення під час виникнення НС евакуаційних заходів щодо працівників та майна суб'єкта господарювання.

Порядок діяльності підрозділів з питань цивільного захисту або призначених осіб визначається відповідними положеннями про них або посадовими інструкціями. Але такі положення не містять шаблонів організаційної поведінки суб'єкта в цілому у складних ситуаціях, обмежуючись питаннями евакуації людей із будівель тощо. Мова не йде про евакуацію суб'єкта в цілому. Відсутність шаблонів поведінки керівництва суб'єктів господарювання у складних умовах дезінтеграції, відсутність таких шаблонів для керівництва МОН і ВНЗ призвела до абсолютно запізненого реагування, до втрат матеріальної бази, до хаосу у поведінці професорсько-викладацького складу ВНЗ. Лише деякі ВНЗ чи їх структурні підрозділи (зокрема Сєверодонецький технологічний інститут СНУ ім. В. Даля) своєчасно відреагували на загрозу дезінтеграції.

На наш погляд, вкрай запізніла реакція керівництв ВНЗ на сепаратистські виклики була результатом відсутності такої реакції з боку МОН України, що пояснюється повною неготовністю до подібного розвитку подій, а в основі - інформаційно-архітектурною недосконалістю системи управління навчальними закладами. Антикризовий менеджмент передбачає визначення поняття і сутності кризи, її основних різновидів і відповідних реакцій, шаблонів, паттернів поведінки, хоча б підходів до їх екстреного формулювання. Відповідні положення повинні бути документовані.

Такі документи повинні базуватися на документах вищого порядку – законах, положеннях, статутах, стратегії або планах дій держави, міністерств (в т.ч. міністерства освіти), місцевих органів. Зазначимо, що перелік таких документів визначається стратегією національної безпеки та військовою доктриною, які розробляються і затверджуються відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України».

Таким чином, маємо ієрархію нормативних документів стосовно дій навчального закладу або будь-якої організації чи підприємства на випадок агресії або процесів дезінтеграції (рис. 1).

Ключові пункти документів мають бути такими:

- ✓ класифікація ситуацій;
- ✓ перелік основних дій на можливі випадки (конкретизація дій залежить від рівня документа, наприклад, «Стратегія національної безпеки України» – переміщення чи закриття ВНЗ, Стратегія ВНЗ – згортання учбової діяльності, видання довідок студентам, перевезення або знищення документації та персональних даних по студентах та викладачах, консервація приміщень тощо);

- ✓ визначення відповідальних осіб та міри відповідальності.

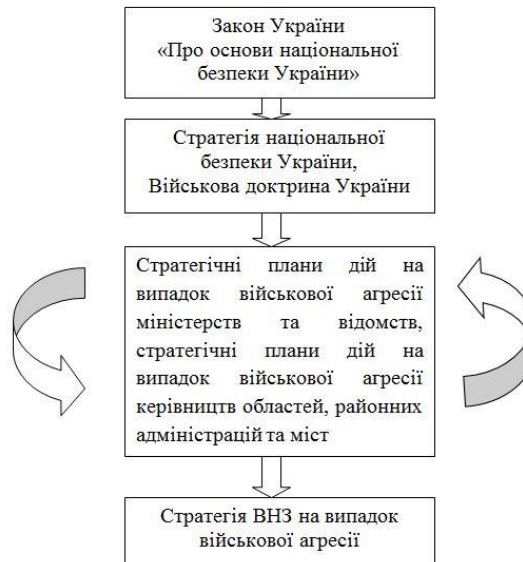


Рис. 1. Ієрархія нормативних документів.

Джерело: авторська розробка

Висновки. Встановлено шляхи змін інформаційно-управлінських архітектур ВНЗ під час збройних конфліктів та дезінтеграції, визначено основні риси змін як в управлінській, так і в інформаційній складовій ІУА. Зазначено якісні та кількісні результати таких змін. Визначено основні проблеми ВНЗ, що опинилися в зоні бойових дій, переміщені на підконтрольну Україні або залишилися на неконтрольованій території, де змінюється інституціональне середовище. Побудовано ієрархію нормативних документів, що забезпечать швидке і якісне прийняття управлінських рішень стосовно змін у ВНЗ за умов дезінтеграції або бойових дій. Окреслено умови, які приводять до змін у стратегічному плануванні розвитку ВНЗ.

Література

1. Талєб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н.Н. Талєб – М.: КоЛибри, 2009. – 528 с.
2. Данич В.Н. Моделирование быстрых социально-экономических процессов: монография / В.Н. Данич – Луганск: Изд-во ВГУ им. В. Даля, 2004. – 304 с.
3. Titova N. Predictive model of strategic development of a university / N. Titova, A. Shutov // 2nd International Conference on Information Technology and Quantitative Management / ITQM, 2014. – p. 928 – 938.
4. Gardener G. Innovative Strategies of American World-Class Research Universities / G. Gardener, L. Antoniuk, O. Tsyркun // «Університетська освіта» / Інститут вищої освіти ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; [гол. ред. Л.Л. Антонюк]. - 2015. - № 3. – С. 21– 27.
5. Tirronen J. Structural development of Finnish universities: achieving competitiveness and academic excellence / J. Tirronen, T. Nokkala // Higher Education Quarterly / - 2009. Vol. 63, Issue 3, pp. 219-236.
6. Голубенко О.Л. Управління ВНЗ з використанням моделей динаміки контингенту / О.Л. Голубенко, В.М. Даніч // Ділове та публічне адміністрування: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (26-28 квітня 2012 р. Луганськ – Слов'янськ). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – С. 391-394.

7. Закіров М. Деякі аспекти розв'язання проблем внутрішньо переміщених осіб [Електронний ресурс] / М. Закіров // Резонанс. – 2016. – № 39. – С. 5-10. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/rezonans/2016/rez39.pdf>.
8. Закон України "Про вищу освіту" [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2014, документ № 1556-VII, чинний, поточна версія – редакція від 01.07.2014. – Режим доступу: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu>.
9. История терактов в Украине [Электронный ресурс] / РИА Новости Украина. Репортажи. Интервью. Аналитика – 2014. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/analytics/20141128/360085030.html>.
10. Список диверсий и терактов, совершённых в Харьковской области в 2014—2015 годах [Электронный ресурс] / Википедия Свободная энциклопедия – 2016. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_диверсий_и_терактов,_совершённых_в_Харьковской_области_в_2014—2015_годах.
11. Голубенко А.Л. Моделирование и управление динамикой контингента высшего учебного заведения / А.Л. Голубенко, В.Н. Данич, Н.А. Пархоменко // Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: Монография; под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х.: ФЛМ Александрова К.М.; ИД «ИНЖЭК», 2012, - С. 266 – 275.
12. Постанова Верховної Ради України «Про визнання окремих районів, міст, селищ і сіл Донецької та Луганської областей тимчасово окупованими територіями» [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 17, ст.128, документ 254-19, чинний, поточна версія – редакція від 17.03.2015. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254-viii>.
13. Рішення Акредитаційної комісії [Електронний ресурс] / від 17 листопада 2015 року, протокол № 119. – Режим доступу: <http://ak.gov.ua/protokolu-zasidanj>.
14. Чергове засідання Акредитаційної комісії МОН [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України – 2015. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2015/11/17/vidbulosya-cherbove-zasidannya-akreditacijnoyi-komisiyi-mon/>.
15. Что ждет выпускников с дипломами и аттестатами "ДЛНР"? [Електронний ресурс] / NEWSLAND – 2015. – Режим доступу: <http://newsland.com/user/4297728044/content/chto-zhdet-vypusknikov-s-diplomami-i-attestatami-dlnr/4927085>.
16. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, документ 5403-17, чинний, поточна версія – редакція від 01.01.2017. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17/page>.
17. Закон України "Про боротьбу з тероризмом" [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, документ 638-15, чинний, поточна версія – редакція від 05.01.2017. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-15>.

References

1. Taleb N. N. (2009) Black Swan. Under the sign of unpredictability. Moscow: KoLibri.
2. Danich V.N. (2004) Simulation of rapid socio-economic processes: monograph. Lugansk: Izd-vo VNU im. V. Dalja (Издательство ВНУ им. Владимира Даля).
3. Titova N., Shutov A. (2014) Predictive model of strategic development of a university. Proceedings of the 2nd International Conference on Information Technology and Quantitative Management (Russia, Moscow, 2014), Moscow: ITQM, pp. 928–938.
4. Gardener G., Antoniuk L., Tsyrukun O. (2015) Innovative Strategies of American World-Class Research Universities. Universitets'ka osvita [University education], No. 3, pp. 21–27.
5. Tirronen J., Nokkala T. (2009) Structural development of Finnish universities: achieving competitiveness and academic excellence, Higher Education Quarterly, Vol. 63, Issue 3, pp. 219-236.
6. Golubenko O.L., Danich V.M. (2012) The governance of higher education institution using the models of the dynamics of contingent. Proceedings of the Dilove ta publichne administruvannja: Materiali II Mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferencii (Ukraine, Lugans'k, 26-28 april 2012), Lugans'k: Vid-vo SNU im. V. Dalja, pp. 391-394.

7. Zakirov M. (2016) Some aspects of solution of problems of internally displaced persons Resonance (electronic journal), no. 39, pp. 5-10. Available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/rezonans/2016/rez39.pdf> (accessed 28/03/2017).
8. Verkhovna Rada Ukrainy (2014) The law of Ukraine "On higher education" Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR) [The Supreme Council Of Ukraine] (electronic journal), no. 1556-VII, valid, the current version – edition 01.07.2014. – Available at: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu> (accessed 28/03/2017).
9. RYA Novosti Ukrayna (2014) History of terrorist attacks in Ukraine. RIA Novosti Ukraine. Reports. Interview. Analytics (electronic journal). Available at: <http://rian.com.ua/analytics/20141128/360085030.html> (accessed 28/03/2017).
10. VikipediJa Svobodnaja jenciklopedija (2016) List of sabotage and terrorist attacks in the Kharkiv region in 2014-2015 (electronic journal). Available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_диверсий_и_терактов,_совершённых_в_Харьковской_области_в_2014—2015_годах (accessed 28/03/2017).
11. Golubenko A.L., Danich V.N., Parhomenko N.A. (2012) Modeling and control the dynamics of the contingent of educational institutions. Modeling socio-economic systems: theory and practice: Monograph. Kharkov: ID «INZhJeK», pp. 266–275.
12. Verkhovna Rada Ukrainy (2015) Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "On the recognition of individual regions, cities, towns and villages in Donetsk and Lugansk regions temporarily occupied territories". The Supreme Council Of Ukraine (electronic journal), no. 254-19, valid, the current version – edition 17.03.2015. – Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254-viii> (accessed 28/03/2017).
13. Akredytatsiina komisiia Ukrainy (2015) The decision of the Accreditation Commission. Accreditation Commission of Ukraine (electronic journal), Protocol № 119 – edition 17.11.2015. – Available at: <http://ak.gov.ua/protokolu-zasidanj> (accessed 28/03/2017).
14. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy (2015) A regular meeting of the Accreditation Commission of the Ministry of education and science of Ukraine. The Ministry of education and science of Ukraine, – Available at: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2015/11/17/vidbulosya-cherhove-zasidannya-akreditacijnoyi-komisiyi-mon/> (accessed 28/03/2017).
15. NEWSLAND (2015) What awaits the graduates with diplomas and certificates "DLNR"? NEWSLAND (electronic journal), – Available at: <http://newsland.com/user/4297728044/content/chto-zhdet-vypusnikov-s-diplomami-i-attestatami-dlnr/4927085> (accessed 28/03/2017).
16. Verkhovna Rada Ukrainy (2017) The code of civil protection of Ukraine. The Supreme Council Of Ukraine (electronic journal), 2017, no. 5403-17, valid, the current version – edition 01.01.2017. – Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17/page> (accessed 28/03/2017).
17. Verkhovna Rada Ukrainy (2003) The law of Ukraine "On combating terrorism". The Supreme Council Of Ukraine (electronic journal), no. 638-15, valid, the current version – edition 05.01.2017. – Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-15> (accessed 28/03/2017).

УДК 331.5:378.22

Д. М. Загірняк

кандидат економічних наук, доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
deniszagirniak@gmail.com

МАГІСТРАТУРА: ОСВІТНІЙ ПРАГМАТИЗМ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Усі вищі навчальні заклади України пройшли процедуру ліцензування, яка за формальними ознаками дозволила їм здійснювати підготовку висококваліфікованих фахівців, у тому числі і магістерського рівня. Потім відбулася процедура акредитації, яка підтверджувала можливість вищих навчальних закладів здійснювати підготовку магістрів. Абсолютна більшість українських закладів успішно пройшли обидва випробування. За останні два десятиліття більшість навчальних закладів збільшували обсяги ліцензійного набору у магістратуру, пояснюючи це значним попитом. Успішність одних надихнула інших на освоєння нових галузей знань. Збільшення обсягів пропозиції за окремими спеціальностями посилювало конкурентну боротьбу у цьому сегменті ринку послуг вищої освіти. Кожен вищий навчальний заклад самостійно вибирає стратегію і тактику дій, орієнтуючись на власні можливості, з одного боку, і ринкову ситуацію, з іншого. Проведений неупереджений аналіз реалізації потенціалу вищих навчальних закладів Полтавської області з позицій індивідуальних і колективних досягнень дозволив з'ясувати наскільки прагматизм перевищує амбіції закладів. Під час аналізу у діях навчальних закладів з приводу магістерської підготовки виявлені ознаки прагматизму, що демонструє рівень реалізації освітнього потенціалу закладу. Доведено, що показник «обсяг ліцензійного набору» набуває номінального характеру, а, отже, доцільно знизити його статус з нормативного до орієнтовного. Навчальні заклади мають у номенклатурі комерційно успішні програми підготовки магістрів, які дозволяють їм компенсувати втрати за іншими. Оцінка абсолютного і відносного прагматизму у діях закладів з приводу реалізації програм підготовки магістрів довела, що кількість конкурентів або їх відсутність не визначає здатність закладів реалізувати освітній потенціал. Не конкуренція визначає затребуваність освітнього потенціалу закладу, а поведінка споживачів, яку не завжди відрізняє прагматизм.

Ключові слова: вища освіта, магістратура, ліцензування, освітній потенціал вищих навчальних закладів, абсолютний освітній прагматизм, відносний освітній прагматизм.

JEL Classification: I 200, I 210, A130.

D.M. Zagirniak

Ph. D. (Economics), Associate Professor

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University
deniszagirniak@gmail.com

MASTER COURSE: EDUCATIONAL PRAGMATISM OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

All universities in Ukraine have passed the licensing process, which allow them to train highly skilled professionals, including master's level. Then the accreditation procedure has passed, which confirmed the possibility of higher education to train masters. The vast majority of Ukrainian schools have passed both tests successfully. During two recent decades most educational establishments have increased the amount of licensed enrollment in the master course explaining it by a considerable demand. Somebody's success inspired others to master new fields of knowledge. Increase of the amount of supply in particular specialties intensified the competition at this segment of the higher education services market. Each high school selects strategies and tactics, based on their own ability, on the one hand, and the market situation on the other. Conducted analysis of the capacity of Poltava region higher education institutions from the standpoint of individual and collective achievements allowed to find out how much pragmatism exceeds institutions' ambition. The analysis revealed signs of pragmatism in the educational establishment activity concerning the master training, which demonstrates the level of realization of the establishment educational potential. It has been proved that "amount of licensed enrollment" index acquires a nominal character, so it is expedient to reduce its status from a normative to an approximate one. Educational establishments have in their nomenclature the commercially successful master

training curricula that enable compensation for losses by other programs. The assessment of the absolute and relative pragmatism in the establishment activity concerning realization of master training programs proved that the number of competitors or their absence do not denote the ability of the establishments to realize their educational potential. It is not competition that determines the demand for the establishment educational pragmatism but the consumer's behavior which is not always notable for pragmatism.

Keywords: higher education, master course, licensing, educational potential of higher educational establishments, absolute educational pragmatism, relative educational pragmatism.

JEL Classification: I 200, I 210, A130.

Д. М. Загирняк

кандидат економічних наук, доцент

Кременчугський національний університет імені Миколи Остроградського
deniszagiriak@gmail.com

МАГИСТРАТУРА: ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРАГМАТИЗМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Все высшие учебные заведения Украины прошли процедуру лицензирования, которая по формальным признакам позволила им осуществлять подготовку высоко квалифицированных специалистов, в том числе и магистерского уровня. Затем состоялась процедура аккредитации, которая подтверждала возможность высших учебных заведений осуществлять подготовку магистров. Абсолютное большинство украинских учебных заведений успешно прошли оба испытания. За последние два десятилетия большинство учебных заведений увеличивали объемы лицензионного набора в магистратуру, объясняя это большим спросом. Успешность одних вдохновила других на освоение новых областей знаний. Увеличение объемов предложения по отдельным специальностям усиливало конкурентную борьбу в этом сегменте рынка услуг высшего образования. Каждое высшее учебное заведение самостоятельно выбирает стратегию и тактику действий, ориентируясь на собственные возможности, с одной стороны, и рыночную ситуацию, с другой. Проведенный анализ реализации потенциала высших учебных заведений Полтавской области с позиций индивидуальных и коллективных достижений позволил выяснить насколько прагматизм превышает амбиции заведений. При анализе магистерской подготовки обнаружены признаки прагматизма в действиях учебных заведений, демонстрирующие уровень реализации образовательного потенциала учреждения. Доказано, что показатель «объем лицензионного набора» приобретает номинальный характер, а, следовательно, целесообразно снизить его статус с нормативного до ориентировочного. Учебные заведения имеют в номенклатуре коммерчески успешные программы подготовки магистров, которые позволят им компенсировать потери от других. Оценка абсолютного и относительного прагматизма учреждений в реализации программ подготовки магистров доказала, что количество конкурентов или их отсутствие не определяет способность реализовывать образовательный потенциал. Не конкуренция определяет востребованность образовательного потенциала заведения, а поведение потребителей, которое не всегда отличает прагматизм.

Ключевые слова: высшее образование, магистратура, лицензирование, образовательный потенциал высших учебных заведений, абсолютный образовательный прагматизм, относительный образовательный прагматизм.

JEL Classification: I 200, I 210, A130.

Постановка проблеми. Терміни «магістратура» і «ліцензування» є символами розбудови української сфери вищої освіти (СВО), що почалася більше чверті століття назад. Усі вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ) пройшли процедуру ліцензування, яка за формальними ознаками дозволяла їм здійснювати підготовку висококваліфікованих фахівців, у тому числі і магістерського рівня. Потім відбувалася процедура акредитації, яка підтверджувала можливість ВНЗ здійснювати підготовку магістрів. Абсолютна більшість закладів успішно пройшли обидва випробування і продовжували збільшувати обсяги ліцензійного набору, пояснюючи це значним попитом на магістерську програму підготовки. Спостерігаючи за успішністю інших, чимало ВНЗ стали освоювати нові галузі знань. Збільшення обсягів пропозиції за окремими спеціальностями посилювало конкурентну боротьбу на локальних ринках послуг вищої освіти (ПВО). Кожен ВНЗ самостійно вибирає стратегію і тактику дій, орієнтуючись на власні можливості, з одного боку, і ринкову ситуацію, з іншого. Тому уявляється досить актуальним неупереджений аналіз реалізації потенціалу ВНЗ щодо реалізації магістерських програм підготовки з позицій індивідуальних і колективних досягнень.

Такий аналіз дозволить з'ясувати, наскільки прагматизм перевищує неприборкані амбіції закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реалізації потенціалу ВНЗ у конкурентному середовищі не втрачає актуальності протягом двох останніх десятиліть. С. Натрошвілі (Натрошвілі, 2015) розглядає конкурентні переваги в контексті розвитку стратегічного потенціалу ВНЗ. В. Сацик (Сацик, 2013) вивчає базові чинники становлення конкурентоспроможних університетів. О. Козак (Козак, 2011) характеризує маркетингову стратегію конкурентної боротьби ВНЗ. І. Кукурудза (Кукурудза, 2011) розв'язує проблеми функціонування та розвитку ринку ПВО в Україні. Т. Огаренко (Огаренко, 2009) аналізує особливості попиту на ПВО для прогнозування. О. Кратт, М. Артюхіна (Кратт, Артюхіна, 2008) вивчають градієнти соціально-економічного потенціалу вищої школи. А. Бойко (Бойко, 2010) аналізує прагматичне спрямовання ВО на постачання кадрів вищої кваліфікації на ринок робочої сили. Г. Мендіола (Mendiola, 2012) поєднує конкуренцію та рейтинг ВНЗ. Усі науковці ототожнюють СВО з ринком ПВО. Програма підготовки магістрів розглядається як окремий сегмент ПВО. Визнається наявність надлишкової кон'юнктури на ринку ПВО, що породжує конкуренцію ВНЗ. Водночас з тим, обмаль досліджень, які визначають вплив конкуренції на реалізацію потенціалу ВНЗ.

Мета статті – виявити у діях вищих навчальних закладів щодо реалізації програм магістерської підготовки ознак прагматизму, який за умов надлишкової пропозиції дозволяє реалізувати задекларований у ліцензійному наборі потенціал закладу.

Основні результати дослідження. Досягнення мети передбачає розв'язання низки завдань. Перше завдання – побудова інструментарію дослідження. Сфера дослідження має три параметри. Часовий параметр становить 2016 р. набору. Просторовий параметр обмежений Полтавською областю. Товарно-галузевий параметр становить освітній ступінь «Магістр» (сегмент M) згідно зі Ст. 5 Закону України «Про вищу освіту». Специальності, наведені у Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів ВО (Перелік), є ПВО, що задовольняють освітні потреби. Галузі знань у Переліку уособлюють товарні групи, оскільки спеціальності об'єднані за ознакою ідентичності знань, тобто призначені задовольняти схожі освітні потреби. Освітню послугу позначено $ПВО_{\tau}^m$, де індекс m означає сегмент ринку M , а індекс τ – шифр спеціальності згідно з Переліком.

На вибір саме цих параметрів вплинула думка Г. Мендіоли (Mendiola, 2012). Він убачає, що у гонитві за репутацією в умовах конкуренції деякі ВНЗ прагнуть рівнятися на ВНЗ світового рівня. Нормативи акредитації, орієнтовані на ці заклади, автор вважає ганебними, оскільки їх рейтинги не можна задіяти у змаганні за якість знань. Більшість ВНЗ знаходиться за межами світового рейтингу, але це не означає, що якість знань у них низька, оскільки у них інша місія – кадрове забезпечення ринку праці. У сегменті M діяли Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (КрНУ); Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (ПолтНТУ); Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленко (ПНПУ); ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ); Полтавська державна аграрна академія (ПДАА); ВДНЗ України «Українська медична стоматологічна академія» (УМСА).

Освітній потенціал ВНЗ щодо підготовки магістрів за спеціальністю посвідчує показник «обсяг ліцензованого набору за спеціальністю за програмою підготовки магістрів» (l_{τ}^m). О. Кратт і М. Артюхіна (Кратт, Артюхіна, 2008) вважають, що ресурсний потенціал ВНЗ складається з об'єднання можливостей ВНЗ, які відповідають ліцензійним і акредитаційним вимогам і забезпечують конкурентні переваги на ринку [6, с. 94]. Подібно до промисловості, l_{τ}^m є «виробничою потужністю» ВНЗ, яку неможливо перевищити, але складно реалізувати на ринку ПВО. Реальний попит на ПВО ілюструє показник «кількість осіб, зарахованих на програму підготовки магістрів за спеціальністю» (q_{τ}^m). Якщо $l_{\tau}^m = q_{\tau}^m$, то потенціал реалізовано повністю, а якщо $l_{\tau}^m \neq q_{\tau}^m$, то йдеться про рівень абсолютного освітнього прагматизму, який визначає відповідність потенціалу реальному попиту на ПВО: $r_{\tau}^m = q_{\tau}^m / l_{\tau}^m$.

Стосовно цього С. Натрошвілі (Натрошвілі, 2015) наполягає, що конкурентна позиція ВНЗ має бути як сформованою, так і усвідомленою споживачем ПВО. Вона виявляється шляхом визначення ступеня задоволеності споживачів. Прикметник «абсолютний» використано, як за формою, бо застосовані безвідносні величини, так і, за суттю, оскільки означає те, що залежить безпосередньо від ВНЗ (самодостатність) і протиставляється відносному – умовному, що не залежить від ВНЗ. Термін «прагматизм» указує на наявність досвіду, що дозволяє досягти відповідності між бажаним і можливим. А. Бойко (Бойко, 2010) вважає, що практично-прагматичне спрямування освіти підвищує відповідальність особи за освіту, завдяки вибору, де превалюють інтереси особи, а не абстрактна «суспільна потреба». Сукупність l_{τ}^m у межах ВНЗ позначено символом l^m , а сукупність $q_{\tau}^m - q^m$. Загальний абсолютний прагматизм ВНЗ позначено символом r^m . Символом f_{τ}^m позначено обсяг державного замовлення ВНЗ за спеціальністю. Джерелом інформації щодо значень l_{τ}^m , q_{τ}^m і f_{τ}^m є інформаційний ресурс про вступну кампанію до ВНЗ у 2016 р.: <http://www.vstup.info>.

Ситуація у сегменті дозволяє зауважити, що ВНЗ має можливість вибирати один із двох напрямів освоєння ринку: спеціалізацію чи універсальність. Товарна спеціалізація передбачає підготовку магістрів одним ВНЗ, що значно підвищує шанси кожного закладу на реалізацію освітнього потенціалу. С. Натрошвілі (Натрошвілі, 2015) пояснює, що у класичному розумінні ВНЗ не конкурують, бо надають унікальні ПВО, орієнтуючись на певних споживачів. Конкуренція можлива між ВНЗ, коли для споживача не має значення, у якому ВНЗ отримувати ПВО. Товарна універсальність передбачає зіткнення інтересів кількох ВНЗ завдяки сумісному опануванню однієї або більше спеціальностей у одній або кількох галузях знань, що послаблює шанси кожного щодо реалізації потенціалу. Із 114 спеціальностей, зазначених у Переліку, ВНЗ Полтавщини освоїли 55, тобто 51,75 % товарного асортименту ще не освоєно. За усіма спеціальностями освоєні п'ять галузей знань: «Освіта», «Управління та адміністрування», «Біологія», «Архітектура та будівництво», «Сфера обслуговування», а не освоєні три: «Богослов'я», «Воєнні науки, національна безпека, безпека державного кордону», «Цивільна безпека».

Водночас з 55 $ПВО_{\tau}^m$, що надають ВНЗ Полтавщини, 29 послуг надає один ВНЗ, 14 послуг надають два ВНЗ, шість послуг – три ВНЗ, п'ять послуг – чотири ВНЗ і одну послугу – п'ять ВНЗ. Те, що по більшості ПВО на ринку має одного постачальника, дозволяє припустити, що за відсутності конкуренції ВНЗ мають більше шансів реалізувати потенціал. Конкуренція закладів із 26 ПВО свідчить про наявність загрози для реалізації їх освітнього потенціалу. Але, навіть за відсутності конкуренції, ніхто не застрахований від нехтування клієнтів. Вісім років тому Т. Огаренко (Огаренко, 2009) вважала, що на ринку ПВО України пропозиція перевищує попит, що спричиняє конкуренцію ВНЗ за абітурієнтів.

Конкуренція та примхи споживачів обумовлюють рівень r_{τ}^m . Отже, доречним є питання щодо нижньої межі рівня r_{τ}^m . І. Кукурудза (Кукурудза, 2011) зазначає, що ВНЗ борються за більші ліцензійні обсяги, але з малими обсягами набору студентів освітня діяльність може виявитися збитковою. Оскільки ВНЗ здійснює підготовку за кількома спеціальностями, то низький рівень r_{τ}^m за однією спеціальністю може бути компенсовано високим за іншою. За цієї умови доцільність діяльності ВНЗ визначає нижній поріг r^m , але при цьому кожен заклад матиме власний поріг. Однак, ВНЗ у секторі M можуть бути диференційовані за значенням r_{τ}^m . Вибір значення 0,50 для r_{τ}^m у якості критерію диференціації є переважно мірою емоційним, ніж економічно обґрунтованим. Для трьох із шести ВНЗ Полтавщини, що здійснюють магістерську підготовку, значення r^m у 2016 р. н. не перевищувало 0,50. Якщо ВНЗ погодилися на цей рівень r^m , то він прийнятний з фінансово-економічного аспекту. Імовірно, коли ВНЗ

визначали, а потім захищали значення I_{τ}^m , то дещо завищили ресурсний потенціал.

Таблиця 1

Характеристика номенклатури КрНУ у секторі М

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	f_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m	dl_{τ}^m	dq_{τ}^m	dr_{τ}^m
011 – Освітні, педагогічні науки	20	4	15	0,75	19,80	88,24	4,45
014 – Середня освіта	5	3	5	1,00	4,00	6,49	1,62
029 – Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	50	11	19	0,38	40,65	38,77	0,95
035 – Філологія	15	7	12	0,80			
051 – Економіка	20	5	15	0,75	5,93	10,27	1,73
053 – Психологія	15	3	13	0,87	60,00	56,52	0,94
061 – Журналістика	15	4	12	0,80			
71 – Облік і оподаткування	25	5	16	0,64	7,31	8,38	1,15
72 – Фінанси, банківська справа та страхування	25	4	19	0,76	4,42	7,79	1,76
73 – Менеджмент	70	17	56	0,80	9,10	19,37	2,12
74 – Публічне управління та адміністрування	70	7	18	0,26	30,04	25,35	0,84
075 – Маркетинг	10	5	9	0,90	9,01	22,50	2,49
76 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	5	4	5	1,00	1,65	2,79	1,69
081 – Право	31	6	30	0,97	36,47	83,33	2,28
101 – Екологія	15	7	8	0,53	23,08	33,33	1,44
113 – Прикладна математика	5	3	3	0,60	16,67	27,27	1,64
122 – Комп'ютерні науки та інформаційні технології	20	18	18	0,90	32,25	36,00	1,12
123 – Комп'ютерна інженерія	15	10	14	0,93	33,33	31,81	0,95
131 – Прикладна механіка	50	6	14	0,28	50,00	36,84	0,74
132 – Матеріалознавство	5						
133 – Галузеве машинобудування	35	17	22	0,63	46,66	44,00	0,94
141 – Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка	72	30	48	0,67	52,56	56,47	1,07
151 – Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології	37	24	31	0,84			
163 – Біомедична інженерія	5	5	5	1,00			
172 – Телекомунікації та радіотехніка	15	5	6	0,40	33,33	18,18	0,54
183 – Технології захисту навколишнього середовища	15	7	7	0,47	17,65	25,00	1,42
193 – Геодезія та землеустрій	31	1	25	0,81	38,27	38,46	1,01
242 – Туризм	20	4	11	0,55	25,97	26,19	1,01
274 – Автомобільний транспорт	31	8	15	0,48	43,66	27,77	0,63
275 – Транспортні технології	30	7	17	0,57			
Усього	777	237	488	0,63	10,87	13,85	1,27

Джерело: авторська розробка

Коли ВНЗ ліцензував спеціальність, підготовка за якою вже здійснювалась у сегменті M іншим закладом або закладами, він, напевно, розраховував розширити коло споживачів цієї ПВО, або переманити споживачів у майбутнього конкурента. Ідеальною є ситуація, коли всі конкуренти повністю змогли реалізувати свій освітній потенціал. Але інтерес до спеціальності не може бути тривалим, оскільки ринок праці насичується фахівцями певної професії і кваліфікації. Неминуча ситуація, коли ВНЗ не зможуть повною мірою реалізувати свої освітні потенціали, але при цьому рівні r_{τ}^m закладів будуть різні. За цих умов частку ВНЗ у сукупній пропозиції конкретної ПВО сегменту M слід уважати його відносним потенціалом (dl_{τ}^m), а частку у сукупному обсязі прийому студентів на цю спеціальність – відносною реалізацією потенціалу (dq_{τ}^m). Визначаючи поняття «конкурентоспроможний університет», В. Сацик (Сацик, 2013) указує на спроможність ВНЗ займати та утримувати стійкі позиції на певних сегментах ринку завдяки ефективній реалізації науково-педагогічного потенціалу» [2, с. 77]. Відношення dl_{τ}^m до dq_{τ}^m є коефіцієнтом відносного прагматизму ВНЗ (dr_{τ}^m). Величина dr_{τ}^m характеризує міру реалізації потенціалу за спеціальністю одним ВНЗ відносно інших, інакше кажучи, міру реалізації освітніх амбіцій. О. Козак (Козак, 2011) відносить потенціал ВНЗ до внутрішніх чинників конкурентоспроможності.

Відношення $dr_{\tau}^m \geq 1$ свідчить про більшу прагматичність у діях ВНЗ щодо реалізації конкретної ПВО відносно інших закладів. За наявності конкуренції на локальному ринку завжди знайдуться ВНЗ, для яких за окремою ПВО $dr_{\tau}^m \geq 1$, і ВНЗ, для яких $dr_{\tau}^m < 1$ за умови відсутності ідеальної ситуації. Поділ ПВО за значеннями $dr_{\tau}^m \geq 1$ і $dr_{\tau}^m < 1$ у поєднанні зі значеннями $r_{\tau}^m \geq 0,50$ і $r_{\tau}^m < 0,50$ дозволяє виділити чотири групи ПВО. До групи S належать ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m \geq 1$ і $r_{\tau}^m \geq 0,50$. До групи V належать ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m \geq 1$ і $r_{\tau}^m < 0,50$. До групи Z належать ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m < 1$ і $r_{\tau}^m \geq 0,50$. До групи U віднесено ПВО з параметрами $dr_{\tau}^m < 1$ і $r_{\tau}^m < 0,50$. Групування ПВО дозволяє порівняти амбіції ВНЗ з реальними досягненнями.

Найбільші амбіції у секторі M має КрНУ, оскільки є лідером за кількістю послуг. У табл. 1 подано характеристику номенклатури КрНУ.

Відповідно даних табл. 1, КрНУ надає 30 ПВО, які належать до 19 товарних груп. За PBO_{035}^m , PBO_{061}^m , PBO_{132}^m , PBO_{151}^m , PBO_{163}^m і PBO_{275}^m університет є єдиним у сегменті, а за PBO_{061}^m , PBO_{151}^m , PBO_{163}^m єдиним у товарній групі. Рівень прагматизму цих трьох ПВО досить високий, а по PBO_{163}^m досяг ідеального. Відсутність продажів PBO_{132}^m , а також значення r_{275}^m доводять необов'язковість стовідсоткової реалізації освітнього потенціалу ВНЗ за умов відсутності конкуренції. Середній абсолютний прагматизм цих ПВО (\bar{r}_{τ}^m) склав 0,67.

За 12 ПВО університет мав одного конкурента, причому за 8 ПВО таким виявився ПолтНТУ. PBO_{014}^m , PBO_{081}^m , PBO_{113}^m , PBO_{141}^m , PBO_{183}^m , PBO_{193}^m , PBO_{242}^m віднесено до групи S . PBO_{053}^m і PBO_{133}^m віднесено до групи Z , а PBO_{131}^m , PBO_{172}^m і PBO_{274}^m – до групи U . Для цих ПВО $\bar{r}_{\tau}^m = 0,68$, що вище ніж за відсутності конкуренції. За наявності трьох конкурентів до групи S віднесено PBO_{011}^m , PBO_{075}^m , PBO_{101}^m , PBO_{122}^m , PBO_{183}^m , а до групи Z – тільки PBO_{029}^m . Для цих ПВО $\bar{r}_{\tau}^m = 0,65$, що ненабагато вище за відсутності конкуренції.

За наявності чотирьох конкурентів до групи *S* віднесено PBO_{051}^m , PBO_{071}^m , PBO_{072}^m , і PBO_{076}^m , а до групи *U* тільки PBO_{074}^m . Для цих ПВО $\bar{r}_\tau^m = 0,68$, що вище за наявності конкуренції. За наявності п'яти конкурентів PBO_{073}^m належить до групи *S*. Значення r_{073}^m перевищує абсолютний потенціал ПВО за відсутності конкуренції. Значний \bar{r}_τ^m за наявності конкуренції пояснюється зарахуваннями багатьох ПВО до групи *S*, тобто КрНУ мав добрі конкурентні позиції у секторі *M*.

Друге місце у секторі *M* за кількістю ПВО займає ПолтНТУ. У табл. 2 подано характеристику його номенклатури.

Таблиця 2

Характеристика номенклатури ПолтНТУ у секторі *M*

Шифр і найменування спеціальності	l_τ^m	f_τ^m	q_τ^m	r_τ^m	dl_τ^m	dq_τ^m	dr_τ^m
017 – Фізична культура і спорт	40	0	32	0,80	61,54	60,37	0,98
029 – Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	30	10	12	0,40	24,39	24,49	1,00
51 – Економіка	50	10	33	0,66	14,83	22,60	1,52
56 – Міжнародні економічні відносини	50	5	30	0,60	43,86	61,22	1,39
71 – Облік і оподаткування	70	10	42	0,60	20,47	21,99	1,07
72 – Фінанси, банківська справа та страхування	160	10	79	0,49	28,27	32,38	1,15
73 – Менеджмент	170	15	45	0,26	22,11	15,57	0,70
74 – Публічне управління та адміністрування	50	20	34	0,68	21,46	47,89	2,23
75 – Маркетинг	50	5	18	0,36	45,05	45,00	1,00
76 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	105	7	73	0,70	34,65	40,78	1,18
101 – Екологія	25	5	9	0,36	38,46	37,50	0,97
113 – Прикладна математика	25		8	0,32	83,33	72,72	0,87
122 – Комп'ютерні науки та інформаційні технології	30	10	29	0,97	48,39	58,00	1,20
123 – Комп'ютерна інженерія	30	10	30	1,00	66,66	68,18	1,02
131 – Прикладна механіка	50	10	24	0,48	50,00	63,16	1,26
133 – Галузеве машинобудування	40	10	28	0,70	53,33	56,00	1,05
141 – Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка	65	20	37	0,57	47,45	43,53	0,92
144 – Теплоенергетика	30	15	21	0,70			
172 – Телекомунікації та радіотехніка	30	10	27	0,90	47,45	43,53	0,91
183 – Технології захисту навколишнього середовища	20	5	8	0,40	23,53	28,57	1,21
185 – Нафтогазова інженерія та технології	165	60	137	0,83			
191 – Архітектура та містобудування	85	5	40	0,47			
192 – Будівництво та цивільна інженерія	360	57	146	0,41			
193 – Геодезія та землеустрій	50	15	40	0,80	61,73	61,54	0,99
274 – Автомобільний транспорт	40	15	39	0,98	56,34	72,22	1,28
Усього	1820	339	1021	0,56	25,45	28,98	1,14

Джерело: авторська розробка

За даними табл. 2, магістратура ПолтНТУ нараховувала 25 спеціальностей. Якщо за кількістю PBO_{τ}^m ПолтНТУ поступався КрНУ, то за f_{τ}^m , l^m і q^m він надпотужний у сегменті. За PBO_{144}^m , PBO_{185}^m , PBO_{191}^m і PBO_{192}^m університет був єдиним у сегменті, але не зміг повністю реалізувати освітній потенціал, оскільки $\bar{r}_{\tau}^m = 0,60$. За наявності одного конкурента до групи S належить PBO_{056}^m , PBO_{123}^m , PBO_{133}^m , PBO_{274}^m ; до групи V – PBO_{131}^m ; до групи Z – PBO_{017}^m , PBO_{141}^m , PBO_{172}^m , PBO_{193}^m ; до групи U – PBO_{113}^m . Значення \bar{r}_{τ}^m за цими ПВО складало 0,72, тобто вище ніж за відсутності конкуренції. За п'ять ПВО університет мав трьох конкурентів: до групи S належить PBO_{075}^m , PBO_{122}^m ; до групи V – PBO_{029}^m , PBO_{183}^m ; до групи Z – PBO_{101}^m . Такий розподіл за групами обумовив $\bar{r}_{\tau}^m = 0,50$. За наявності чотирьох конкурентів до групи S належить PBO_{070}^m , PBO_{071}^m , PBO_{074}^m , PBO_{076}^m , а PBO_{072}^m – до групи V. За чотирма конкурентами $\bar{r}_{\tau}^m = 0,63$. Значення r_{073}^m свідчить про запеклу конкуренцію за ПВО. Отже, за кількісними і якісними ознаками освітній прагматизм ПолтНТУ відрізняється від КрНУ.

Трійку лідерів за кількістю ПВО замикає ПНПУ. У табл. 3 подано характеристику його номенклатури у секторі M.

Таблиця 3

Характеристика номенклатури ПНПУ у секторі M

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	f_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m	dl_{τ}^m	dq_{τ}^m	dr_{τ}^m
011 – Освітні, педагогічні науки	25						
012 – Дошкільна освіта	5	4	5	1,00			
013 – Початкова освіта	5	4	4	0,80			
014 – Середня освіта	120	50	72	0,60	96,00	93,51	0,97
015 – Професійна освіта	25	5	15	0,60			
016 – Спеціальна освіта	10	5	10	1,00			
017 – Фізична культура і спорт	25	5	21	0,84	38,46	39,62	1,03
024 – Хореографія	5	2	5	1,00			
032 – Історія та археологія	5		3	0,60			
034 – Культурологія	5		5	1,00			
053 – Психологія	10	5	10	1,00	40,00	43,48	1,09
073 – Менеджмент	150		81	0,54	19,51	28,08	1,44
091 – Біологія	5						
101 – Екологія	25		7	0,28	38,46	29,17	0,76
102 – Хімія	5		3	0,60			
103 – Науки про Землю	15		8	0,53			
231 – Соціальна робота	15	3	17	1,13			
Усього	455	83	266	0,58	6,36	7,55	1,19

Джерело: авторська розробка

Відповідно до відомостей табл. 3, ПНПУ здійснює підготовку за 17 спеціальностями, за 11 з яких конкуренції не було. За PBO_{012}^m , PBO_{016}^m , PBO_{024}^m , PBO_{034}^m , PBO_{231}^m університет повністю реалізував потенціал, а за іншими 5 ПВО значення $r_{\tau}^m \geq 0,50$. Разом з тим на PBO_{091}^m не було попиту. Значення \bar{r}_{τ}^m за відсутності конкуренції становило 0,75, що перевищує подібне значення у інших ВНЗ. За наявності двох конкурентів PBO_{011}^m не була затребувана, а PBO_{101}^m не мала великого успіху. За PBO_{073}^m виникла рідка ситуація, коли за відсутності держфінансування за непрофільною для університету спеціальністю значення q_{073}^m було найбільшим у сегменті. Імовірно, це домірний маркетинговий хід, коли бакалаври-педагоги зажадали диплом магістра економіко-управлінського зразка.

У табл. 4 подано характеристику номенклатури ПУЕТ у секторі *M*.

Таблиця 4

Характеристика номенклатури ПУЕТ у секторі *M*

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m	dl_{τ}^m	dq_{τ}^m	dr_{τ}^m
011 – Освітні, педагогічні науки	56	2	0,04	55,45	11,76	0,21
029 – Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	43	18	0,42	34,96	36,73	1,05
051 – Економіка	187	63	0,34	55,49	43,15	0,77
056 – Міжнародні економічні відносини	64	19	0,30	56,14	38,78	0,69
071 – Облік і оподаткування	47	42	0,89	13,74	21,99	1,60
072 – Фінанси, банківська справа та страхування	81	27	0,33	14,31	11,06	0,77
073 – Менеджмент	189	44	0,23	24,58	15,22	0,62
074 – Публічне управління та адміністрування	63	8	0,13	27,04	11,27	0,42
075 – Маркетинг	51	13	0,25	45,95	32,50	0,71
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	113	73	0,65	37,29	40,78	1,09
081 – Право	54	6	0,11	63,53	16,67	0,26
122 – Комп'ютерні науки та інформаційні технології	12	3	0,25	19,35	6,00	0,31
181 – Харчові технології	87	24	0,28			
241 – Готельно-ресторанна справа	83	54	0,65			
242 – Туризм	57	31	0,54	74,03	73,81	0,99
Усього	1187	427	0,36	16,60	12,12	0,73

Джерело: авторська розробка

Дані табл. 4 визнають підготовку ПУЕТ за 15 спеціальностями у 8 галузях знань. За більшістю послуг ПУЕТ мав конкурентів, але за PBO_{181}^m і PBO_{241}^m таких не було, а \bar{r}_{τ}^m складав 0,47. За наявності одного конкурента PBO_{056}^m і PBO_{081}^m належить до групи *U*, а

PBO_{242}^m – до групи Z. Значення \bar{r}_τ^m цих ПВО складало 0,32. За наявності двох конкурентів PBO_{011}^m , PBO_{075}^m і PBO_{122}^m належить до групи U, а PBO_{029}^m – до групи V. Значення \bar{r}_τ^m цих ПВО складало 0,24. За наявності трьох конкурентів PBO_{071}^m і PBO_{076}^m належить до групи S, а PBO_{051}^m , PBO_{072}^m і PBO_{074}^m – до групи U. Значення \bar{r}_τ^m цих ПВО складало 0,47, що відносно ПНПУ спростовує залежність рівня прагматизму від кількості конкурентів. Додавши r_{073}^m до інших r_τ^m група U є чисельнішою у ПНПУ, що доводить низький рівень прагматизму у його діях. Але за PBO_{076}^m разом з ПолтНТУ університет є лідером у сегменті.

У табл. 5 подано характеристику номенклатури ПДАА у секторі M.

Таблиця 5

Характеристика номенклатури ПДАА у секторі M

Шифр і найменування спеціальності	l_τ^m	f_τ^m	q_τ^m	r_τ^m	dl_τ^m	dq_τ^m	dr_τ^m
51 – Економіка	80	5	35	0,44	23,74	23,97	1,01
71 – Облік і оподаткування	200	5	91	0,46	58,48	47,64	0,82
72 – Фінанси, банківська справа та страхування	300	10	119	0,40	53,00	48,77	0,92
73 – Менеджмент	190	6	63	0,33	24,71	21,80	0,88
74 – Публічне управління та адміністрування	50	1	11	0,22	21,46	15,49	0,72
76 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	80	1	28	0,35	26,40	15,64	0,59
183 – Технології захисту навколишнього середовища	50	3	13	0,26	58,82	46,43	0,79
201 – Агрономія	250	20	100	0,40			
204 – Технологія виробництва та переробки продукції тваринництва	180	20	48	0,27			
208 – Агроінженерія	140	20	62	0,44			
211 – Ветеринарна медицина	151	88	139	0,92			
Усього	1671	179	709	0,42	23,37	20,12	0,86

Джерело: авторська розробка

Ураховуючи дані табл. 5, ПДАА здійснювала підготовку за 12 спеціальностями у 5 галузях знань. Академія мала два профілі підготовки. Перший – аграрний, за яким у неї не було конкурентів. Але значення \bar{r}_τ^m за PBO_{201}^m , PBO_{204}^m , PBO_{208}^m і PBO_{211}^m складало 0,51, тобто освітній потенціал за відсутності конкуренції реалізовано наполовину. За PBO_{183}^m академія мала трьох конкурентів, а послуга належить до групи U. За п'ять ПВО академія мала трьох конкурентів: PBO_{051}^m належить до групи V, а PBO_{071}^m , PBO_{072}^m , PBO_{074}^m і PBO_{076}^m – до групи U. Ураховуючи r_{073}^m більшість ПВО належить до групи U, що свідчить про низький рівень прагматизму у діях ПДАА. До того ж, по-перше, q_{201}^m у п'ять разів перевищує f_{201}^m , що свідчить про наявність платоспроможного попиту на PBO_{201}^m , а, по-друге, q_{211}^m майже дорівнює l_{211}^m , що теж підтверджує наявність попиту.

У табл. 6 подано характеристику номенклатури УМСА у секторі M.

Характеристика номенклатури УМСА у секторі *M*

Шифр і найменування спеціальності	l_{τ}^m	f_{τ}^m	q_{τ}^m	r_{τ}^m
221 – Стоматологія	525	7	242	0,46
222 – Медицина	715	273	370	0,52
Усього	1240	280	612	0,49

Джерело: авторська розробка

За відомостями у табл. 2, УМСА обмежилась двома спеціальностями. За відсутності конкурентів академія реалізувала потенціал $\approx 50\%$. Слід зауважити, що $r_{221}^m < r_{222}^m$ на 0,06, тобто різниця у рівнях прагматизму незначна, оскільки $l_{221}^m < l_{222}^m$ на 190, а $q_{221}^m < q_{222}^m$ на 128. Разом з тим $f_{221}^m < f_{222}^m$ у 39 разів, тобто PBO_{221}^m незрівнянно більш комерційно успішна ніж PBO_{222}^m . І. Кукурудза зазначає, що ВНЗ суперничають за обсяги державного замовлення на підготовку фахівців за рахунок коштів держбюджету. Але наведені дані за усіма ВНЗ указують на спірність висловлювання автора, що «студентів-контрактників завжди більше в тих ВНЗ, де більш високі обсяги держзамовлення».

Висновки. По-перше, загальний ліцензований обсяг у 2016 н. р. у сегменті *M* складав 7150, а обсяг прийому – 3523. Абсолютний прагматизм сегменту становив 0,49, тобто ВНЗ реалізували освітній потенціал менше ніж наполовину. Лідером за значеннями l^m і q^m був ПолтНТУ, друге місце посіла ПДАА, третє – УМСА. Однак найбільш прагматично у загальному абсолютному (0,63) і відносному (1,27) вигляді діяв КрНУ. Він більш раціонально і конкуренто зміг розпорядитися потенціалом. Пояснення цьому криється не стільки у більшій кількості спеціальностей, скільки у f_{τ}^m . Частка f^m у q^m щодо КрНУ становила 48,57 %, УМСА – 45,75 %, ПолтНТУ – 33,20 %, а ПДАА – 25,25 %. Необхідно звернути увагу, що у КрНУ більша ніж у інших частка f_{τ}^m у q_{τ}^m ПВО, щодо яких є конкуренція. Держфінансування дозволяє КрНУ опанувати нові послуги, але робить його вразливим до перипетій ринкової кон'юнктури.

По-друге, для багатьох спеціальностей майже в усіх ВНЗ значення l_{τ}^m набуває номінального характеру. Якщо l_{τ}^m не підкріплено f_{τ}^m , подібно до PBO_{132}^m у КрНУ, або PBO_{011}^m і PBO_{091}^m у ПНПУ, то набір, може, і не відбудеться. За цих умов доцільно зняти з l_{τ}^m статус нормативного показника та наділити статусом орієнтовного, оскільки у будь-який момент після акредитації спеціальності можуть відбутися відхилення потенціалу ВНЗ. Кожен ВНЗ має у номенклатурі комерційно успішні ПВО, які дозволяють йому компенсувати втрати за іншими.

По-третє, оцінювання абсолютного і відносного прагматизму ВНЗ у сегменті *M* довело, що кількість конкурентів або їх відсутність не визначає здатність закладів реалізувати освітній потенціал. Якщо найбільший ліцензований обсяг у галузі знань «Управління та адміністрування» (2324), де представлені п'ять з шести ВНЗ у сегменті, то на другому місці – галузь «Аграрні науки та продовольство» (570), де відсутня конкуренція. До того ж, середній рівень абсолютного прагматизму у цих галузях приблизно рівний, відповідно 0,44 і 0,37. Отже, не конкуренція визначає затребуваність освітнього потенціалу ВНЗ, а поведінка споживачів, яку не завжди відрізняє прагматизм.

Література

1. Натрошвілі С. Г. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика : монографія / С. Г. Натрошвілі. – К. : КНУТД, 2015. – 320 с.

2. Сацик В. І. Ключові фактори становлення конкурентоспроможних університетів / В. І. Сацик // Економіка України. – 2013. – № 5 (618). – С. 75–90.
3. Козак О. М. Формування маркетингової стратегії конкурентної боротьби ВНЗ / О. М. Козак // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5 (119). – С. 78–82.
4. Кукурудза І. І. Проблеми функціонування та розвитку ринку послуг вищої школи в Україні / І. І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 72–78.
5. Огаренко Т. Аналіз особливостей попиту на освітні послуги з метою прогнозування / Т. Огаренко // Вища школа. – 2009. – № 10. – С. 86–98.
6. Крафт О. А. Градієнти соціально-економічного потенціалу вищої школи: формування та реалізація / О. А. Крафт, М. В. Артюхіна // Економіка та право. – 2008. – № 3. – С. 94–98.
7. Бойко А. І. Філософія модернізації освіти в системі ринкових трансформацій: світоглядно-філософський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора філософ. наук : спец. 09.00.10 «Філософія освіти» / А. І. Бойко. – Київ, 2010. – 20 с.
8. Mendiola G. Á. State and Market in Higher Education Reforms: Overview of the Issues / G. Á. Mendiola // State and Market in Higher Education Reforms : Trends, Policies and Experiences in Comparative Perspective ; [Eds. H. G. Schuetze, G. Á. Mendiola]. – AW Rotterdam : Sense Publishers, 2012. – P.7–24. (Series «Comparative and International Education», Volume 13).
9. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37–38. – Ст. 2004.
10. Про затвердження Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2015 № 266 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 38. – Ст. 1147.

References

1. Natroshvili, S. G. (2015) *Strategic management of higher education institution: theory, methodology, practice: monograph*. Kyiv: KNUiD (in Ukrainian)
2. Satsyk, V. I. (2013) *Key factors of becoming competitive universities*. Economy of Ukraine. (in Ukrainian)
3. Kozak, O. M. (2011) *Formation of marketing strategy competition Universities*. Actual problems of economy. (in Ukrainian)
4. Kukurudza, I. I. (2011) *Problems of functioning and development market for higher education in Ukraine*. Journal of Economic Sciences of Ukraine. (in Ukrainian)
5. Ogarenko, T. (2009) *Analysis of the demand for educational services to predict*. High School. (in Ukrainian)
6. Kratt, O. A., Artyukhina, M. V. (2008) *Gradients socio-economic potential of higher education: the formation and implementation*. Economics and Law. (in Ukrainian)
7. Boyko, A. I. (2010) *Philosophy of modernization of education system market transformations, ideological and philosophical analysis*: abstract of a thesis Dis. for obtaining the degree of Doctor philosopher. 09.00.10 "Philosophy of Education". Kyiv. (in Ukrainian)
8. Mendiola G. Á. (2012) State and Market in Higher Education Reforms: Overview of the Issues. State and Market in Higher Education Reforms : Trends, Policies and Experiences in Comparative Perspective ; [Eds. H. G. Schuetze, G. Á. Mendiola]. AW Rotterdam : Sense Publishers. (Series «Comparative and International Education», Volume 13). (in English)
9. Law of Ukraine (2014) "About higher education" from 01.07.2014 number 1556-VII. Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine. № 37–38. asset 2004. (in Ukraine)
10. On approving the list of disciplines and specialties, which trains candidates higher education Cabinet of Ministers of Ukraine of 29.04.2015 number 266.(2015) Official Bulletin of Ukraine № 38 asset 1147. (in Ukraine).

МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 331.522.4:005.332.4

В. М. Білявський

кандидат економічних наук, доцент
Національний авіаційний університет
nbilyavskiy@gmail.com

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Систематизовано методичний інструментарій щодо оцінювання вартості людського капіталу організації, який дозволяє керівництву вжити заходів з побудови ефективного операційного процесу. Досліджено матричну модель оцінювання вартості людського капіталу організації, що відповідає кожній із наведених моделей, які передбачають здійснення кардинальних змін структури і функціональності підрозділів організації. Охарактеризовано сутність моделей оцінювання вартості людського капіталу організації, що дозволяє керівництву вжити заходів з побудови результативної і конкурентоспроможної організації. Досліджено параметри оцінювання резервів збільшення вартості людського капіталу організації, що базуються на складових, які характеризують сучасний етап розвитку вітчизняних організацій.

Розглянутий підхід до оцінювання зміни вартості людського капіталу можна розцінювати як один із прикладів пошуку шляхів вирішення проблеми, що надалі буде використовуватися для створення об'єктивних передумов та методологічного підґрунтя подальшого дослідження даної проблематики.

Ключові слова: людський капітал, нематеріальні активи, резерви підвищення ефективності та конкурентоспроможність.

JEL Classification: J 41, G 12, D 61, O 33.

V. M. Biliavskiy

Ph.D. (Economics), Associate Professor
National Aviation University
nbilyavskiy@gmail.com

HUMAN CAPITAL AS A TOOL OF ORGANIZATION COMPETITIVENESS ASSESSMENT

The methodical tools to assess the value of the human capital of an organization, which allow management of the organization to take steps to build efficient operational process have been systematized. The matrix model of evaluation of human capital of the organization has been investigated, that corresponds to each characteristic of these models, which provide the fundamental changes in the structure and functionality of departments of the organization. The essence of evaluation models of the human capital of the organization that allows management to take steps to build efficient and competitive organization has been characterized. The parameters of reserve evaluation and the increase of the value of human capital of the organization have been investigated. They are based on the components that characterize the current stage of the development of domestic organizations.

The above mentioned approach to assessment of changes in the value of human capital can be regarded as one example of the search for solutions to the problem that will be used in the future to create objective conditions and methodological basis for further study of this issue.

Keywords: human capital, intangible assets, reserves of the increase of efficiency and competitiveness.

JEL Classification: J 41, G 12, D 61, O 33.

В. Н. Белявскийкандидат экономических наук, доцент
Национальный авиационный университет
nbilyavskiy@gmail.com**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Систематизирован методический инструментарий оценивания стоимости человеческого капитала, который позволяет руководству организации принять меры по построению эффективного операционного процесса. Исследована матричная модель оценки стоимости человеческого капитала организации, которая соответствует каждой из приведенных характеристик моделей, предусматривающих осуществление кардинальных изменений структуры и функциональности подразделений организации. Охарактеризована сущность моделей оценки стоимости человеческого капитала, которая позволяет руководству организации принять меры по построению результативной и конкурентоспособной организации. Исследованы параметры оценивания резервов, увеличения стоимости человеческого капитала организации, которые основаны на составляющих, что характеризуют современный этап развития отечественных организаций.

Вышеуказанный подход к оценке изменения стоимости человеческого капитала можно расценивать как один из примеров поиска путей решения проблемы, которая в будущем будет использоваться для создания объективных предпосылок и методологической основы дальнейшего исследования заданной проблематики.

Ключевые слова: человеческий капитал, нематериальные активы, резервы повышения эффективности и конкурентоспособности.

JEL Classification: J 41, G 12, D 61, O 33.

Постановка проблеми. Оцінювання людського капіталу є досить складною проблемою. Дотепер у літературі не існує системного підходу до його оцінювання, незважаючи на спроби вирішення цієї проблеми рядом науковців.

В даний час стверджується точка зору, відповідно до якої капітал виступає в різноманітних формах. Значні структурні зрушення постіндустріального характеру в суспільному виробництві, істотно зростання ролі нематеріального виробництва у порівнянні з традиційним – матеріальним визначили системну еволюцію капіталу як економічного явища і людського капіталу зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, дуже різнобічні. Ступінь наукової розробки проблематики характеризується значною кількістю публікацій, що присвячені фундаментальним дослідженням стану, проблеми, перспектив відтворення людського капіталу організації. Так, (Лич, Бондар, Лютий, Грішнова & ін., 2009) вивчали сучасний стан, проблеми та перспективи відтворення людського капіталу в Україні, тоді як (Ларіна & Брацлавська, 2012) досліджували теоретико-методологічні аспекти розвитку людського капіталу в умовах глобалізації. Вдалою є робота (Горошкова & Волков, 2015), у якій вони проаналізували й детально описали інвестиційну складову розвитку людського капіталу підприємств реального сектора економіки.

Незважаючи на велику кількість наукових робіт та значні досягнення в теорії та практиці є ряд питань, які залишаються об'єктом дискусій, а саме дослідження людського капіталу, як інструменту оцінювання конкурентоспроможності організації. Вирішенню цього наукового завдання і присвячена ця робота, що визначило її актуальність та науково-практичну значимість для капіталізації людського капіталу організації в умовах глобалізації. Дане завдання знаходиться в руслі державних програм щодо євроінтеграції економіки країни, оскільки одним із інструментів реалізації цієї програми виступає концепція людського капіталу, яка дозволяє збільшити людський капітал організації.

Мета статті, завдання та методологія дослідження. Метою роботи є дослідження людського капіталу як інструменту оцінювання конкурентоспроможності організації.

Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання:

✓ систематизувати методичні підходи різних авторів щодо управління людським капіталом організації;

- ✓ дослідити матричну модель оцінювання вартості людського капіталу організації;
- ✓ охарактеризувати сутність моделей оцінювання вартості людського капіталу організації;
- ✓ дослідити параметри оцінювання резервів збільшення вартості людського капіталу організації.

Основні результати дослідження. З метою підвищення ефективності управління людським капіталом організації, вдосконалення механізму його управління та підвищення конкурентоспроможності організації і продукції, що виробляється, потрібно постійно здійснювати їх моніторинг ефективності.

Наразі існуючі методики оцінки вартості людського капіталу можна поділити на методики, що прямо або опосередковано вимірюють величину людського капіталу.

Для виміру вартості людського капіталу, на думку (Грішнова, 2009) можна використовувати вартість трудових послуг, що надають організації її співробітники. Тобто ринкова вартість кожного окремого працівника або рівень оплати праці персоналу складають сукупну вартість людського капіталу організації. Але цей метод, за своєю сутністю, більше підходить для оцінки бухгалтерського обліку, а не для менеджменту, оскільки враховує лише частину складових людського капіталу. Він не дає змоги оцінити людський потенціал, тобто віддачу працівників.

Більшість дослідників (Ларіна & Брацлавська, 2012; Горошкова & Волков, 2015; Ковальчук & Шахно, 2016; Лисак & Крисанов, 2011; Ушенко, 2011) вважають, що вартість людського капіталу вимірюють не собівартістю його виробництва, а економічним ефектом від його використання.

Як наслідок, найпоширенішим методом оцінювання вартості людського капіталу є *принцип капіталізації майбутніх доходів*. Його сутність зводиться до наступної аксіоми – «...люди схильні оцінювати доходи або набір інших матеріальних чи нематеріальних благ у теперішній час вище, ніж їх еквівалент у майбутньому». Тому оцінка вартості людського капіталу проводиться за допомогою дисконтування. Для його визначення рекомендується формула (Горовий, 2014, с.188):

$$V_a = \sum (B - C) + (1 + i)^{-t}, \quad (1)$$

де V_a – оцінка вартості людського капіталу працівника (за віком);

B – основна заробітна плата;

C – частина заробітної плати, що приходить на працю,

n – вік, у якому закінчується активна трудова діяльність особи;

i – відсоткова ставка дисконту.

Г. Беккер та Б. Чисуїк (Becker & Cheswick) розробили комплексну формулу розрахунку доходів власників, як людського капіталу, так і фізичного капіталу. На їхню думку, загальні активи будь-якого співробітника, після того як він закінчив здійснювати капіталізацію в людський капітал, дорівнюють «...сумі доходів на ці інвестиції від їх первісного людського капіталу» (Грішнова, 2009, с. 34). У найбільш загальному вигляді ця формула може бути визначена таким чином (Грішнова, 2009, с. 35):

$$E_i = X_i + \sum r_{ij} \times C_{ij}, \quad (2)$$

де E_i – дохід (заробіток) певної особи;

X_i – ефект від початкового капіталу цієї особи;

j – певні інвестиції;

i – відсоткова ставка дисконту;

r_{ij} – норма доходу особи на її інвестиції;

C_{ij} – вартість цих інвестицій.

Індивідуальну вартість працівника можна розрахувати за формулою, що була запропонована науковцями з Мічиганського університету. Відповідно до їх моделі індивідуальна вартість працівника визначається обсягами послуг, які він надасть або реалізує під час праці. Для його визначення рекомендується формула (Ларіна & Брацлавська, 2012; с. 124):

$$RV = OU \times P(0), \quad (3)$$

$$P(T) = 1 - P(0), \quad (4)$$

$$AVP = OU - RV = RV \times P(T), \quad (5)$$

де OU та RV – очікувана умовна та реалізована вартість;

$P(0)$ – ймовірність того, що працівник залишиться працювати в організації через певний проміжок часу;

$P(T)$ – вірогідність звільнення працівника або показник плинності;

AVP – альтернативні витрати плинності.

М. Фрідмен розглядає людський капітал як одну із форм нематеріальних активів, що є альтернативою фінансового капіталу. Людський капітал як певна складова потенціалу організації впливає на збільшення дохідної частини її бюджету, який може бути визначений за формулою (Грیشнова, 2009, с. 37):

$$\frac{W_1}{(1+r)} + \frac{W_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{W_n}{(1+r)^n}, \quad (6)$$

де W_i – очікуваний річний дохід від використання людського капіталу;

n – стаж роботи працівника.

Недоліком цих методик є трудомісткість розрахунків, особливо якщо проводити їх окремо по кожному співробітнику.

(Заярна & Попович, 2011, с. 305) пропонує для характеристики рівня капіталізації людського капіталу використовувати: чисельність виробничо-промислового персоналу, коефіцієнт зайнятості працівників, питому вагу (робітників основної діяльності у складі персоналу; працівників віком від 28 до 50 років, з повною вищою освітою; тих, що здобули нові професії та підвищили свою кваліфікацію у звітному періоді, а також кількісне вираження перепідготовлених спеціалістів). Для характеристики рівня використання людського капіталу організації: забезпеченість кількісного складу персоналу, кількість відпрацьованих годин кожним співробітником, питому вагу відпрацьованого часу в номінальному фонді, обсяг реалізації продукції та обсяг прибутку на одного працівника, обсяг виробленого за 1 годину праці, кількість часу на виробництво 1 грн продукції, фондоозброєність праці, обсяг заложеного капіталу, обсяг власного капіталу та забезпеченість джерелами коштів у розрахунку на одного працівника.

Рівень капіталізації персоналу слід визначати на підставі інтегрального показника за такими групами елементів, як (Білявський, 2010, с.17): професійна майстерність, організаційні здібності, фізичні та особисті характеристики. Тому в якості інформаційної бази для побудови інтегральної оцінки вартості людського капіталу використані результати експертного опитування працівників з метою підвищення конкурентоспроможності організації.

Слід зазначити, що для оцінювання вартості людського капіталу організації не обхідно дослідити його резерви (Білявський, 2010), які в подальшому будуть зведені в аналітичну таблицю. Для дослідження необхідна група експертів, яка буде сформована зі співробітників організації. Це дозволить в повному обсязі оцінити вартість людського капіталу організації, адже його рівень капіталізації безпосередньо впливає на працівників організації, а саме комфортність їх праці та рівень життя. Параметри, за якими буде проводитись експертне оцінювання, наведені в табл. 1.

Дані параметри дозволять проаналізувати якісні показники збільшення вартості людського капіталу організації та представити їх у вигляді бальних значень. Параметри їх оцінювання представлені по групах резервів та результатах їх реалізації.

На основі цих груп оцінок побудуємо матричну модель оцінювання вартості людського капіталу організації (рис. 1).

Кожна з моделей має свої особливості (табл. 2). Для реалізації заходів по нагромадженню людського капіталу організації необхідно використовувати програмно-цільовий підхід, перевагою якого є можливість кількісного оцінювання якісних показників, тоді як до недоліків можна віднести те, що отримані результати можуть бути недостатньо точні та занадто

суб'єктивні. Тому головна проблема полягає у пошуку кваліфікованих та об'єктивних експертів, а також розробці анкети з оптимальним набором питань.

Таблиця 1

Параметри оцінювання резервів збільшення вартості людського капіталу організації

<i>Резерви</i>	<i>Результати реалізації</i>
1. Покращення системи стимулювання персоналу	1. Зростання продуктивності праці
	2. Збільшення кількості інноваційних розробок
	3. Залучення в організацію кваліфікованих спеціалістів
	4. Збереження в організації кваліфікованих робочих кадрів
2. Підвищення соціальної захищеності співробітників	5. Створення іміджу соціально-відповідальної організації
	6. Створення позитивного іміджу організації-роботодавця
	7. Підвищення психофізіологічного потенціалу персоналу, що призведе до зниження втрат робочого часу через хвороби тощо
3. Нагромадження людського капіталу	8. Зниження плинності кадрів
	9. Вдосконалення структури персоналу організації
	10. Підвищення професійно-кваліфікаційного та збільшення інтелектуального капіталу організації
	11. Підвищення рівня трудової дисципліни
4. Підвищення рівня корпоративної культури	12. Покращення інформаційного обміну організації
	13. Покращення соціально-трудова відносин між адміністрацією та персоналом
	14. Покращення соціально-психологічного клімату в колективі
	15. Поліпшення соціально-побутових умов праці
5. Вдосконалення політики в сфері охорони праці та екологічного менеджменту	16. Зниження рівня травматизму та нещасних випадків, а також професійних захворювань
	17. Підвищення рівня екологічного менеджменту

Джерело: складено автором.

Рівень капіталізації людського капіталу*низький**високий*

Рівень нагромадження людського капіталу	<i>низький</i>	Модель А	Модель Б
	<i>високий</i>	Модель В	Модель Г

Рис. 1. Матрична модель оцінювання вартості людського капіталу організації

Джерело: складено автором.

Зазвичай людський капітал в організації оцінюють через: аналіз динаміки чисельності та складу персоналу, відсоток працівників із повною вищою освітою, рівень професійної підготовки кадрів, розмір витрат на професійне навчання та продуктивність праці персоналу.

Для ефективного менеджменту дуже важливим є стабільність трудового колективу, яку можна оцінити за допомогою таких інструментів, як (Ніколайчук, 2011, с. 93–94): коефіцієнт плинності кадрів та стабільності, а також індексу чисельності робочої сили.

Коефіцієнт плинності кадрів розраховується за формулою:

$$K_{pk} = \frac{\sum P_{zv}}{CH_p} \times 100, \quad (7)$$

де P_{zv} – чисельність працівників організації, що звільнені у звітному періоді за власним бажанням, а також за порушення трудової дисципліни;

CH_p – середньоспискова чисельність працівників за звітний період.

Таблиця 2

Характеристика моделей оцінювання вартості людського капіталу організації

№ з/п	Моделі	Характеристика ситуації	Напрямок вдосконалення
1.	Модель А	Є характерною для більшості організацій, на яких відсутня позитивна динаміка в розвитку всіх сфер збільшення вартості людського капіталу. При цьому спостерігається низька продуктивність праці	Кардинальна зміна менеджменту і цільових установок розвитку, зміна пріоритетів у соціальних і кадрових програмах
2.	Модель Б	Характерна для організацій, персонал яких працює напружено, але не ефективно. Низький рівень механізації операційних процесів, є випадки порушення трудового законодавства, низький рівень заробітної плати	Необхідно приділити увагу підвищенню вартості людського капіталу організації. Напрями програми щодо збільшення вартості людського капіталу – це розвиток персоналу та вдосконалення системи мотивації
3.	Модель В	Характерна для організацій, що працюють ефективно за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури та монопольного становища на ринку	Реалізація програми збільшення вартості людського капіталу. Пріоритетні напрями програми – інвестування в професійний та культурний розвиток персоналу, розвиток соціальної інфраструктури та зміна системи мотивації
4.	Модель Г	Характерна для організацій з кваліфікованим менеджментом та оптимальним підходом до використання людського капіталу організації	Збереження темпів розвитку

Джерело: складено автором.

Коефіцієнт стабільності персоналу використовується для оцінки рівня ефективності кадрової політики та може бути визначений за формулою:

$$K_{st} = 1 + \frac{P_{zv}}{P + K_{pr}}, \quad (8)$$

де \bar{P} – середньоспискова чисельність працівників за попередній період;

K_{pr} – чисельність працівників знову, прийнятих за звітний період.

Індекс чисельності робочої сили характеризує рух кадрів і може бути розрахований за формулою:

$$I_{chrs} = \frac{K_p + K_{pr} - K_{vib}}{K_p}, \quad (9)$$

де K_p – загальна чисельність працівників на початок розрахункового періоду;

K_{vib} – чисельність працівників, що вибули з різних причин за розрахунковий період.

Розрахунок вищезазначеного інструментарію доволі простий, однак він надає інформацію лише про загальний рівень капіталізації людського капіталу. Ці показники не дають можливість оцінити віддачу від персоналу у грошовому еквіваленті та оцінити вартість людського капіталу організації.

Основні показники оцінювання вартості людського капіталу можна поділити на *натуральні* та *вартісні*. Останні, в свою чергу, можна класифікувати таким чином (Білявський, 2007, с. 69):

- ✓ показники капіталізації людського капіталу;
- ✓ показники нагромадження людського капіталу;
- ✓ показники ефективності оцінювання вартості людського капіталу.

Виходячи з наведеного переліку, людський капітал організації охоплює три взаємопов'язані площини (фонди) – результативну, ресурсну та оціночну. Кожна площина залежить та узгоджується з двома іншими, що й дає змогу визначити таке угруповання, як цілісний об'єкт.

Розглянемо детальніше окремі фонди людського капіталу організації за допомогою таких показників:

1. **Освітній фонд** можна оцінити за допомогою таких *натуральних показників*, як: загальна чисельність працівників; відсоток спеціалістів із середньою та повною вищою освітою; освітня місткість організації та *вартісних показників*, як: витрати на навчання персоналу та середні затрати на одного працівника на рік.

2. **Науковий фонд** організації допомагають оцінити такі *натуральні показники*, як: загальна чисельність працівників; відсоток персоналу, що зайняті науковими дослідженнями; обсяги наукової продукції, що випускає організація, та такі *вартісні показники*, як: витрати на залучення або підготовку науковців та доходи від реалізації наукової продукції.

3. **Інноваційний фонд** та **фонд підприємницької активності** можна оцінити за допомогою таких *натуральних показників*, як: загальна чисельність працівників; відсоток персоналу, зайнятого НДДКР; доля нової продукції та коефіцієнт оновлення продукції; якість продукції; кількість винаходів; патентів та авторських прав. До *вартісних показників* можна віднести: частку інтелектуальної власності в установчому капіталі; витрати на НДДКР; фонд стимулювання винахідницької та інноваційної діяльності; доходи від продажу авторських прав; патентів; ліцензій; обсяг та частка доходів від продажу новаторської продукції та ін.

4. Для оцінки **фонду підготовки** на виробництві використовують такі *натуральні показники*, як: чисельність персоналу та його професійно-кваліфікаційний склад; виробіток продукції на одного працівника; кількість відпрацьованого часу за досліджуваний період на одного працівника та фонд часу підготовки на робочому місці, а також такі *вартісні показники*, як: витрати на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу; ефективність заходів щодо підготовки персоналу; приріст прибутку в результаті проведеної підготовки та перепідготовки; продуктивність праці персоналу; втрати від браку і рекамацій та втрати від аварій з вини персоналу.

5. **Фонд здоров'я** оцінюють за такими показниками, як: *натуральні* (втрати робочого часу через хвороби та травми за рік, кількість оздоровлюючих та спортивних заходів для співробітників, кількість заходів з охорони праці) та *вартісні* (витрати на оздоровчі та спортивні заходи, витрати на заходи з охорони праці та техніки безпеки, витрати на оплату лікарняних, придбання страхових полісів, втрати прибутку через непрацездатність персоналу, витрати, що пов'язані з доплатами працівникам за ведення здорового способу життя, відсутність шкідливих звичок та систематичні зайняття спортом).

6. Оцінка **фонду мобільності** оцінюється за допомогою *натуральних* (ротація кадрів, плінність кадрів, середній стаж роботи персоналу, частка персоналу зі стажем роботи від 1 до 10 років, кількість та тривалість відряджень на рік, забезпеченість персоналу засобами зв'язку) та *вартісних* показників (витрати на добір персоналу, втрати від плінності кадрів, витрати на внутрішньофірмову мобільність, оплата відряджень, приріст прибутку за рахунок стимулювання мобільності персоналу).

7. **Інші фонди** оцінюються такими *натуральними показниками*, як: рівень корпоративної культури, рівень дисципліни, організаційна структура, відносини між співробітниками, а також *вартісними показниками*, як: втрати від порушень трудової дисципліни та конфліктів, переваги або недоліки оргструктури, переваги або недоліки іміджу організації.

Перевагою щодо оцінки вартості людського капіталу з використанням вищезазначених показників є можливість комплексно оцінити всі аспекти цієї категорії.

Окрім того існують різні *часткові показники*, які дозволяють оцінити лише певні аспекти людського капіталу організації. До таких показників можна віднести оцінку професійно-кваліфікаційного рівня працівника, що може бути визначений за формулою (Ларіна & Брацлавська, 2012; с.127):

$$k' = \frac{O + S + R}{Konst}, \quad (10)$$

де *O* – оцінка рівня освіти (повна вища тощо), *S* – оцінка стажу роботи за спеціальністю, *R* – оцінка раціоналізаторської, винахідницької та публіцистичної діяльності (оцінка одного винахідницького продукту діяльності дорівнює 0,1, однієї раціоналізаторської пропозиції – 0,2, однієї публікації – 0,3), *Konst* – постійна величина, що відповідає сумі максимальних оцінок по освіті, стажу, певним видам діяльності.

В залежності від стажу роботи за спеціальностями співробітників (які атестуються) проводиться їх розподіл на 4 групи, що сформовані у такий спосіб (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка стажу роботи персоналу за спеціальністю з урахуванням рівня освіти

Номер групи за стажем	Оцінка стажу – S	Стаж роботи в залежності від рівня освіти, рр.		
		I	II	III
Перша	0,25	0 – 5	0 – 10	0 – 10
Друга	0,50	5 – 20	11 – 20	11 – 21
Третя	0,75	21 – 30	21 – 30	22 – 32
Четверта	1,00	31 – 35	31 – 35	33 – 40

Джерело: складено автором.

Тому чим ближча оцінка до одиниці, тим менше спостерігається розрив між професійними знаннями персоналу та знаннями, що необхідні для ефективного виконання роботи, які, в свою чергу, впливають на збільшення вартості людського капіталу організації. Тобто, чим ближчий цей показник до відмітки нуль, тим більше спостерігатиметься потреба у підвищенні кваліфікації співробітників.

Висновки. Узагальнюючи, зазначимо, що у даній статті систематизовано методичний інструментарій щодо оцінювання вартості людського капіталу організації, який дозволяє керівництву вжити заходів з побудови ефективного операційного процесу. Досліджено матричну модель оцінювання вартості людського капіталу організації, що відповідає кожній із наведених моделей, які передбачають здійснення кардинальних змін структури і функціональності підрозділів організації. Охарактеризовано сутність моделей оцінювання вартості людського капіталу організації, що дозволяє керівництву вжити заходів з побудови результативної і конкурентоспроможної організації. Досліджено параметри оцінювання резервів збільшення вартості людського капіталу організації, що базуються на складових, які характеризують сучасний етап розвитку вітчизняних організацій.

Розглянутий підхід до оцінювання зміни вартості людського капіталу можна розцінювати як один із прикладів пошуку шляхів вирішення проблеми, що надалі буде використовуватися для створення об'єктивних передумов та методологічного підґрунтя подальшого дослідження даної проблематики.

Література

1. Людський капітал України : стан, проблеми, перспективи відтворення : [монографія] / В.М. Лич, І.К. Бондар, І.О. Лютий, О.А. Грیشнова та ін. [За ред. В.М. Лича]. – К. : КНУБА, 2009. – Ч. I. – 224 с.
2. Ларіна Я. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації : [монографія] / Я. Ларіна, О. Брацлавська. – К. : ВЦ «Академія», 2012. – 248 с.
3. Горошкова Л.А. Інвестиційна складова розвитку людського капіталу підприємств реального сектора економіки / Л.А. Горошкова, В.П. Волков // Науковий вісн. Ужгородського ун-ту : Серія: Економіка / редкол. : В.П. Мікловда, В.І. Ярема, В.О. Приходько та ін. – Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. – Вип. 1 (45). – Том 1. – С. 74–79.

4. Ковальчук В. Інвестування в людський капітал як фактор інноваційного розвитку економіки України / В. Ковальчук, А. Шахно // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2016. — Вип. 2 (15). — С. 33-40.

5. Лисак В.Ю. Оцінювання людського капіталу та мотивація персоналу підприємств харчової промисловості / В.Ю. Лисак, Д.Ф. Крисанов // Економіст. — 2011. — № 3. — С. 17-23.

6. Ушенко Н.В. Розвиток людського капіталу інноваційно-орієнтованого підприємства / Н.В. Ушенко // Вісн. Запорізького нац. ун-ту. — 2012. — № 1 (13). — С. 45-53.

7. Горовий Д.А. Формування та оцінка людського капіталу сучасного підприємства / Д.А. Горовий // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. — 2014. — № 2 (1). — С. 186-192.

8. Заярна Н.М. Теоретичні підходи до визначення поняття інвестицій у людський капітал / Н.М. Заярна, М.І. Попович // Науковий вісн. нац. лісотехніч. ун-ту України. — 2011. — Вип. 21.4. — С. 303-307.

9. Білявський В.М. Методичні підходи до оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства / В.М. Білявський // Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту (Економічні науки) — 2010. — Т. 4. — С. 15-22.

10. Ніколайчук М.В. Проблеми оцінки людського капіталу в системі формування конкурентної політики підприємств / М.В. Ніколайчук // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. — 2011. — № 5. — Т. 1. — С. 90-94.

11. Білявський В.М. Вплив трансформації соціального капіталу на результативність управління торговельним підприємством / В.М. Білявський // Формування ринкової економіки : 36. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами : проблеми теорії та практики. — Т. 1. — Ч. 1. — К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2007. — С. 63-71.

References

1. Lych V.M., Bondar I.K., Lyutyi I.O., Grishnova O.A. etc. (2009). The Human Capital of Ukraine: status, problems and prospects of reproduction: monograph. Edited by V.N. Lych. Kyiv: KNUBA, Part I (in Ukrainian).

2. Larina Y., Bratslavskaya O. (2012). The development of human capital in the context of globalization: monograph. Kyiv: Publishing Center "Academy" (in Ukrainian).

3. Goroshkova L.A., Volkov V.P. (2015). The investment component of human capital development of the real economy. Scientific Bulletin of the Uzhgorod University, Series: Economy / Editorial Board: V.P. Miklovdya, V.I. Yarema, V.O. Prikhodko and others. — Uzhgorod : Publishing of Uzhgorod National University "Goverla" Issue 1 (45), Volume 1, 74-79 (in Ukrainian).

4. Kovalchuk V., Shakhno A. (2016). Investment in human capital as a factor of innovational development of economy of Ukraine. Socio-economic problems and the state, Issue 2 (15), 33-40 (in Ukrainian).

5. Lysak V.Y., Krysanov D.F. (2011). Evaluation of human capital and motivation of personnel of the food industry enterprises. Economist, 3, 17-23 (in Ukrainian).

6. Ushenko N.V. (2012). The development of human capital of innovation-oriented enterprise. Journal of Zaporizhzhya National University, 1 (13), 45-53 (in Ukrainian).

7. Gorovyi D.A. (2014). Formation and evaluation of human capital of the modern enterprise. Problems and prospects of entrepreneurship development, 2 (1), 186-192 (in Ukrainian).

8. Zayarna N.M., Popovich M.I. (2011). Theoretical approaches to the definition of investment in human capital. Scientific Bulletin of The National Forestry and Wood-Technology University of Ukraine, Issue 21.4, 303-307 (in Ukrainian).

9. Biliavskiy V.M. (2010). Methodological approaches to assessment of the socio-economic potential of commercial enterprise. Bulletin Khmelnytsky National University (Economic sciences), Volume 4, 15-22 (in Ukrainian).

10. Nikolaichuk M.V. (2011). Problems of the evaluation of human capital in the system of competitive policy of enterprises. Khmelnytsky National University Bulletin, 5, Volume 1, 90-94 (in Ukrainian).

11. Biliavskiy V.M. (2007). The impact of the transformation of social capital on performance of trading company management. Formation of market economy: Collected Works. Special Issue. Human Resource Management: Problems of Theory and Practice, Volume 1, Part 1, Kyiv National Economic University, 63-71 (in Ukrainian).

УДК 658.87+658.8.012.12

С. О. Ткаченко

кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет внутрішніх справ
tkachenko.sergey.a@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК СКЛАДОВОЇ СФЕРИ ОБІГУ В УМОВАХ РІЗНОВЕКТОРНИХ ПЕРСПЕКТИВ

У статті розглядається розвиток торгівельної галузі. Визначається сутність сфери обігу в кругообігу суспільного продукту в товарній формі. Досліджується її значимість як одного з основних індикаторів економічного стану не тільки окремих галузей народного господарства й країни в цілому.

Метою статті є дослідження специфіки фінансових відносин сфери обігу та каналів розподілу продукції, взаємозв'язку між динамікою обсягу роздрібного товарообороту та розвитку торгівельної інфраструктури.

Суб'єкти сфери обігу є основними учасниками каналів розподілу товарних, а відповідно і фінансових потоків, здійснюючи безпосереднє торгівельне обслуговування в процесі свого функціонування, що дає нам право стверджувати, що саме торгівля і сфера послуг мають реальні можливості для майбутнього розширення своєї діяльності.

Автором визначено особливість функціонування суб'єктів системи сфери обігу, яка полягає в сполученні операцій виробничого й невиробничого характеру, поєднаних зі зміною форм власності, тобто безпосередньо з реалізацією продукції, що потребує додаткового вивчення в розрізі трансформаційних перетворень.

Розглянуто питання життєдіяльності суб'єктів господарювання, формування активів та капіталу, збуту, фінансової та економічної безпеки.

Сформовано напрями розвитку ринкового механізму сфери обігу у відтворювальному процесі та доведено доцільність упровадження додаткових методів, що дозволяють досліджувати динамічні зміни та показники коливання.

Автор дійшов висновку, що ступінь розвитку сфери обігу є одним з основних індикаторів економічного стану не тільки окремих галузей народного господарства і країни в цілому, але й характеризує соціально-економічний стан домашніх господарств, що визначають платоспроможний попит.

Ключові слова: сфера обігу, прибуток, інфраструктура ринку, товарообіг, торгівля.

JEL Classification: F 10, F 17, L 81

S.O. Tkachenko

Ph. D. (Economics), Associate Professor
Kharkiv National University of Internal Affairs
tkachenko.sergey.a@gmail.com

TRANSFORMATION OF RETAIL TRADE AS A COMPONENT OF DISTRIBUTION SECTOR IN TERMS OF DIFFERENTLY DIRECTED PERSPECTIVES

The article considers the development of the trade sector. The essence of distribution in the operating cycle of the social product in the form of a commodity has been determined and its significance as one of the main indicators of the economic condition not only of the certain sectors of the national economy but the country as a whole has been examined.

The purpose of the article is to study the specifics of the financial relations of the sphere of circulation and distribution channels, the relationship between the dynamics of the volume of retail trade turnover and the development of the trade infrastructure.

The subjects of the sphere of circulation are the main participants in the distribution channels of goods, and accordingly, in the financial flows, providing direct sales services in their operation process, that gives us the right

© Ткаченко С. О., 2017

to argue that it is the trade and the service sector that have real opportunities for the future expansion of their activities.

The author has defined peculiar features of the work of the entities functioning in the distribution system, which consists in combining productive and non-productive transactions concerned with the change of ownership types, i.e., directly with the sales of products, which requires additional study in terms of transformational reorganizations.

The issues of economic entities' functioning, asset and capital formation, sales, financial and economic security have been considered.

The directions for the development of the market mechanism of the distribution sector in the reproduction process have been worked out and the feasibility of introducing additional methods to investigate dynamic changes and fluctuating data has been proved.

The author has come to the conclusion that the degree of the development of the distribution sector is one of the main indicators of the economic condition not only of certain sectors of the national economy and the country as a whole, but it also characterizes the social and economic state of households that determine solvent demand.

Keywords: distribution sector, profit, market infrastructure, commodity turnover, trade.

JEL Classification: F 10, F 17, L 81

С. А. Ткаченко

кандидат экономических наук, доцент

Харьковский национальный университет внутренних дел

tkachenko.sergey.a@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЗНИЧНОЇ ТОРГОВЛІ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗНОВЕКТОРНЫХ ПЕРСПЕКТИВ

В статье рассматривается развитие торговой отрасли. Определяется сущность сферы обращения в кругообороте общественного продукта в товарной форме. Исследуется ее значимость как одного из основных индикаторов экономического состояния не только отдельных отраслей народного хозяйства и страны в целом.

Целью статьи является исследование специфики финансовых отношений сферы обращения и каналов распределения продукции, взаимосвязи между динамикой объема розничного товарооборота и развития торговой инфраструктуры.

Субъекты сферы обращения являются основными участниками каналов распределения товарных, а соответственно и финансовых потоков, осуществляя непосредственное торговое обслуживание в процессе своего функционирования, что дает нам право утверждать, что именно торговля и сфера услуг имеют реальные возможности для будущего расширения своей деятельности.

Автором определены особенности функционирования субъектов системы сферы обращения, которая заключается в сочетании операций производственного и непроизводственного характера, соединенных с изменением форм собственности, то есть непосредственно с реализацией продукции, что требует дополнительного изучения в разрезе трансформационных преобразований.

Рассмотрены вопросы жизнедеятельности субъектов хозяйствования, формирования активов и капитала, сбыта, финансовой и экономической безопасности.

Сформировано направления развития рыночного механизма сферы обращения в воспроизводственном процессе и доказана целесообразность внедрения дополнительных методов, позволяющих исследовать динамические изменения и показатели колебания.

Автор пришел к выводу, что степень развития сферы обращения является одним из основных индикаторов экономического состояния не только отдельных отраслей народного хозяйства и страны в целом, но и характеризует социально-экономическое положение домашних хозяйств, которые определяют платежеспособный спрос.

Ключевые слова: сфера обращения, прибыль, инфраструктура рынка, товарооборот, торговля.

JEL Classification: F 10, F 17 L 81

Постановка проблеми. Розвиток суспільного виробництва перетворив безпосередній обмін товару на товарний обіг, що виступає як розвинута форма ресурсного обміну.

Особливість функціонування суб'єктів системи сфери обігу полягає в тому, що в її діяльності сполучаються операції виробничого й невиробничого характеру, поєднані зі зміною форм власності, тобто безпосередньо з реалізацією продукції, що потребує додаткового вивчення в розрізі трансформаційних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективного функціонування торговельних підприємств різних форм власності в ринкових умовах присвячено значну кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців (В. М. Геєць (Геєць, 2016), В. Г. Маргасова (Маргасова, Роговий, & Виговська, 2009), О. І. Барановський (Барановський, 1999), О. Б. Петрина (Петрина, 2010), Т. М. Громова (Громова, 2009), В. А. Гросул (Гросул & Антонова, 2015), Л. В. Фролова (Фролова, 2009) та ін.), де розглядаються як питання життєдіяльності суб'єктів господарювання, так і формування активів та капіталу, збуту, фінансової та економічної безпеки та ін. Проте у переважній більшості робіт поза увагою залишається питання функцій торговельної галузі як фактора забезпечення соціальних пріоритетів з погляду суспільного розвитку, що і визначає основну спрямованість нашого дослідження.

Мета статті, завдання та методологія дослідження. Метою статті є дослідження специфіки фінансових відносин сфери обігу та каналів розподілу продукції, взаємозв'язку між динамікою обсягу роздрібного товарообороту та розвитку торговельної інфраструктури.

Основні результати дослідження. Специфіка фінансових відносин сфери обігу полягає в тому, що суб'єкти, будучи сполучною ланкою між виробниками продукції та її споживанням, сприяють завершенню кругообігу суспільного продукту в товарній формі й тим самим забезпечують його безперервність.

Саме в сфері обігу реалізується вироблена споживча вартість, пов'язується виробництво зі споживанням, підтримується баланс між пропозицією та попитом.

Так, за визначенням Т. М. Громової торгівля як необхідна та ефективна складова сфери обігу реально функціонує та інституційована формальними і неформальними правилами і нормами, об'єктом діяльності якої є товарний обмін у формі купівлі-продажу товарів та надання усіх необхідних для цього процесу послуг (Громова, 2009).

У свою чергу, В. А. Гросул, розглядаючи фінансову безпеку роздрібною торгівлі, визначає підприємства галузі як «відкриті, динамічну систему, вплив на реалізацію його фінансових інтересів й забезпечення його фінансової безпеки з боку суб'єктів зовнішнього середовища є суттєвим, якщо не визначальним» (Гросул & Антонова, 2015, с. 33), а Л. В. Фролова стверджує, що головною метою стає не перемога над існуючими конкурентами, а розвиток нових ринків, впровадження нових бізнес-моделей і створення та врахування унікальних компетенцій, які дозволяють мати певні конкурентні переваги та виходити на новий рівень розвитку (Фролова, 2009).

Разом з тим, ряд авторів припускають, що в міру розвитку ринкових відносин структура об'єктів обміну дістає якісний розвиток, пов'язаний із трансформацією факторів виробництва й розвитком інфраструктури ринку, що дає можливість формування фондів обігу й фондів споживчого призначення, використання специфічних джерел фінансових ресурсів (знижки, націнки торговельних організацій тощо), активного використання цінового механізму, вливу ціни як фінансового інструмента (Брагіна, 2006).

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що ступінь розвитку сфери обігу є одним з основних індикаторів економічного стану не тільки окремих галузей народного господарства і країни в цілому, але й характеризує соціально-економічний стан домашніх господарств, що визначають платоспроможний попит.

У цей час сфера обігу товарів перебуває в стадії динамічної трансформації, яка має різновекторну динаміку розвитку.

Для доказу цього висновку проаналізуємо основні показники динаміки розвитку суб'єктів сфери обігу (роздрібною, оптовою, біржовою торгівлі й сфери послуг) за останні 10 років, з 2005 по 2015 роки.

Вибір саме суб'єктів сфери обігу обумовлений тим, що вони є основними учасниками каналів розподілу товарних, а відповідно і фінансових потоків, здійснюючи безпосереднє торговельне обслуговування в процесі свого функціонування, що дає нам право стверджувати, що саме торгівля і сфера послуг мають реальні можливості для майбутнього розширення своєї діяльності (Ткаченко, 2016), (Азарян & Соболев, 2009), (Верхоглядова & Шостак, 2012).

Як показало проведене нами дослідження, за 2005–2015 рр. характерним є поступове збільшення обсягу роздрібного товарообороту з 94332 млн грн до 487558 млн грн, що склало 516,85% (табл. 1), проте з урахуванням інфляційної складової (за нашим дослідженням – 383,8%) це значення не є достатньо оптимістичним та дорівнює лише 127034 млн грн, або 134% за десять років (Державна служба статистики України, 2015). У той же час потребує

врахування в загальному значенні ступеня тінізації економіки країни, що за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за період 2005–2015 рр. коливається в межах 34-43% від ВВП України (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2015), а витрати населення як фактор формування роздрібного товарообороту дорівнюють значенню в 44-58%, що говорить про необхідність безумовного корегування даних Державної служби статистики України на відповідні показники з метою коректної порівняльної характеристики.

Таблиця 1

Динаміка обсягу роздрібного товарообороту та розвитку торгової інфраструктури в Україні, 2005–2015 рр.

	Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн грн	У тому числі питома вага, у %:		Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств – юридичних осіб на кінець року, тис. одиниць	У тому числі		Наявність об'єктів ресторанного господарства підприємств – юридичних осіб на кінець року, тис. одиниць
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів		магазини	кіоски та автозаправні станції	
2005	94332	41,6	58,4	75,2	55,8	19,4	27,3
2006	129952	38,2	61,8	73,6	54,6	19,0	26,8
2007	178233	35,3	64,7	71,9	52,3	19,6	26,2
2008	246903	34,4	65,6	69,2	50,5	18,7	24,9
2009	230955	40,0	60,0	65,3	47,6	17,7	24,0
2010	280890	39,5	60,5	64,8	48,0	16,8	23,4
2011	350059	38,9	61,1	64,2	48,4	15,8	22,9
2012	405114	40,2	59,8	62,2	47,2	15,0	21,6
2013	433081	41,1	58,9	59,8	45,5	14,3	20,6
2014*	438343	41,3	58,7	49,6	38,6	11,0	--
2015*	487558	41,1	58,9	49,6	38,5	11,1	--

* - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: (Державна служба статистики України, 2015)

На нашу думку, особливої уваги заслуговує індексний метод дослідження, що дозволяє досліджувати динамічні зміни та показники коливання.

Проаналізувавши зміни ланцюгових темпів зростання об'ємних показників у порівнянні зміни торгівельної інфраструктури, ми можемо наголосити на врівноваженому та взаємопов'язаному характері розвитку торгової складової сфери обігу (рис. 1), за винятком 2015 року, де збільшення суб'єктів пов'язано із переміщенням їх із тимчасово окупованих територій зони проведення антитерористичної операції.

Так, з рис. 1 видно, що ланцюгові темпи зміни обсягів роздрібного товарообороту та зміни наявних об'єктів роздрібної торгівлі у 2005–2015 роках, визначені як питома вага до попереднього року, є ідентичними за рівнем коливань, що характеризує їх взаємозалежність, проте поступове зменшення товарообороту у грошовому вираженні та кількості об'єктів торгівлі не є взаємозалежними, що характеризує наявні економічні перетворення як незадовільні.

За останні п'ять років відсутнє будь-яке зростання темпів роздрібного товарообороту, що, на нашу думку, може бути пояснено існуючою практикою державного регулювання цін на окремі види платних послуг, наприклад, житлово-комунальні, транспортні послуги тощо, а на темпи збільшення ринкової конкуренції – роздержавлення власності та формування фінансово потужних торгівельних об'єднань.

Крім того, роздрібна торгівля стала більше організованою. Якщо на початку досліджуваного періоду продаж товарів на речових, змішаних і продовольчих ринках становила 26,2% в обороті роздрібної торгівлі, то до кінця періоду питома вага цієї форми торгівлі скоротилась на 4,1 процентних пункти і склала 22,1% до обороту роздрібної торгівлі при відповідному збільшенні на 5,1 процентних пункти питомої ваги обороту роздрібної торгівлі організацій сфери обслуговування.

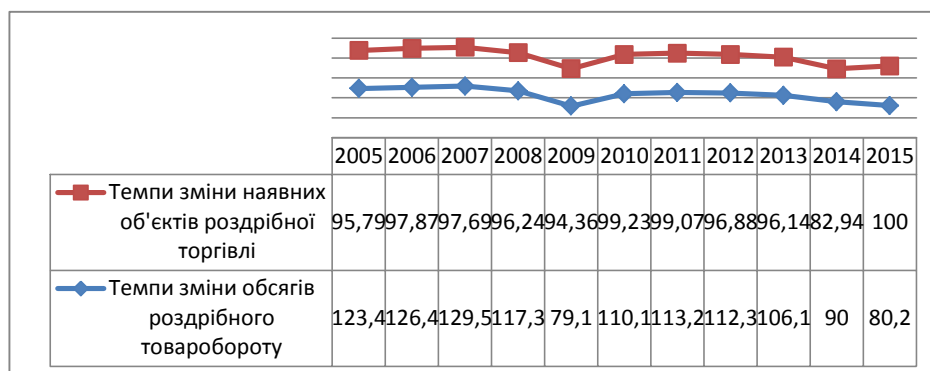


Рис. 1. Взаємозв'язок темпів зростання обсягів роздрібно́го товарообороту та темпів зміни наявних об'єктів роздрібно́ї торгівлі у 2005–2015 роках, % до попереднього року
 Джерело: Авторські розрахунки

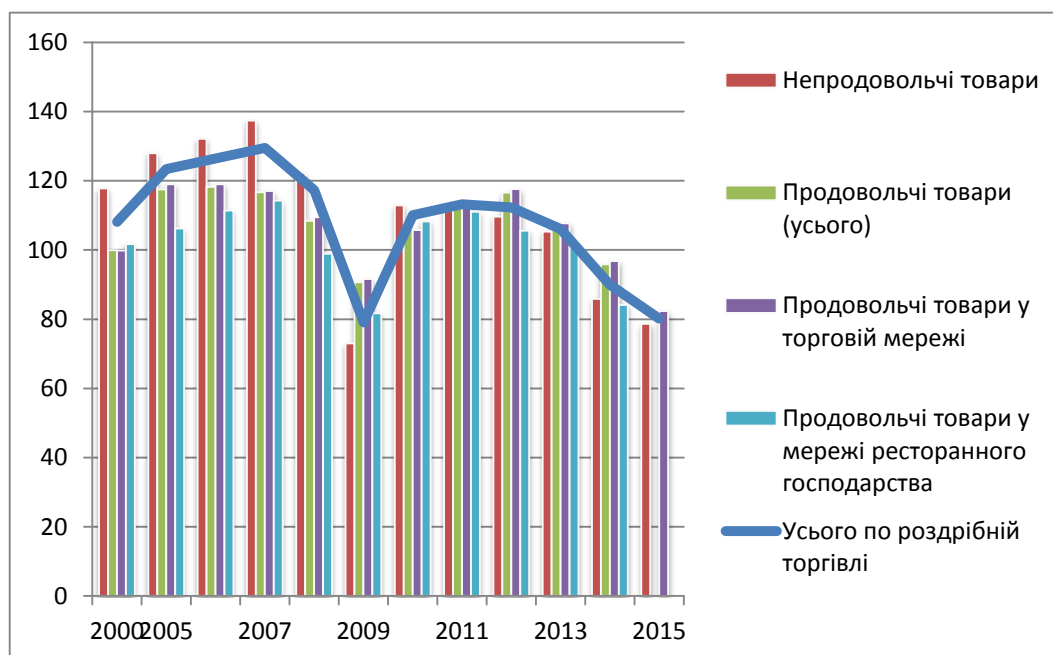


Рис. 2. Динаміка індексів фізичного обсягу товарної структури роздрібно́го товарообороту підприємств в Україні за 2005–2015 рр., у відсотках до попереднього року
 Джерело: Авторські розрахунки

Аналіз макроструктури обороту роздрібно́ї торгівлі показав, що в 2009–2015 рр. мав місце стійкий ріст індексів фізичного обсягу обороту продовольчих товарів, із постійним збільшенням їх питомої ваги, на відміну від непродовольчих товарів, спад яких визначається негативним платоспроможним попитом та намаганням домогосподарств забезпечити себе в першу чергу продуктами харчування, з одного боку, та черговою хвилею розвитку натурального господарства – з іншого.

Висновки. Ефективного функціонування підприємств різних форм власності в ринкових умовах, а також забезпечення соціальних пріоритетів з погляду суспільного розвитку можна досягати шляхом регулювання процесів, що відбуваються в сфері обігу, що притаманно

розвиненому ринковому механізму, а отже, повинні бути задіяні всі важелі стабілізаційного забезпечення ефективності. На нашу думку, ключовими елементами є зміна підходів у проведеної грошової й кредитної політики, формування інституціонального й правового середовища та інфраструктури в цій сфері діяльності, де сфера обігу є активним «важелем» впливу.

Її значення зростає в міру збільшення пропозиції товарів. Зміцнення економіки й зростання доходів підприємств і населення, підсилюючи роль сфери обігу у відтворювальному процесі.

Література

1. Геєць В.М. Економіка України 2016 року / В.М. Геєць // *Бизнес*. – 2016. – № 11. – С. 20-21.
2. Маргасова В.Г. Організаційно-інформаційне забезпечення фінансового контролінгу системи управління оборотним капіталом / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий, В.В. Виговська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – №2. – С. 167–175.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека / О.І. Барановський // *Ін-т екон. прогнозування*. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Петрина О. Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства / О. Б. Петрина // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 206-216.
5. Громова Т. М. Торгівля як інституціональна форма функціонування сфери обігу : монографія / Т. М. Громова. – Чернігів : Ранок, 2009. – 173 с.
6. Гросул В.А. Оцінка фінансової безпеки підприємств роздрібно торгівлі : монографія / В. А. Гросул, О. В. Антонова. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 249 с.
7. Фролова Л.В. Управління витратами обігу торговельних підприємств на основі компетентнісного підходу : монографія / Л.В. Фролова, О.С. Кравченко. – Донецьк : Вебер, 2009. – 223 с.
8. Економіка торгового підприємства: торговое дело : учебник / Под ред. Л.А. Брагина. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 314 с.
9. Ткаченко С.О. Сучасні тенденції розвитку сфери обігу / С.О. Ткаченко // *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави : тези доп. V Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 18 листоп. 2016 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. – Харків, 2016. – 433 с.*
10. Азарян О.М. Генезис трансформації роздрібно торгівлі в Україні та формування сучасної парадигми її розвитку / О.М. Азарян, В.О. Соболев // *Маркетинг в Україні*. – 2009. – № 5. – С. 34-37.
11. Верхоглядова Н. І. Роль і значення торгівлі для розвитку національного господарства України/ Н. І. Верхоглядова, Р.С. Шостак // *Ефективна економіка*. – 2012. – № 7.
12. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
13. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

References

1. Heiets, V.M. (2016). Economy of Ukraine in 2016. *Business*, 11, 20-21.
2. Marhasova, V.H., Rohovyi, A.V., & Vyhovska, V.V. (2009). Organizational and informational support of financial control of the working capital management system. *Actual problems of the economy*, 2, 167- 175.
3. Baranovskiy, O.I. (1999). *Financial security*. Kiyv: Feniks.
4. Petryna, O.B. (2010). Prerequisites for the formation and content of economic security of the enterprise. *Scientific Bulletin of UNFU*, 20.3, 206-216.
5. Hromova, T. M. (2009). *Trade as an institutional form of the functioning of the sphere of circulation*. Chernihiv: Ranok.
6. Hrosul, V. A., & Antonova, O. V. (2015). *Estimation of financial security of retail enterprises*. Kharkiv: Khdukht.
7. Frolova, L.V. (2009). *Management of turnover of trading enterprises on the basis of a competent approach*. Doneck: Veber.
8. Bragina, L.A. (Ed.). (2006). *Economy of a trading enterprise: a trade business*. Moscow: INFRA-M.
9. Tkachenko, S.O. (2016, November 18). Modern trends in the sphere of circulation. Modern problems of legal, economic and social development of the state: proceedings of the Vth International Scientific-Practical Conference. Kharkiv: MVS Ukraïni. nac. un-t vnutr. sprav.
10. Azaryan, O.M., & Soboliev, V.O. (2009). The genesis of the transformation of retail trade in Ukraine and the formation of a modern paradigm of its development. *Marketing in Ukraine*, 5, 34-37.
11. Verhogyadova, N.I., & Shostak, R.S. (2012). The role and importance of trade for the development of the national economy of Ukraine. *Efektivna ekonomika*, 7, Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1272>.
12. Official Site of State Statistics Service of Ukraine. (2015). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2015). Retrieved from <http://www.me.gov.ua>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

**Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна**

Серія «Економічна»

Випуск 91

Збірник наукових праць

Українською, англійською та російською мовами

Відповідальний за випуск Пуртов В.Ф.

Підписано до друку 27.06.2017. Формат 70x108/16. Папір офсетний. Друк ризографічний.
Ум. друк. арк. 7,84. Обл.-вид. арк. 10,98. Наклад 110 пр.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32