

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Журнал заснований у 1918 році

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 29 (68). № 6, 2018

**Київ
2018**

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Клименюк Микола Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Ладонько Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Путінцев Анатолій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Сук Петро Леонідович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кураташвілі Альфред Анзорович – доктор економічних наук та доктор юридичних наук, професор, Міжнародна Академія соціально-економічних наук (м. Тбілісі, Грузія), Президент; Дійсний член Нью-Йоркської Академії наук і Академік Академії політичних наук США.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Каменська Тетяна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, Голова Аудиторської палати України.

Редько Олександр Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи та академік Національної академії статистики, обліку та аудиту

Шпачук Віталій Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дидактичного інституту Вищої школи економіки та гуманітаристики, м. Бельсько-Бяла (Польща).

Петровська Ірина Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Безус Павло Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

**Вченою радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
(протокол № 4 від 20.12.18 року)**

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідectво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 15716-4187Р від 28.09.2009 року)

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2017 № 1714 (Додаток 7)

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Шлапак А.В.

КОНКУРЕНТНЕ ЛІДЕРСТВО КРАЇН В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРІЙ ТА ІДЕОЛОГІЙ.....	1
--	---

Франчук В.І., Шупрудько Н.В.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	6
---	---

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бовсунівська І.В.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ В УКРАЇНІ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	11
--	----

Бойко А.О., Боженко В.В., Безрук В.В.

МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	15
--	----

Васильєва Д.О.

ВИКЛИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ	19
---	----

Грибова Л.В.

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ.....	23
--	----

Zhelizko O.

WAYS TO INCREASE EFFECTIVENESS OF THE STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL CHANGES.....	27
---	----

Лукашова Л.В.

ФАЦИЛИТАЦІЯ РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУТНІСТЬ, ІНДИКАТОРИ ОЦІНЮВАННЯ	32
--	----

Носирєв О.О.

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	38
--	----

Пашенко П.О.

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ.....	43
--	----

Шелеметьєва Т.В.

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	48
---	----

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Верховод І.С., Лебедєва О.А.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	54
--	----

Золєвська М.І.

РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	59
--	----

Кашлаков О.І.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	63
---	----

Лазоренко Т.В., Корольова С.Г.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	70
--	----

Піскун Д.Н. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ РОЗВИТКУ АДАПТИВНОГО МАРКЕТИНГУ.....	74
Пюро Б.І., Шірінян Л.В. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
Скрипник В.В. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ЯК ПЕРЕДПОСЫЛКА НЕОБХОДИМОСТІ ІСЛІДОВАННЯ І ОБЕСПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ ПІДПРИЯТІЙ.....	83
Соколюк С.Ю. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	88
Шира Т.Б. КОРПОРАТИВНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ЗАГРОЗ.....	93
Шуляр Р.В., Шуляр Н.В. ФОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ПОСТАЧАЛЬНИКІВ З УРАХУВАННЯМ АДАПТИВНОСТІ ТА ГНУЧКОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОТІКАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	97
 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Мельникова М.В., Градобоева Є.С. ШЛЯХИ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ МІСТА.....	102
Халілов А.Е. СТАТИСТИКА РОЗПОДІЛЬНОЇ СИСТЕМИ В РЕГІОНАХ.....	108
Шостак Л.Б., Лаглер К., Мельниченко Г.М. ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	113
 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Кудласенко С.В. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ: СКЛАДНИКИ ТА ПРИНЦИПИ.....	119
 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Білоус І.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	124
Ситник Н.С., Васьків І.М. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ ЯК ОДИН ЗІ СКЛАДНИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	129
Сімак С.В. ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.....	133
Сокровольська Н.Я., Хамага Ю.Я. КОРУПЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЄ НА РИЗИК ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА.....	137
 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Шепель І.В. РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	141

8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бигар Т.В., Гук О.В.

SERVICE DESIGN – ОСНОВА КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ.....147

Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОХИБКИ НЕЗАЛЕЖНОЇ ОЦІНКИ
ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ НА ПІДСТАВІ ЦІН ПРОДАЖУ.....151

CONTENTS

1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Shlapak A.V.

COMPETITIVE LEADERSHIP OF COUNTRIES IN THE EPOCH OF GLOBALIZATION:
GENERALIZATION OF THEORIES AND IDEOLOGIES.....1

Franchuk V.I., Shuprudko N.V.

FOREIGN EXPERIENCE OF FISCAL REGULATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITY
AND POSSIBILITY OF ITS USE IN UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY STRENGTHENING.....6

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bovsunivska I.V.

DECENTRALIZATION OF UKRAINE'S AUTHORITIES AS THE MAIN FACTOR
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF JOINT TERRITORIAL COMMUNITIES.....11

Boiko A.O., Bozhenko V.V., Bezruk V.V.

MECHANISM FOR ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS.....15

Vasylieva D.O.

CHALLENGES OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT IN UKRAINE19

Hrybova L.V.

FORMATION OF THE CULTURE OF PROFESSIONAL INTERACTION OF SPECIALISTS
IN THE SERVICE SECTOR DURING ADVANCED TRAINING.....23

Zhelizko O.

WAYS TO INCREASE EFFECTIVENESS OF THE STATE REGULATION
OF INSTITUTIONAL CHANGES.....27

Lukashova L.V.

FACILITATION OF DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH
OF SMALL BUSINESS: ESSENCE, INDICATORS OF EVALUATION.....32

Nosyriev O.O.

STIMULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL SECTOR
IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF THE STATE.....38

Pashchenko P.O., Shelemetieva T.V.

PROJECT MANAGEMENT ON INCREASE IN EFFICIENCY
OF ENERGY CONSUMPTION IN THE EDUCATIONAL SPHERE.....43

USING THE PROGRAM-TARGET METHOD OF MANAGING THE DEVELOPMENT
OF TOURISM IN THE REGIONS OF UKRAINE.....48

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Verkhovod I.S., Lebedieva O.A.

THE THEORETICAL ASPECTS OF THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT
IN THE GOVERNANCE OF THE PERSONNEL.....54

Zolevska M.I.

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STRATEGY OF ENTERPRISE.....59

Kashlakov O.I.

IMITATION MODELING OF THE EFFICIENCY OF STATE REGULATION
OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE OF UKRAINE.....63

Lazorenko T.V., Korolova S.H.

THE CONCEPT OF TOLLIG, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES
OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....70

Piskun D.N.

IMPROVEMENT OF THE CONTROL SYSTEM OF COMPANY'S MANAGEMENT
ON THE BASIS OF ADAPTIVE MARKETING DEVELOPMENT.....74

Piuro B.I., Shirinian L.V. STRATEGY OF MANAGEMENT OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE.....	78
Skrypnyk V.V. MARKETING STRATEGIES AS A PREREQUISITE OF THE NEED FOR RESEARCH AND ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES.....	83
Sokoliuk S.Iu. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF GOVERNMENT REGULATION AND SUPPORT OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR ENTERPRISES.....	88
Shyra T.B. CORPORATE SECURITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE: IDENTIFICATION OF KEY THREATS.....	93
Shuliar R.V., Shuliar N.V. FORMATION OF REQUIREMENTS FOR SUPPLIERS WITH ATTEMPTANCE AND FITNESS OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS FOR PROCESSING BUSINESS PROCESSES IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	97
 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Melnykova M.V., Hradoboieva Ye.S. WAYS OF DEEPENING THE COMPETITION ON THE CITY'S HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MARKET.....	102
Khalilov A.E. DISTRIBUTION SYSTEM STATISTICS IN THE REGIONS.....	108
Shostak L.B., Lahler K., Melnychenko H.M. TOOLS FOR PROMOTING INVESTMENT-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE.....	113
 5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Kudlaienko S.V. PUBLIC ASSISTANCE IN TRANSFORMATION ECONOMY: CONSTITUENTS AND PRINCIPLES.....	119
 6. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Bilous I.V. MODERN TRENDS OF THE FUNCTIONING OF THE CORPORATE BOND MARKET IN UKRAINE.....	124
Sytnyk N.S., Vaskiv I.M. FINANCIAL SECURITY OF BANKS AS ONE OF THE STATE FINANCIAL SAFETY.....	129
Simak S.V. INVESTMENT MECHANISMS OF MANAGEMENT OF THE SPHERE OF HOTEL ECONOMY AT THE STATE AND REGIONAL LEVEL.....	133
Sokrovolska N.Ia., Khamyha Yu.Ia. CORRUPTION AS ONE OF THE FACTORS AFFECTING THE RISK OF FINANCIAL FRAUD.....	137
 7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Shepel I.V. PENSION SYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	141

8. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Бигар Т.В., Гук О.В.

SERVICE DESIGN – BASIS OF CLIENT-ORIENTED MANAGEMENT.....**147**

Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П.

REAL ESTATE VALUATION ERROR DETERMINATION

BASED ON FURTHER TRANSACTIONS PRICES.....**151**

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

Шлапак А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КОНКУРЕНТНЕ ЛІДЕРСТВО КРАЇН В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРІЙ ТА ІДЕОЛОГІЙ

На початку третього тисячоліття система міжнародних відносин зазнає докорінних трансформацій, пов'язаних із кардинальною зміною чинників конкурентоспроможності економічних суб'єктів, децентралізацією процесу ухвалення глобальних управлінських рішень та «розмиванням» ustalених контурів країнової ієрархії у світогосподарській структурі. У статті охарактеризовано внесок теорій та ідеологій конкурентного лідерства, а саме теорії полюсів зростання, у розроблення методології конкурентного лідерства країн. У загальному теоретичному дискурсі проблематики конкурентного лідерства країн важливу методологічну роль відіграла теорія ендегенного розвитку. На новий теоретичний рівень концептуальну проблему конкурентного лідерства країн було піднесено у теорії зовнішньої залежності, та найбільш вдалим теоретичним узагальненням конкурентного лідерства країн в епоху глобалізації є теорія світових систем, яка перенесла дослідження на глобальний рівень.

Ключові слова: глобалізація, конкурентоспроможність, конкурентне лідерство, теорії конкурентного лідерства.

Вступ. Дослідження еволюції категорії «конкурентне лідерство» дає підстави стверджувати, що вона зародилася у надрах філософських, політичних, історичних, психологічних, соціологічних та юридичних наук і є продуктом історичного розвитку світового господарства. Конкурентне лідерство країн традиційно було об'єктом досліджень різних шкіл і напрямів економічної думки, що визначали його сутнісну природу виходячи з домінуючих на кожному етапі світогосподарського поступу його рушійних сил і стратегічних напрямів трансформації міжнародної економічної системи. Тому є необхідність охарактеризувати та узагальнити теорії конкурентного лідерства країн в епоху глобалізації.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теорію полюсів зростання розробили Ф. Перру, Г. Мюрдаль, Ж. Будвіль, А. Хіршман, Ф. Айдало, Е. Еміль, Е. Фесер та ін., вона пов'язує конкурентне лідерство країн із прогресивними трансформаційними змінами. У теорії зовнішньої залежності вченими-теоретиками С. Аміном, Т. Біерстекером, Ф. Борнширом, Т. Дос-Сантосом, П. Евансом, Ф. Кардозо, Т. Мораном, Е. Фалетто було розглянуто базис, що становить системний аналіз структурних трансформацій національних економік. У працях М. Франкеля, П. Ромера, Р. Лукаса та ін. уза-

гальнено проблематику конкурентного лідерства країн через теорію ендегенного розвитку. Фундаторами теорії світових систем є Ф. Бродель, І. Валлерстайн, Р. Арон, Д. Зінгер, Й. Хендерсон, Л. Склейер, Г. Модельські, Т. Колафі, Дж. Ілліфе, які піднесли дану проблематику на вищий щабель концептуального осмислення.

Мета статті полягає в узагальненні та характеристиці теорії конкурентного лідерства країн в епоху глобалізації.

Викладення основного матеріалу. Ключового значення набувають методологічні питання дослідження конкурентного лідерства країн, яке в умовах глобалізації набуває якісно нового змісту і формату та «розчиняється» у багатьох теоретико-методологічних і прикладних вимірах. Дослідження еволюції категорії «конкурентне лідерство» дає підстави стверджувати, що вона зародилася у надрах філософських, політичних, історичних, психологічних, соціологічних та юридичних наук і є продуктом історичного розвитку світового господарства. Як результат, сутнісний зміст цього поняття зазнавав постійних трансформацій як за речовим змістом, так і суспільними формами прояву під впливом незворотних, спрямованих і закономірних змін у структурній динаміці міжнародної економічної системи.

Характеризуючи внесок *теорії полюсів зростання* у розроблення методології конкурентного лідерства країн, слід насамперед відзначити, що вона зародилася у 1950-х роках, досліджує дану проблему на галузевому рівні і конструктивно поєднує у собі концептуальні засади теорії економічного розвитку та теорії просторового поширення зростання і розвитку. Її розробники (Ф. Перру, Г. Мюрдаль, Ж. Будвіль, А. Хіршман, Ф. Айдало, Е. Еміль, Е. Фесер та ін.) пов'язують конкурентне лідерство країн із прогресивними трансформаційними змінами в галузево-секторальній структурі їх національних економік на основі впровадження прогресивних науково-технічних і технологічно-інноваційних зрушень. Саме вони лежать в основі формування в економіках країн своєрідних «полюсів зростання» з тих центрів і ареалів національного економічного простору, де сконцентровано найбільш проривні технологічно місткі галузі та сектори, здатні забезпечувати не тільки найбільш результативну комбінацію національних ресурсів економічного розвитку, а й нарощування масштабів економічної експансії держав на світові ринки, прогресивну модифікацію економічної системи суспільства та розбудову ефективного інституційного середовища економічної діяльності.

Інакше кажучи, змістовну сутність теорії полюсів зростання концентровано відбиває теза про те, що економічне зростання виникає у певних точках і локалах, а поширюючись із неоднаковою швидкістю і різними каналами, викликає різні економічні результати. Згідно з даною теорією, вплив галузевої конкурентоспроможності національних економік на конкурентне лідерство держав виявляється у такому: компанії та бізнес-структури, що репрезентують нові галузі економіки, здобувають недосяжні для економічних агентів «відсталіх» галузей економіки конкурентні переваги. Вони пов'язані з можливостями встановлення монополно високих цін на свої товари і послуги, дискримінацією підприємств старих галузей у частині скорочення власного попиту на їхню продукцію, директивному визначенні кількісних параметрів їхнього виробництва.

Не випадково головним інституційним ядром цієї теорії є великі промислові корпорації, олігополії та міжнародні фінансово-промислові групи, сконцентровані у стратегічно важливих галузях і секторах економіки та здатні на цій основі забезпечувати ефективний (із погляду власних економічних інтересів) перерозподіл доходів у межах світогосподарської системи. Як результат, відсталі в економічному плані компанії й організації можуть лише підпорядковувати свої виробничі й управлінські рішення прямому чи опосередкованому примусу домінантних у кожній галузі підприємницьких структур, що деформує конкурентні відносини та докорінно змінює параметри рівноваги в економічному просторі [1, с. 122].

Таким чином, можемо констатувати, що теорія полюсів зростання розглядає конкурентне лідерство країн через призму асиметричних відносин між світовим центром (яким є регіональна або національна

метрополія) та периферійною зоною, що породжують дві діаметрально спрямовані тенденції: тенденцію до дифузії економічного зростання та контртенденцію його сповільнення й гальмування [2, с. 29]. Інакше кажучи, конкурентне лідерство країн розглядається у парадигмі однополюсної моделі світового порядку, що певною мірою обмежує аналітичний і прогностичний потенціал теорії полюсів зростання щодо пояснення його природи, рушійних сил формування та векторної спрямованості трансформаційних змін у глобальних умовах.

На новий теоретичний рівень концептуальну проблему конкурентного лідерства країн було піднято в 1960-х роках у *теорії зовнішньої залежності*. Об'єктивною передумовою її генезису стало дедалі більше усвідомлення вченими-теоретиками (С. Аміном, Т. Біерстекером, Ф. Борнширом, Т. Дос-Сантосом, П. Евансом, Ф. Кардозо, Т. Мораном, Е. Фалетто та ін. [3, с. 651; 4, с. 147; 5, с. 83]) неможливості забезпечення конкурентного розвитку відсталіх країн Півдня на основі реалізації ними імпортозаміщувальних стратегій індустріального розвитку. Концептуальний базис цієї теорії становить системний аналіз структурних трансформацій національних економік периферійних країн під впливом інтернаціоналізаційних процесів. Йдеться, насамперед, про обґрунтування експлуататорського характеру взаємовідносин між розвинутими державами і бідними країнами, коли останні зазнають не тільки потужної експансії та конкурентного тиску з боку держав-лідерів, а й значної трансформації параметрів свого економічного суверенітету. Головні причини встановлення залежного становища колоній від метрополій та розвинутіх країн криються у нарощуванні останніми своєї політичної, економічної, фінансової і науково-технічної потужності, яка дає їм змогу способом домінування у міжнародних валютно-фінансових організацій впливати на вартість й умови міжнародного кредитування, а їх транснаціональним корпораціям – сповна експлуатувати природні, людські, виробничі, фінансові та земельні ресурси менш розвинутіх країн.

На думку представників даної теорії, саме зовнішня залежність відсталіх країн від держав-лідерів лежить в основі нееквівалентного міжнародного обміну товарами і послугами, присвоєння останніми світової економічної та технологічної ренти, отримання найбільшими західними ТНК ефекту масштабу, а також загострення міждержавних суперечностей за право володіння й розпорядження економічними ресурсами цивілізаційного розвитку. Виходячи із цього, у системі чинників, що детермінують конкурентне лідерство країн, теоретики зовнішньої залежності поряд із масштабами і структурою нагромадженої ними ресурсної бази виокремлюють також їх панування в організаціях міжнародного економічного менеджменту та лідерські позиції у процесах ухвалення світових управлінських рішень.

Водночас головні причини економічної відсталості країн «третього світу» впливають насамперед

із формування у їхніх соціальній структурі відносно нечисленних, але економічно і політично впливових соціальних груп суспільства: приватних підприємців, землевласників, вищих державних чиновників, профспілкових лідерів і представників компрадорської буржуазії. Останні зазвичай мають економічні інтереси, що не співпадають із національними інтересами держав, а отже, їхня діяльність «консервує» політичну, економічну, науково-технічну й інноваційну відсталість бідних країн [2, с. 30], посилюючи їх залежний статус у міжнародній економічній системі.

Позитивна роль теорії зовнішньої залежності у з'ясуванні природи, умов і чинників забезпечення конкурентного лідерства країн убачається нами насамперед у включенні до об'єкта наукового дослідження системних процесів транснаціоналізації і фінансової інтеграції та розкритті механізмів їхнього впливу на конкурентну диспозицію країн на економічній карті світу. Однак дещо звужений методологічний підхід теоретиків до концепції розвитку, еклектичне поєднання ними методологічних засад позитивної і нормативної економічних теорій, а також ігнорування впливу на конкурентне лідерство країн інституційно-регуляторних чинників значною мірою збіднюють аналітичний арсенал теорії зовнішньої залежності, знижуючи ступінь його прогностичної достовірності. Підтвердженням цього є численні невдачі, що їх зазнавали деякі розвинуті країни і міжнародні організації під час імплементації ключових положень теорії зовнішньої залежності у практику ринкових трансформацій національних економік країн, що розвиваються. Йдеться насамперед про розроблені західними радниками і консультантами механізми і стратегії економічного розвитку, зорієнтовані на контроль розвиненими державами над цільовим використанням відсталіми країнами-боржниками отриманих від міжнародних організацій кредитних ресурсів та діями національних урядів із недооцінкою ролі держави у трансформаційний період та інституційного реформування економічного і політичного середовища бізнес-діяльності [2, с. 31].

Красномовним свідченням цього є так званий «Вашингтонський консенсус», що пропагував ідеї розвинених фінансових технологій, дерегулювання ринків, лібералізації торгівлі і руху капітальних ресурсів, розширення бази оподаткування й зниження податкових ставок, приватизації державного майна та запровадження режиму вільно плаваючих валютних курсів. Реалізація його ідей хоча й мала цілу низку позитивних екстерналій для економік країн Латинської Америки, Африки та Азії (нарощування експортних поставок на світові ринки, активізація притоку прямих іноземних інвестицій та включення національних компаній до фрагментованого виробництва західних транснаціональних корпорацій), однак не всі його інструменти і механізми виявилися прийнятними для даної групи держав [6, с. 87], а інколи мали навіть потужний дестабілізуючий вплив.

У загальному теоретичному дискурсі проблематики конкурентного лідерства країн важливу методологічну роль відіграла *теорія ендегенного розвитку*, генезис якої припадає на середину 1980-х років. Її найглибшу концептуалізацію знаходимо у працях М. Франкеля, П. Ромера, Р. Лукаса та інших науковців [7, с. 296; 8, с. 1002; 9, с. 57; 10, с. 3; 11, с. 71], які стояли на позиціях пріоритетності у національному економічному розвитку внутрішніх ресурсів і джерел економічного розвитку, здатних відтворюватися у відносно закритих національних економічних системах. Стоячи на методологічних позиціях пріоритетності наукового знання у макроекономічному зростанні країн, фундатори теорії ендегенного розвитку виокремлюють головний чинник їх конкурентного лідерства – здатність держав забезпечити масштабне нагромадження в економіці інноваційного науково-технічного й організаційного знання, втіленого в акумуляції капіталу вітчизняними компаніями та підприємницькими структурами.

Отже, економічний зміст конкурентного лідерства країн, за кваліфікаційним визначенням теорії ендегенного розвитку, полягає в їх здатності забезпечувати безперервні трансформаційні зміни національних економічних систем на основі всебічного впровадження у виробництво нових технічних засобів на передових виробничих навичок. Йдеться, насамперед, про тісний взаємозв'язок між динамічним поширенням нововведень у різних галузях народногосподарських комплексів країн і підвищенням рівня їх інноваційності, що має своїм закономірним наслідком нарощування конкурентного тиску країн на цілі сегменти глобального ринку і їх міжкраїновий перерозподіл.

Ще однією перевагою теорії ендегенного розвитку у поясненні природи конкурентного лідерства країн є, на нашу думку, суттєве вдосконалення його факторного аналізу на основі включення до системи його чинників інституційного компоненту. Так, представники даної теорії з-поміж причин нарощування конкурентного лідерства країн виокремлюють наявність ефективних ринкових інститутів, здатних забезпечувати системні трансформації їхніх національних економік. На їхнє переконання, чим впливовішими в економіках країн є «пережитки» традиційних інститутів, тим слабшим є їх конкурентний тиск на світовий ринок, і навпаки.

На нашу думку, найбільш удалим теоретичним узагальненням конкурентного лідерства країн в епоху глобалізації є *теорія світових систем*, яка не тільки піднесла цю проблематику на вищий щабель концептуального осмислення, а й перенесла її дослідження на глобальний рівень. Її фундатори (Ф. Бродель, І. Валлерстайн, Р. Арон, Д. Зінгер, Й. Хендерсон, Л. Склейєр, Г. Модельські, Т. Колафі, Дж. Ілліфе та ін.) трактують сутність конкурентного лідерства як здатність певної держави перетворити одну частину міжнародної системи на своїх союзників (у статусі клієнтальних країн), а іншу (своїх противників) – спонукати до переходу в оборонну позицію [12, с. 97]. Дана теорія спирається на ранні марксистські ідеї імперіалізму і пояснює при-

роду конкурентного лідерства виходячи з таких методологічних висновків:

- по-перше, матеріальною основою конкурентного лідерства тієї чи іншої держави є ефективність її національної економіки у сфері аграрного й індустріального виробництва, у торговельній і фінансовій діяльності, що забезпечують зміцнення її позицій на світовому ринку;

- по-друге, еволюційний характер нарощування конкурентного лідерства країни-гегемона відбиває поетапність зміцнення її позицій в аграрному секторі, торговельній і фінансовій діяльності з подальшим переходом до етапу політико-ідеологічного панування (на основі впровадження на глобальному рівні ідей вільної торгівлі і системної лібералізації всіх форм міжнародних відносин) та наступним здобуттям військово-морської переваги (способом розбудови сухопутних військ) [13, с. 73];

- по-третє, закономірним результатом утвердження світової гегемонії (на період від 25 до 50 років) тієї чи іншої держави є періоди миру, причому не як стану повної відсутності військових конфліктів, а встановлення миру між малочисельною привілейованою групою наддержав. Останні повинні не тільки мати велику територію, а й концентрувати особливу політико-економічну владу та володіти колосальними обсягами нагромадженого національного багатства як потужної фінансової бази для розвитку військово-промислового сектору і забезпечення усталеного конкурентного тиску й експансії на світові ринки;

- по-четверте, гегемонія, будучи закономірним результатом дії цілої системи природних, політичних й економічних механізмів, формується під впливом тих самих законів, що й руйнують її [12, с. 347]. Отже, гегемоністський статус будь-якої держави не може тривати вічно, як і закріплення її конкурентного лідерського положення;

- по-п'яте, найбільш оптимальною з погляду забезпечення світової рівноваги є однополярна модель гегемонії, в якій безумовне і беззаперечне домінування однієї держави нівелює будь-які прагнення інших країн добиватися перерозподілу сил на політичній карті світу на свою користь;

- по-шосте, світова легітимізація статусу держави-гегемона відбувається на інституційній платформі міжнародних регуляторних організацій, діяльність

яких забезпечує своєрідну «плюралістичну однополярність» – визнання гегемоністської конкурентної диспозиції країни всіма іншими агентами системи міжнародних політичних відносин [14, с. 205]. Саме завдяки легітимізації відносин лідера з іншими учасниками міжнародних відносин формується стійкий фундамент їх стабільності на основі утвердження політичних режимів та інститутів конвергенції національних інтересів країн.

Висновки. Найвідомішими теоріями, що досліджують конкурентне лідерство в історичному, політологічному й економічному аспектах, є: теорія перерозподілу сили (інституціоналізація міжнародних відносин на основі складної ієрархії держав та розроблення великими державами-бенефіціантами наднаціональних регуляторів міжнародної системи); теорія гегемоністської стабільності (системна стабілізація міжнародних економічних відносин однією країною-гегемоном, що формує структурні параметри міжнародної політичної й економічної системи відповідно до власних національних інтересів); теорія балансу сил (утримування країнами-лідерами своїх конкурентних позицій на основі встановлення стандартів поведінки для інших країн через масове продукування глобальних публічних благ); теорія полюсів зростання (основа конкурентного лідерства країн – прогресивні трансформаційні зміни у галузево-секторальній структурі їхніх національних економік); теорія зовнішньої залежності (головні причини конкурентного лідерства розвинутих країн – нарощування ними своєї політичної, економічної, фінансової і науково-технічної потужності як механізму домінування у міжнародних валютно-фінансових організаціях); теорія ендегенного зростання (пріоритетність у забезпеченні конкурентного лідерства країн внутрішніх ресурсів і джерел економічного розвитку, здатних відтворюватися у відносно закритих національних економічних системах); теорія світових систем (трактування конкурентного лідерства як здатності певної держави перетворити одну частину міжнародної системи на своїх союзників, а іншу – спонукати до переходу в оборонну позицію). Кожна з них має свої переваги і недоліки та виконала певну історичну функцію у формуванні наукових поглядів на проблему конкурентного лідерства країн у рамках всезагальної науки про міжнародні відносини.

Список літератури:

1. Emil E., Feser E. Understanding Local Economic Development. New Brunswick, NJ: Center for Urban Policy Research, 1999. P. 122.
2. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2009. 302 с.
3. Bornschier V., Chase-Dunn C., Robinson R. Cross-National Evidence of the Effects of Foreign Investment and Aid on Economic Growth and Inequality: A Survey of Findings and a Reanalysis. American Journal of Sociology. 1978. Vol. 84. P. 651–683.
4. La crisis de la teoria del desarrollo y las relaciones de dependencia en America Latina. La dependencia politica-economica de America Latina / H. Jaguaribe, A. Ferrer, M.S. Wionczek, T. Dos Santos (eds.). Mexico City: Siglo XXI, 1969. P. 147–187.

5. Cardoso F.H. Dependency and Development in Latin America. New Left Review. 1972. Vol. 74. P. 83–95.
6. Франция в глобальном мире: поиск конкурентной стратегии: монография / Я.М. Столярчук, Н.А. Татаренко, А.М. Поручник, К.И. Звиргзде. К.: ДАУ, 2017. 299 с.
7. Frankel M. Obsolescence and Technological Change in a Mature Economy. American Economic Review. 1955. № 55(3). P. 296–319.
8. Romer P.M. Increasing returns and Long Run Growth. Journal of Political Economy. 1986. № 5. P. 1002–1037.
9. Lucas R.E. Understanding Business Cycles in Carnegie-Rochester Series on Public Policy, ed. by Brunner and Meltzer. Amsterdam: North Holland, 1977. 57 p.
10. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics. 1988. № 22(1). P. 3–42.
11. Romer P.M. Endogenous technological change. Journal of Political Economy. № 98(5). Part 2. P. 71–102.
12. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуации в современном мире. СПб., 2001. 416 с.
13. Шепелев М.А. Концепції гегемонії у сучасній геополітичній науці. Грані. 2013. № 8(100). С. 71–77.
14. Мельничук Н. Лідерство США в умовах глобальних трансформацій. Політичний менеджмент. 2013. № 1–2. С. 202–212.

КОНКУРЕНТНОЕ ЛИДЕРСТВО СТРАН В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ОБОБЩЕНИЕ ТЕОРИЙ И ИДЕОЛОГИЙ

В начале третьего тысячелетия система международных отношений претерпевает коренные трансформации, связанные с кардинальным изменением факторов конкурентоспособности экономических субъектов, децентрализацией процесса принятия глобальных управленческих решений и «размыванием» устоявшихся контуров страновой иерархии в мирохозяйственной структуре. В статье охарактеризован вклад теории и идеологии конкурентного лидерства, а именно теории полюсов роста, в разработку методологии конкурентного лидерства стран. В общем теоретическом дискурсе проблематики конкурентного лидерства стран важную методологическую роль сыграла теория эндогенного развития. На новый теоретический уровень концептуальная проблема конкурентного лидерства стран была поднята в теории внешней зависимости, и наиболее удачным теоретическим обобщением конкурентного лидерства стран в эпоху глобализации является теория мировых систем, которая перенесла исследования на глобальный уровень.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, конкурентное лидерство, теории конкурентного лидерства.

COMPETITIVE LEADERSHIP OF COUNTRIES IN THE EPOCH OF GLOBALIZATION: GENERALIZATION OF THEORIES AND IDEOLOGIES

At the beginning of the third millennium, the system of international relations undergoes radical transformations associated with a radical change in the factors of the competitiveness of economic actors, the decentralization of the process of adopting global management decisions and the "blurring" of the established contours of the country's hierarchy in the global economic structure. The article describes the contribution of the theory and ideology of competitive leadership. Namely the theory of growth poles in the development of the methodology of competitive leadership of countries. In the general theoretical discourse the problems of competitive leadership in countries played an important methodological role in the theory of endogenous development. The new theoretical level of the conceptual problem of competitive leadership of the countries was raised in the theory of external dependence, and the most successful theoretical generalization of competitive leadership of countries in the era of globalization is the theory of world systems, which has moved the research to a global level.

Key words: globalization, competitiveness, competitive leadership, theory of competitive leadership.

Франчук В.І.

доктор економічних наук, професор,
проректор,
Львівський державний університет внутрішніх справ

Шупрудько Н.В.

аспірант кафедри економіки та економічної безпеки,
Львівський державний університет внутрішніх справ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню зарубіжного досвіду фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності в контексті зміцнення економічної безпеки держави. Розглянуто особливості фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Китаї, Німеччині, Японії, Франції, Великобританії та Італії. Визначено вагомую роль фіскального регулювання у забезпеченні економічної безпеки держави. Зазначено, що найбажанішим результатом проведення фіскальної політики держави у сфері міжнародної торгівлі для більшості країн світу є зростання показника рівня залучення іноземних прямих інвестицій у національну економіку. Подано авторське бачення використання зарубіжного досвіду фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні.

Ключові слова: фіскальне регулювання, зовнішньоторговельна діяльність, фіскальні інструменти, міжнародна торгівля, економічна безпека держави.

Вступ. Виникнення складних питань у сфері зовнішньоторговельної діяльності стало однією з ключових проблем на сучасному етапі розвитку економіки України, а її вирішення – пріоритетним завданням держави. Своєю чергою, це потребує значного досвіду у фіскальному регулюванні експортно-імпорتنних операцій і залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Досвіду – якого в Україні недостатньо, оскільки ринкова економіка в нашій державі перебуває на стадії постійної модернізації, внаслідок чого знижуються інвестиційна привабливість та конкурентоспроможність вітчизняних товарів і послуг, доступ до сучасних технологій, а отже, рівень національної економічної безпеки.

З огляду на зазначене, вивчення і використання зарубіжного досвіду тих країн, які досягли значних результатів у фіскальному регулюванні зовнішньоторговельної діяльності, є актуальними.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню стану та динаміки зовнішньоторговельної діяльності в різних країнах світу, форм і методів її регулювання приділяється значна увага зарубіжних науковців, таких як Б. Мельнікас [10], П. Баклі, К. Пасс, К. Прескот [9] та ін. Серед українських учених, що досліджують окремі аспекти цього питання, можна виділити В. Новицького [6], В. Мартинюка [5], Д. Лукьяненка, А. Поручника [3], Л. Антонюка [1], І. Майбурова [4], Т. Тучака [7], В. Франчука [8]. Незважаючи на наявність наукових праць із проблематики зовнішньоекономічної діяльності, питання її фіскального регулю-

вання, зокрема використання фіскальних інструментів і важелів щодо зовнішньоторговельної діяльності для забезпечення економічної безпеки держави, є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у ґрунтовному аналізі зарубіжного досвіду фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності та формуванні рекомендацій для використання його в Україні у контексті безпекостанства.

Викладення основного матеріалу. У світі протягом ХХ ст. склалася достатньо розгалужена система важелів експортно-імпортного регулювання, за допомогою яких держави впливають на рівень конкурентоспроможності своїх виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для стимулювання експортного виробництва і забезпечення його виробничими ресурсами окремі країни використовують різні механізми: системи спеціальних знижок (Тайвань), компенсації виплаченого мита (Південна Корея), схеми тимчасового безмитного ввезення (Мексика, Марокко), звільнення від мита (Індонезія, Таїланд), а також дають ліцензії на імпорт усіх виробничих ресурсів, якщо виробники експортують виготовлену продукцію (Індонезія, Індія, Туреччина).

Залежно від структурних змін, які відбуваються в економіці, та узгодження різноманітних правил міжнародної торгівлі система регулювання зовнішньоторговельної діяльності постійно вдосконалюється, з'являються нові ефективніші форми і методи фіскального регулювання експортно-імпоротної діяльності.

Проте варто зауважити, що, крім фіскальних важелів впливу, країни світу часто використовують технічні, екологічні, санітарні та фітосанітарні стандарти і вимоги до захисту внутрішнього ринку та прав споживачів від небажаної зовнішньої конкуренції.

Найбажанішим результатом проведення фіскальної політики держави у сфері міжнародної торгівлі для більшості країн світу є зростання показника рівня залучення іноземних прямих інвестицій у національну економіку. У деяких країнах існують обмеження або повна заборона діяльності іноземних інвесторів у деяких секторах економіки, зокрема в транспорті, зв'язку і комунальному господарстві (США, Франція, Німеччина, Великобританія, Італія, Бразилія, Мексика), оборонному комплексі (США, Японія, Франція, Канада, Італія, Китай), атомній енергетиці (США, Японія, Франція, Мексика), банківській сфері (Бразилія, Італія, Канада, Японія), страхуванні (Канада). Зазначені обмеження у стратегічно важливих галузях господарювання існують для захисту економічних інтересів та підвищення рівня економічної безпеки. Що стосується інших сфер економіки, то варто відзначити тенденцію до спрощення процедури залучення прямих іноземних інвестицій. Уряди країн намагаються залучити інвестиції в ті сфери економіки, які, на їхню думку, мають перспективу до подальшого розвитку або, навпаки, відстають від загальних показників господарювання країни. Зокрема, інвестиції залучаються в експортоорієнтовані галузі (Гвінея, Індія, Мексика, Сенегал), нові пріоритетні галузі (Малайзія), аграрний сектор (Південна Корея), відсталі райони (Великобританія, Мексика, Італія, Китай), а також для заохочення підприємств здійснювати НДДКР (Великобританія, Мексика, Німеччина, Сінгапур, США, Японія) та створювати нові робочі місця (у більшості країн).

За даними ЮНКТАД, станом на кінець 2017 р. між країнами світу було укладено 3 164 міжнародних інвестиційних угоди, з яких 2 833 – двосторонні; що стосується договорів про вирішення питань щодо подвійного оподаткування, то їх кількість зросла до 3 091 од. [11].

У зарубіжних країнах податкова система, яка функціонує за принципами фіскального федералізму, у результаті переміщення оподатковуваних доходів, майна і власності між окремими адміністративно-територіальними одиницями виникає й у межах однієї держави. Наприклад, близько половини доходів бюджетів штатів у США формують специфічні акцизи й універсальний акциз – податок із продажів. На основі купівельної ціни податок справляють 45 із 50 штатів (окрім Аляски, Делавава, Монтани, Нью-Гемпшира, Орегона). На початок 2017 р. ставки знаходилися в межах від 2,9% (Колорадо) до 8,25% (Каліфорнія). У деяких штатах харчові продукти й ліки оподатковуються за зниженими ставками (1–2,5%).

Паралельно з податком із продажів нараховують за тими ж ставками супутній фіскальний платіж – так званий податок на користування. Цей податок застосовується тоді, коли товари, закуплені, скажімо, резидентом штату Техас за його межами, наприклад у штаті Орегон, де немає податку з продажів, або в штаті Мейн, де ставка податку з продажів становить 5%, тобто нижче, ніж у Техасі (6,25%), використовують у самому Техасі. У такому разі призначення податку на користування – зрівняти умови оподаткування для покупців у певному штаті і продавців за його межами. Завдяки податку на користування мінімізують податкову конкуренцію між штатами і зайвий раз підкреслюють фінансову автономію штатів [7, с. 94].

Розглянемо показники експорту-імпорту по окремих країнах світу в 2018 р.

Сьогодні у функціонуванні фіскального регулювання сенсаційним для світової спільноти є стрімкий розвиток зовнішньоекономічних відносин Китаю, який в останню чверть XX ст. показав надзвичайно високі темпи розвитку й наблизився до найпотужніших в економічному плані країн [9, с. 180]. При цьому країна зберігає позитивний баланс у зовнішньоторговельних відносинах і практично повністю контролює ринок Східної Азії та динамічно захоплює ринки Східної Європи, Росії й Америки.

Досягнення таких результатів стало наслідком відкритої зовнішньоекономічної політики, яка була орі-

Таблиця 1
Зовнішньоторговельна діяльність окремих країн (показники за січень-вересень 2018 р.) [2]

Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-вересень 2018 р.						
Всього, країна походження(призначення)						
	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	у % до відп. періоду попер. року	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до відп. періоду попер. року	у % до загальн. обсягу
Італія	2 006 941,3	117,3	100,0	1 437 974,8	130,3	100,0
Велика Британія	419 930,0	119,9	100,0	639 210,6	110,5	100,0
Німеччина	1 513 628,0	120,5	100,0	4 557 178,0	112,3	100,0
Франція	389 393,1	120,1	100,0	1 074 188,3	93,1	100,0
Китай	1 443 890,7	99,1	100,0	5 229 429,7	129,9	100,0
Японія	173 189,1	102,9	100,0	519 137,2	97,1	100,0
США	797 476,3	131,2	100,0	2 160 016,5	113,4	100,0

Джерело: складено авторами на основі [2]

єнтована на розширення економічних зв'язків із зарубіжними партнерами, залучення іноземного капіталу в економіку країни та створення спеціальних економічних зон і відкритих економічних регіонів. Зі вступом до СОТ зовнішньоекономічна політика Китаю стає ще більш ліберальною, що виявляється у зниженні тарифних і нетарифних обмежень та створенні сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій. Наявність значного внутрішнього ринку Китаю та ліберальної інвестиційної політики дало змогу вийти на друге місце у світі (після США) за щорічним залученням іноземного капіталу в економіку країни.

Поступившись Китаю, на третьому місці у світі за обсягами торгівлі товарами знаходиться Німеччина. Зовнішня торгівля – одна з найдинамічніших галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання, що перетворила країну на одного з найважливіших експортерів та імпортерів світу. Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, для сприяння зовнішньоекономічній діяльності німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для їх участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20% усього німецького експорту, розширюється мережа німецьких зовнішньоторговельних палат. Німеччина є одним із найбільших у світі експортерів капіталу. Німецькі компанії посідають третє місце в міжнародному рейтингу ОЕСР за обсягом інвестицій за кордон. Частка прямих капіталовкладень німецьких фірм за кордон у загальному обсязі зарубіжних інвестицій останніми роками становить від 25% до 35%, тоді як аналогічний показник для іноземних капіталовкладень в економіку Німеччини не перевищує 5%. Головні інвестори Німеччини – кредитні інститути, інвестиційні та страхові компанії. Уряд Німеччини надає гарантії для прямих інвестицій німецьких компаній за кордон і цим підвищує свою експансію на світовому ринку [10, с. 22]. На практиці початкова модель піддалася зовнішній дії «глобального фіскального регулювання» і монетаристського регулювання пропозиції. Низка базових елементів (тарифна автономія, система обов'язкового страхування) істотно знижує ефективність економіки. Криза моделі вимагає її глибокого реформування, за якого можливе повернення на новому рівні до початкових принципів [7, с. 95].

Типовим прикладом також є японська практика фіскального регулювання ЗЕД, яка регулюється досконалою нормативно-правовою базою. Системою заходів законодавчого й адміністративно-правового регулювання є ієрархічна піраміда, яку завершує закон про валютний обмін і зовнішню торгівлю. Цей закон визначає загальну концепцію державного регулювання і має узагальнюючий характер. Він делегує повноваження детального фіскального регулювання ЗЕД у тих чи інших сферах підзаконним актам. На думку японців, це дасть змогу більш повно враховувати й адекватно реагувати на зміни в міжнарод-

ній законодавчій ситуації і нові моменти в розвитку національного господарства. Також законодавство становлять закони, які регулюють основні блоки фіскального регулювання ЗЕД: експортно-імпортні операції; митно-тарифну сферу; обслуговування зовнішньої торгівлі (закони про експортну інспекцію, страхування зовнішньої торгівлі, надзвичайні заходи з розвитку імпорту і розширення прямих інвестицій в Японії, банках, страховому бізнесі, цінних паперах, біржах та ін.); стандарти і технічні вимоги (закон про промислову стандартизацію та ін.); права інтелектуальної власності (закони про патенти, авторські права тощо). Митне регулювання ЗЕД тісно пов'язується із завданнями структурної переорієнтації економіки. Розв'язанню поставлених завдань сприяє широка диференціація ставок митного тарифу.

Слід зазначити, що митний тариф в Японії передбачає використання великої різноманітності мит, диференціюється залежно від методу визначення тарифної ставки. Таке становище забезпечує більш надійний рівень захисту внутрішньої продукції, передусім сільськогосподарської, у процесі світових цінових коливань або ввезення на територію країни дешевого імпорту. Близько 95% усіх категорій імпортованих до Японії товарів обкладаються адвалорними митами [1, с. 37]. Базою для визначення розміру специфічних мит служить загальний обсяг товару (кількість одиниць, геометричний об'єм, вага тощо). Нині такими митами обкладаються вино і рослинна олія.

Сезонні тарифи на певні товари змінюються в Японії залежно від пори року. Сьогодні сезонні тарифи застосовуються до імпорту свіжих і попередньо перероблених апельсинів і бананів, а також свіжого винограду.

Ввезення до Японії деяких сільськогосподарських товарів регулюється тарифними квотами. Як правило, тарифні квоти визначаються відніманням обсягу внутрішнього виробництва з обсягу попиту на даний товар усередині країни. Тарифні квоти встановлюються щорічно особливою постановою кабінету міністрів. Існуюча в Японії система спеціальних мит включає у себе компенсаційні мита, антидемпінгові мита та надзвичайні мита. У лютому 1993 р. щодо імпорту ферросіліконового марганцю з Китаю Японія вперше у своїй торговельній практиці ввела антидемпінгові мита на китайську продукцію. Компенсаційних та надзвичайних мит Японія дотепер не застосовувала.

Японія практикує використання тарифних ставок, мета яких, як відзначало Міністерство фінансів Японії, полягає у захисті національної промисловості, розвитку торгівлі, науки, соціального забезпечення, недопущенні подвійного оподаткування. Не менш ефективно діє в Японії система регулювання імпорту, яка, так само як і регулювання експорту, базується на принципах вільної торгівлі.

Яскравим прикладом застосування ефективного фіскального регулювання зарубіжних країн є Франція, оскільки характеризується такими показниками у

січні-вересні 2018 р.: експорт товарів – 389 393 тис. дол. США, імпорт – 1 074 188 тис. дол. США, оскільки зовнішньоторговельна діяльність є однією з найбільш динамічних галузей і головною формою участі країни в системі світогосподарських відносин [11].

Французький уряд певний час підвищував протекціоністські митні збори, при цьому в країні переважав імпорт товарів. Зниження експорту в 1,6 рази пояснювалося вільним розвитком господарства. Згодом зростання рівня відкритості французької економіки виявляється у збільшенні експортної спрямованості виробництва у провідних галузях промисловості. Експортна квота в обробній промисловості перевищує 36% за наявного домінування галузей електротехнічного і транспортного машинобудування [6, с. 272].

Досліджуючи французьку модель фінансового регулювання ЗЕД, можна стверджувати, що вона характеризується надзвичайно широкими для ринкової економіки масштабами діяльності держави. Ринкові регулятори в країні традиційно слабші, ніж в інших розвинутих країнах. Сьогодні роль держави в економіці надзвичайно сильна, а діяльність підприємств надмірно регламентована [3, с. 96].

Великобританія, яка завжди відігравала провідну роль у світовій торгівлі, у 1940-х роках здійснювала політику вільної торгівлі та поміркованого протекціонізму, бажаючи встановити економічне панування у світі. Режим торговельної політики світового ринку негативно вплинув на розвиток зовнішньоторговельних зв'язків країни. Зовнішньоторговельний баланс Великобританії пасивний, тобто імпорт переважає над експортом, проте платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних зв'язків активний.

Зростання імпорту призвело до вживання активних заходів щодо розширення експорту, проте за темпами його зростання держава все ж таки значно відставала від інших розвинутих країн, а її частка у світовому експорті знизилася. Сьогодні питома вага обробної промисловості в експорті Великобританії зростає. Приблизно 40% експорту припадає на продукцію машинобудування. Одним із головних завдань ТНК держави є захоплення ринків збуту країн, що розвиваються.

Аналізуючи специфіку фінансового регулювання ЗЕД, слід зазначити, що італійська модель характеризується такими особливостями південно-європейської соціально-економічної моделі, як і інші країни європейського Середземномор'я. Їй притаманні такі властивості: переважання «сімейного» типу влас-

ності, що супроводжується високим рівнем концентрації капіталу у верхній ланці виробничої структури за надзвичайного його розпорошення в нижньому, базовому ешелоні; пряма та активна, аж до диригування, участь держави у виробничому процесі; експортна спеціалізація на галузях середнього технологічного рівня, включаючи деякі види послуг (туризм), за негативного сальдо обміну технологією з країнами-лідерами [7, с. 97]. Зовнішньоторговельний оборот Італії у 2016 р. становив: експорт – 2 006 941 тис. дол. США, імпорт – 1 437 974 тис. дол. США [2].

Аналіз міжнародного досвіду фінансового федералізму показує, що фінанське регулювання може бути досягнуте різними шляхами: відкриті чи приховані застереження про недопомогу (англ. no-bailoutclause), конституційні обмеження та дисциплінарні заходи з боку фінансових ринків для державної заборгованості. Якщо загальна бюджетна дисципліна підтримується за рахунок застережень про недопомогу, є можливість підтримання значної доходно-витратної незалежності субнаціональних урядів. Така незалежність зберігається за рахунок системи правил, які утримують їхню фінансову поведінку на стабільному рівні. Наявна система бюджетної дисципліни у «фінансово успішних» країнах є результатом процесу «проб та помилок». За наявності морального ризику центральний уряд повинен надавати сигнал регіональній владі щодо виконання домовленостей.

Висновки. На нашу думку, раціональні елементи фінансового регулювання ЗЕД у зарубіжних країнах можуть бути використані в Україні за умови всебічного врахування стану її економіки та національних особливостей. Очевидна необхідність підвищення ролі держави в організації та здійсненні ЗЕД, особливо в кризові, перехідні й стабілізаційні періоди. Досвід розвинутих і успішних країн у сфері організації фінансового регулювання зовнішньоторговельної діяльності, її еволюції та характерних особливостей є надзвичайно важливим для України для ефективного використання потенціалу вітчизняної економіки.

Вдале використання Україною світового досвіду в регулюванні зовнішньоторговельної діяльності дасть змогу підвищити рівень економічної безпеки національної економіки, збільшити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність вітчизняних товарів і послуг, забезпечити доступ до сучасних технологій та досвіду і методів прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список літератури:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: Теорія та механізм реалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 325 с.
2. Державна служба статистики України. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/kr_tstr/arh_kr_2018.htm (дата звернення: 25.11.2018).
3. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2-х т.; за ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2006. 350 с.

4. Майбуrow И.А. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: монография. Киев: Кондор, 2011. 352 с.
5. Мартинюк В.П. Фінансові аспекти розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України: монографія. Київ: Кондор, 2011. 326 с.
6. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 560 с.
7. Тучак Т. Податкова конкуренція в умовах глобалізації та інтеграції. Економічний вісник Університету. 2011. № 17/2. С. 91–97.
8. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010.
9. Buckley P.J., Pass C.L., Prescott K. Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. Journal of Marketing Management. 1988. Vol. 4. № 2. P. 175–200.
10. Melnikas B. The National Economy and Its Efficiency: Specialization, Economic “Oases” and Regional Clusterization. Ekonomika. 2004. № 66. P. 1–20.
11. World Investment Report 2018: Investment and the digital economy. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (дата звернення: 25.11.2018).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта фискального регулирования внешнеторговой деятельности в контексте укрепления экономической безопасности государства. Рассмотрены особенности фискального регулирования внешнеторговой деятельности в Китае, Германии, Японии, Франции, Великобритании и Италии. Определена важная роль фискального регулирования в обеспечении экономической безопасности государства. Отмечено, что самым желанным результатом проведения фискальной политики государства в сфере международной торговли для большинства стран мира является рост показателя уровня привлечения иностранных прямых инвестиций в национальную экономику. Представлено авторское видение использования зарубежного опыта фискального регулирования внешнеторговой деятельности в Украине.

Ключевые слова: фискальное регулирование, внешнеторговая деятельность, фискальные инструменты, международная торговля, экономическая безопасность государства.

FOREIGN EXPERIENCE OF FISCAL REGULATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITY AND POSSIBILITY OF ITS USE IN UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY STRENGTHENING

The article is devoted to the study of foreign experience of fiscal regulation of foreign trade activity in the strengthening of economic security of the state. Features of fiscal regulation of foreign trade activity in China, Germany, Japan, France, Great Britain and Italy are considered. The role of fiscal regulation in ensuring the economic security of the state is determined. It is noted that the most desirable result of carrying out the fiscal policy of the state in the field of international trade, for the majority of countries of the world, is an increase in the indicator of foreign direct investments attraction into the national economy. The author's vision of using foreign experience of fiscal regulation of foreign trade activity in Ukraine is presented.

Key words: fiscal regulation, foreign trade activity, fiscal instruments, international trade, economic security of the State.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.1

Бовсунівська І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
ННІ управління, економіки та природокористування,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ В УКРАЇНІ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

У статті досліджується вплив процесу децентралізації на формування спроможних об'єднаних територіальних громад та забезпечення сталого розвитку територій. Процеси децентралізації державного управління в Україні зможуть дати очікуваний ефект лише у разі формування ефективної системи стратегічного управління на рівні об'єднаних громад. Сталий розвиток територій забезпечити неможливо без розуміння мешканцями територіальних громад шляхів розвитку у стратегічній перспективі та вміння керівництва громад перетворювати стратегічні плани на конкретні проекти, що розробляються і реалізуються за сучасними стандартами проектного менеджменту. Визначено, що стратегічне планування розвитку об'єднаних територіальних громад – це системна технологія обґрунтування та ухвалення найважливіших рішень щодо місцевого розвитку, визначення бажаного майбутнього стану території та способу його досягнення, що базується на аналізі зовнішнього оточення території та її внутрішнього потенціалу і полягає у формуванні узгоджених із територіальною громадою дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб'єктів місцевого розвитку. Обґрунтовано, що головним завданням стратегічного планування є забезпечення сталого розвитку територій, основними принципами якого є: орієнтація на потреби й інтереси людей; консенсус щодо довготермінової мети розвитку територій; усебічність та цілісність; проведення комплексного аналізу стану розвитку територіальних громад; обов'язковість моніторингу та оцінювання; наявність відповідальності та лідерства на місцевому рівні; активна та ефективна участь; зв'язок між національним, регіональним та місцевим рівнями.

Ключові слова: територія, сталий розвиток, стратегія сталого розвитку, децентралізація, територіальна громада, соціальний розвиток, ресурсне забезпечення, організаційне забезпечення, законодавство, фінансування, адміністративно-територіальна реформа.

Вступ. Сьогодні надзвичайно актуальними є питання децентралізації влади, формування спроможних територіальних громад, ефективного управління територіями та різних аспектів місцевого самоврядування. В останні роки інститут місцевого самоврядування вже зазнав значних змін. Новий рівень відповідальності місцевої влади перед територіальними громадами за вибір шляхів подальшого розвитку й результати управління спонукають до пошуку ефективних методологічних засобів, які б сприяли реалізації системних вимог до здійснення керованого розвитку, вдосконалення управлінських технологій, що забезпечують єдність соціально орієнтованих цілей і засобів їх досягнення для отримання результату, спрямованого на людину. У нових моделях управління в об'єднаних територіальних громадах провідне місце відводиться застосуванню програмно-цільових підходів, які дають

змогу перевести визначені цілі розвитку до площини конкретних стратегій, із яких виокремлюються розвиткові програми та проекти. Це сприяє створенню сприятливого середовища для надання високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях.

В Україні активно розвивається і запроваджується стратегічний підхід до планування сталого розвитку територій. Це пов'язано з перевагами цього методу для всіх основних учасників цього процесу. Нині суттєво видозмінюються функції, що реалізуються під час планувального процесу, зазнає змін сама роль планування у системі місцевого управління. Управління стає інструментом підвищення конкурентоспроможності територій і регіонів, засобом згуртування різних суб'єктів територіального розвитку навколо нових цінностей і довгострокових пріоритетів. Така активізація плану-

вальної діяльності є закономірним етапом розвитку регіонів та окремих територій та намаганням регіонів знайти адекватні інструменти, які б допомагали відповісти на виклики сучасного глобалізованого світу, коли істотно пришвидшуються різноманітні зміни (політичні, економічні, соціальні, екологічні, технологічні).

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний внесок у наукове розроблення цієї проблематики зробили сучасні вітчизняні правознавці та державники: О.В. Андрощук, О.В. Баймуратов, О.В. Батанов, П.П. Білик, Ю.П. Битяк, Є.А. Василькова, І.Я. Заяць, М.І. Козюбра, А.М. Колодій, О.Л. Копиленко, В.В. Кравченко, В.С. Куйбіда, В.В. Мішук, П.П. Музиченко, Н.А. Мяловицька, В.С. Нерсисянц, Н.Р. Нижник, В.П. Новик, А.Ю. Олійник, М.П. Орзіх, Я.П. Павлович-Сенета, Л.І. Приполова, М.І. Росенко, Ю.М. Тодика, В.Л. Федоренко, Ю.С. Шемшученко, В.М. Шкабаро, В.Г. Яцуба та ін.

Міждисциплінарність досліджуваної проблеми зумовила залучення наукового доробку вчених із різних галузей, зокрема політичних, економічних, географічних, соціологічних й інших наук. Серед них суттєве значення мають дослідження С.О. Білої, З.С. Варналія, Б.М. Данилишина, О.В. Долгальнової, М.І. Долішнього, Ф.Д. Заставного, І.Т. Зварича, М.І. Карліна, М.С. Кармазіної, О.В. Картунова, В.С. Кравціва, І.Ф. Кураса, О.Г. Кучабського, М.Д. Пістуна, З.В. Тітенко, Л.Г. Чернюк, О.І. Шабля.

Водночас вчені Я.В. Верменич, І.О. Кресіна, Р.Р. Сливка, В.М. Федосов, О.Д. Васирик, О.П. Кириленко вивчали окремі питання територіального устрою України, розробляючи власні наукові концепції. Крім вітчизняних науковців, дану проблематику досліджували Дж.Т. МакГью, Дж. Бродбент, Р. Лафлін, Дж. Стігліц, Е. Рутковський, Дж. Салачна та ін.

Наявні дослідження торкаються різноманітних аспектів територіальних проблем України та спонукають до подальшого розроблення й акумуляції різнобічних підходів до продуктивного реформування територіального устрою держави. Аналіз науково-теоретичних праць дає змогу дійти висновку, що в Україні сьогодні актуальним завданням залишається визначення ключових напрямів процесу децентралізації у формуванні спроможних об'єднаних територіальних громад, на які покладено відповідальність за забезпечення сталого розвитку відповідної території, створення умов, що забезпечують високу якість життя населення.

Мета статті полягає у дослідженні впливу процесу децентралізації на формування спроможності об'єднаних територіальних громад щодо вирішення питань місцевого значення і забезпечення сталого розвитку окремих територій та регіонів.

Викладення основного матеріалу. Поряд із реформою державної регіональної політики, яка завершила перший етап – формування нормативної бази, в Україні відбувається широка децентралізація влади. Децентралізацію публічної влади розуміють як процес перерозподілу владних повноважень та обсягів компетенції між

центральною і місцевими рівнями організації публічної влади зі зміщенням акценту виконання на місцях у частині здійснення заздалегідь окреслених і гарантованих державою функцій. Децентралізація влади є ефективним знаряддям економічного розвитку завдяки зусиллям незалежності місцевого самоврядування та підвищенню його активності, зміцненню демократії на місцях. У процесі децентралізації має відбутися підвищення якості життя людини за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних і дієздатних соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права та інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення саме для забезпечення необхідною кількістю та якістю соціальних і адміністративних послуг.

У результаті бюджетної децентралізації міста обласного значення та об'єднані територіальні громади (ОТГ) отримали значні додаткові ресурси для свого розвитку. Стратегічне планування свого розвитку ОТГ здійснюють на основі таких прогнозованих фінансових ресурсів: використання власних доходів бюджету; використання коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) на проекти розвитку; використання коштів державної субвенції на розвиток інфраструктури ОТГ; залучення коштів міжнародної технічної допомоги (МТД).

Але слід розуміти, що на все потрібно мати відповідні проекти. При цьому проект має відповідати формі, яка визначається тим, хто надає кошти на проект; мати чітку мету, ідентифіковані проблеми, які він вирішує; аргументований бюджет; можливість існування створеного об'єкту, інституції після завершення фінансування проекту із зовнішнього джерела.

Протягом 2016–2020 рр. в Україну має зайти досить багато коштів у вигляді МТД, які призначені на підтримку децентралізації та ОТГ. Це такі проекти: проект ЄС ULIT, загальна сума – 97 млн. євро; проект США DOBRE, загальна сума – 50 млн. дол. США; проекти Ради Європи, Шведського королівства, Данського королівства, Королівства Нідерландів, Швейцарської конфедерації, Фінляндії, Канади – загалом понад 20 млн. євро [2]. Використовуючи кошти ДФРР, субвенції на розвиток інфраструктури ОТГ, варто дотримуватися певних підходів, які б забезпечували: 1. ефективність – кошти мають бути використані там, де це буде найбільш ефективно; 2. швидкі перемоги – перші кошти мають бути використані там, де буде відразу видно результат (наприклад світло); 3. довготривалі позитивні наслідки – зростання капіталізації комунального майна та землі; 4. відкритість – люди мають знати, куди і чому ідуть ці кошти; 5. конкурентність – кошти витрачаються на основі відкритих тендерів (правильний тендер економить до 30% коштів) [3].

Отже, ОТГ сьогодні вступають у новий етап свого життя. Вони отримали повноваження, ресурси власні та ресурси зовнішні. Вони є відповідальними перед своїми мешканцями за формування комфортного та безпечного середовища проживання. Для цього потрі-

бен розвиток, розвиток прогнозований та вмотивований, також потрібне планування розвитку та планування простору.

Для оцінки відповідності розвитку громади принципам сталого розвитку доцільно застосовувати такі елементи:

1. Екологічна цілісність: задоволення елементарних людських потреб у чистому повітрі та воді, а також поживних і екологічно чистих харчових продуктах; охорона та відтворення екосистем та біологічного різноманіття на місцевому й регіональному рівнях; збереження водних, земельних, енергетичних і невідновлюваних ресурсів, включаючи максимально можливе скорочення, поновлення, повторне використання та утилізацію відходів; використання відновлюваних ресурсів відповідно до темпів їх поновлення.

2. Економічна безпека: широка та життєздатна у фінансовому відношенні економічна база; реінвестування коштів у місцеву економіку; максимальне сприяння місцевим компаніям; реальні можливості працевлаштування для всіх громадян; організація професійного навчання та освіти, що дає змогу здійснювати перепідготовку кадрів з урахуванням майбутніх потреб.

3. Права й обов'язки: рівні для всіх можливості участі та впливу на прийняття рішень, які позначаються на житті кожного мешканця; належний доступ до інформації; життєздатний сектор НУО; загальна атмосфера поваги та толерантності до різних точок зору, переконань і цінностей; заохочення громадян різного віку, статі, етнічної приналежності, релігійних переконань і фізичного стану до виконання громадських доручень на основі спорідненості поглядів; політична стабільність; неможливість нашкодити сталому розвитку інших громад.

4. Соціальний добробут: надійне забезпечення харчовими продуктами, що виробляються місцевим господарством; належне медичне обслуговування, безпечне і здорове житло та високоякісна освіта для всіх мешканців громади; підтримка громадської безпеки та правопорядку; зміцнення духу громади, що породжує почуття приналежності, патріотизму та самоповаги; сприяння творчому вираженню завдяки розвитку мистецтв; охорона та реставрація місць громадського відпочинку та історичних пам'яток; забезпечення добрих робочих умов; здатність адаптуватися до умов і обставин, які змінюються.

Потрібно, щоб процес розроблення і реалізації стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади відбувався з дотриманням таких принципів: широке залучення активної частини населення громади до розроблення стратегії сталого розвитку; врахування у стратегії сталого розвитку інтересів маргінальних груп (малозабезпечених, інвалідів, меншинств та ін.); ресурсне забезпечення реалізації цілей стратегії; збалансований розвиток громади на засадах сталого розвитку територій; підзвітність і відповідальність керівників громади за досягнення цілей стратегій та цільове використання ресурсів [4].

Реалізація цих принципів можлива із застосуванням алгоритму розроблення стратегії, що базується на сучасній методології проектного менеджменту та стратегічного планування. Формування бази очікувань зацікавлених сторін доцільно проводити на основі CLEAR-методу (C – Can do – спроможність брати участь; L – Like to – бажання до участі; E – Enabled to – створення можливостей для участі; A – Asked to – запрошення до участі; R – Responded to – врахування точки зору). Визначення пріоритетності стратегій розвитку доцільно проводити за допомогою методу «Форсайт» (від англ. foresight – погляд у майбутнє, передбачення, розсудливість, далекоглядність, передбачливість) [1]. Для проведення стратегічного аналізу об'єднаної територіальної громади доцільно застосувати відразу кілька інструментів, серед яких – SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз та аналіз А-В-С. Вони допомагають упорядкувати висновки базового та соціологічного аналізу, всю наявну інформацію про громаду, регіон, тенденції в країні та світі, розкласти пріоритети. Виконується аналіз діловою спільнотою громади і базується на досвіді та знаннях місцевих лідерів.

Базовими проблемами зі стратегічного планування соціально-економічного розвитку добровільно об'єднаних територіальних громад варто визнати такі: невідповідність сільських, селищних та міських рад до об'єднання; брак знань із формування ефективної системи управління добровільно об'єднаною територіальною громадою; нестача або взагалі відсутність досвіду з розроблення стратегій та планів соціально-економічного розвитку громад; відсутність проектних ідей, які б слугували базисом стратегії та плану соціально-економічного розвитку добровільно об'єднаної громади; невідповідність управлінців та активу громади до розроблення проектних пропозицій, зокрема на отримання фінансування з Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) та в межах міжнародної технічної допомоги; неготовність органів місцевого самоврядування до співпраці з бізнесом із питань соціально-економічного розвитку, зокрема в рамках державно-приватного партнерства.

Під час розроблення стратегії та плану соціально-економічного розвитку добровільно об'єднаної територіальної громади варто приділити значну увагу організаційному питанню, адже, з одного боку, треба враховувати інтереси всіх населених пунктів, з іншого – виклики сучасності вимагають орієнтуватися на принцип партнерства трьох суб'єктів національної економіки: влади, бізнесу й громадськості під час роботи над стратегією чи планом соціально-економічного розвитку громади, тобто залучати до процесу прийняття рішень щодо місцевого соціально-економічного розвитку не лише представників влади, а й представників бізнесу та громадськості. Отже, значну допомогу добровільно об'єднаним територіальним громадам можуть надати інституційні структури, які, з одного боку, сприяють утворенню партнерства між державним, приватним та громадським секторами національ-

ної економіки, з іншого – забезпечують узгодження державних, регіональних і місцевих ініціатив з інтересами приватного та громадського секторів у напрямі стимулювання соціально-економічного розвитку територіальних соціально-економічних систем. Стратегія розвитку територіальної громади має бути розроблена так, щоб поєднувати економічні, соціальні та екологічні завдання. Коли таке поєднання є ускладненим, необхідно досягати певних компромісів.

Застосування запропонованих методів проектного менеджменту та стратегічного планування дасть змогу залучати інвесторів до реалізації інвестиційно привабливих проектів, що забезпечить економічний розвиток території, ефективне використання наявних у громаді ресурсів та накопичення коштів для вирішення соціально-економічних проблем відповідно до пріоритетів, визначених стратегією.

Висновки. Стратегічне планування – системний шлях до управління змінами, до створення спільного для всіх стейкхолдерів соціально-економічного розвитку добровільно об'єднаної територіальної громади

бачення майбутнього, творчий процес визначення проблем, погодження реалістичних цілей і завдань, здійснення яких вирішить ці проблеми. За умов належної методологічної організації процесу його варто розглядати як потужний інструмент об'єднання лідерів бізнесу з представниками влади, що позитивно позначиться на місцевому діловому кліматі, конкурентному становищі громади, одночасно вирішуючи низку питань соціального спрямування. Відповідно, стратегії та плани добровільно об'єднаних територіальних громад за такої організації слугуватимуть свого роду інструментом підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку добровільно об'єднаної територіальної громади.

Дослідження впливу процесу децентралізації на формування спроможних об'єднаних територіальних громад та забезпечення сталого розвитку територій не можна обмежувати цією статтею. Ми сподіваємося, що презентована стаття спонукатиме інших (насамперед вітчизняних) учених долучатися до розв'язання означених проблем в Україні.

Список літератури:

1. Благун І. Моделювання стратегій розвитку регіону. Регіональна економіка. 2015. № 4. С. 105–115.
2. Бурик З.М. Державне регулювання сталого розвитку України: теорія та практика: монографія. Львів: Простір, 2017. 384 с.
3. Вахович І. Організаційно-економічне забезпечення формування стратегії розвитку регіону. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. 2014. Вип. 1. С. 14–24.
4. Євдокименко В. Стратегія соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці: концептуальний підхід в сучасних умовах. Регіональна економіка. 2016. № 2. С. 104–117.
5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/conv>.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СООБЩЕСТВ

В статье исследуется влияние процесса децентрализации на формирование способных объединенных территориальных общин и обеспечение устойчивого развития территорий. Процессы децентрализации государственного управления в Украине смогут дать ожидаемый эффект только в случае формирования эффективной системы стратегического управления на уровне объединенных сообществ. Устойчивое развитие территорий обеспечить невозможно без понимания жителями территориальных сообществ путей развития в стратегической перспективе и умение руководства сообществ превращать стратегические планы в конкретные проекты, которые разрабатываются и реализуются по современным стандартам проектного менеджмента. Определено, что стратегическое планирование развития объединенных территориальных сообществ – это системная технология обоснования и принятия важнейших решений относительно местного развития, определение желаемого будущего состояния территории и способа его достижения, основанная на анализе внешнего окружения территории и ее внутреннего потенциала и заключается в формировании согласованных с территориальной общиной действий, на реализации которых концентрируются усилия, ресурсы основных субъектов местного развития. Обосновано, что главной задачей стратегического планирования является обеспечение устойчивого развития территорий, основными принципами которого являются: ориентация на потребности и интересы людей; консенсус относительно долгосрочной цели развития; обстоятельность и целостность; проведение комплексного анализа состояния развития территориальных сообществ; обязательность мониторинга и оценки, наличие ответственности и лидерства на местном уровне; активное и эффективное участие; связь между национальным, региональным и местным уровнями.

Ключевые слова: территория, устойчивое развитие, стратегия устойчивого развития, децентрализация, территориальная община, социальное развитие, ресурсное обеспечение, организационное обеспечение, законодательство, финансирование, административно-территориальная реформа.

DECENTRALIZATION OF UKRAINE'S AUTHORITIES AS THE MAIN FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF JOINT TERRITORIAL COMMUNITIES

It examines the impact of the process of the decentralization on the formation of capable united territorial communities and ensuring sustainable development of territories in the article. The processes of decentralization of public administration in Ukraine will be able to give the expected effect only in the case of the formation of an effective system of a strategic management at the level of the united communities. Sustainable development of territories can not be ensured without the local people's understanding of the ways of development in the strategic perspective and the ability of community leaders to transform strategic plans into specific projects that are being developed and implemented according to modern standards of project management. It is determined that strategic planning of the development of the united territorial communities is a systemic technology of substantiation and acceptance of the most important decisions concerning local development, determination of the desired future state of the territory and the method of its achievement, based on the analysis of the external environment of the territory and its internal potential and consists in the formation of actions the agreed with the territorial community, and for their implementation it is concentrated efforts, resources of the main subject of local development. It is substantiated that the main task of strategic planning is to ensure the sustainable development of territories, the main principles of which are: orientation on the needs and interests of people; the consensus concerning the long-term goal of the development of territories; comprehensiveness and integrity; the holding a comprehensive analysis of the state of development of territorial communities, the obligation of monitoring and evaluation; the presence of responsibility and leadership at the local level; an active and effective participation; the link between the national, regional and local levels.

Key words: territory, sustainable development, sustainable development strategy, decentralization, territorial community, social development, resource support, organizational support, legislation, financing, administrative and territorial reform.

УДК 339.727.22(477)

Бойко А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет

Боженко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет

Безрук В.В.

аспірант,
Сумський державний університет

МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті розглянуто теоретичні аспекти механізму залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Виокремлено основних суб'єктів, залучених до інвестиційного процесу, із залучення коштів із-за кордону. Розглянуто теоретичні аспекти формування інвестиційного проекту. Визначено форми залучення іноземних інвестицій на підприємства. Проаналізовано основні чинники, що впливають на прийняття рішення іноземним інвестором про вкладання коштів в економіку іншої країни.

Ключові слова: іноземні інвестиції, механізм, інвестиційний проект, державне регулювання.

Вступ. Нині залучення іноземних інвестицій виступає невід'ємним елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин, у ньому зацікавлені як розвинені, так і країни, що розвиваються. Формування економічних зв'язків у глобальному масштабі сприяє підвищенню ефективності виробництва, зростанню конкурентоспроможності

продукції, що випускається. Практично жодна країна світу з ринковою економікою не в змозі ефективно розвиватися без залучення іноземних інвестицій. Україна поступово інтегрується у світову економіку, у зв'язку з чим активізується її участь у міжнародному русі капіталу не тільки на основі державних запозичень, а й за рахунок проектів міжнародних економічних органі-

зацій, створення спільних підприємств. І тому поступово ліквідовуються обмеження на залучення в країну іноземних інвестицій, на використання новітніх іноземних технологій як у вигляді товарів і технічної документації, так і прямих інвестицій. Сьогодні для України вкрай важливим є створення умов для залучення додаткових інвестицій у національну економіку, що зумовлено браком власних коштів для сталого соціально-економічного розвитку, а також необхідністю їх спрямування в найбільш значимі галузі, які забезпечують прискорення соціально-економічного розвитку в країні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання залучення іноземних інвестицій у національну економіку та їх ефективного використання як у галузевому, так і регіональному аспектах широко висвітлено в роботах вітчизняних та закордонних науковців, а також міжнародних організацій. Теоретичні та практичні аспекти залучення коштів від іноземних інвесторів розглядається в наукових працях О.А. Базилінської, І.М. Бирка [1; 2], П.М. Томич [8], Р.П. Качур [6], М.В. Ігнатенко [4], Б. Губського, О. Вовчак, Д. Лук'яненко, Т. Майорової, А. Переседи, О. Рогача, Л. Руденко, Д. Степанова, А. Сухорукова, В. Федоренка та ін.

Мета статті полягає у розгляді теоретичних аспектів механізму залучення іноземних інвестицій у національну економіку.

Викладення основного матеріалу. Прямі іноземні інвестиції є невід'ємною частиною відкритої та ефективної економічної системи і головним каталізатором розвитку. Надходження прямих іноземних інвестицій у національну економіку потребує створення сприятливих умов для залучення інвестицій, а також формування людських та інституційних можливостей їх реалізації. Щоб забезпечити ефективність інвестиційного процесу, державі необхідно вдосконалювати свою діяльність, орієнтовану на пошук інвестора, налагодження комунікації з ним та освоєння інвестицій тощо.

Під механізмом залучення прямих іноземних інвестицій слід розуміти сукупність елементів, які взаємопов'язані між собою. Основними структурними елементами механізму залучення іноземних інвестицій є: суб'єкти інвестування (функціонують під впливом конкретного бізнес-середовища); об'єкти залучення; інвестиційні проекти; форми залучення інвестицій. Виокремлення компонентів механізму залучення прямих іноземних інвестицій дасть змогу пояснити поведінку зацікавлених сторін та визначити їх взаємозв'язки.

Формалізація механізму залучення іноземних інвестицій має на меті вирішення певної низки проблем та перешкод, які не дають можливості іноземним інвесторам вкладати кошти в економіку України. Передусім такими перешкодами є недосконала нормативно-правова база, відсутність привабливого інвестиційного клімату, воєнні дії на сході України.

Головним елементом механізму залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства є її суб'єкти, що

безпосередньо взаємодіють для досягнення поставлених цілей та мають можливість цілеспрямованого впливу на об'єкт залучення – іноземні інвестиції.

Відповідно до «Енциклопедії інвестицій» [3], суб'єктом є «носій певного виду і сфери діяльності; джерело активності, спрямованої на об'єкт». Суб'єктами інвестиційної діяльності є «сукупність фізичних і юридичних осіб – безпосередніх інвесторів і учасників інвестиційної діяльності» [3, с. 457]. Таким чином, суб'єктами прямого іноземного інвестування є учасники цього процесу, яких доцільно умовно поділити на головних та другорядних (рис. 1).

Головними суб'єктами є безпосередньо суб'єкт господарювання, що представляє інтереси держави, що представляє інвестиційний проект і відповідальний за побудову, функціонування та розвиток механізму залучення прямих іноземних інвестицій у національну економіку, та прямі іноземні інвестори, від мотивів та переваг яких залежатимуть перебіг та результат залучення іноземних фінансових ресурсів.

Другорядними суб'єктами системи залучення прямих іноземних інвестицій є державні органи влади та посередники (бізнес-асоціації, промислові палати, консалтингові фірми, громадські організації, банківські установи), які опосередковано впливають на перебіг залучення прямих іноземних інвестицій, формуючи зовнішнє середовище функціонування. Окрім того, що вони значною мірою визначають зовнішні умови функціонування головних суб'єктів через формування бізнес-середовища, також можуть бути активними учасниками реалізації конкретного інвестиційного проекту як зв'язна ланка між головними суб'єктами.

Співпраця з державними органами влади відбувається у разі особливої значимості інвестиційного проекту для розвитку регіону чи країни загалом. Однак здебільшого така можливість є ситуаційною та залежить від рішення головних суб'єктів системи. Необхідно зауважити, що функціонально державні органи можуть виступати й посередниками між головними суб'єктами системи залучення прямих іноземних інвестицій. Це відбувається, коли з ініціативи держави створюється агентство із залучення інвестицій, основна діяльність якого спрямована на залучення інвестицій та їх післяінвестиційну підтримку.

Кошти від прямих іноземних інвестицій надходять під конкретний інвестиційний проект, який зацікавив іноземного інвестора. Під інвестиційним проектом у науковій літературі прийнято розуміти обмежену в часі діяльність, що спрямована на досягнення визначених цілей шляхом використання ресурсів (фінансових, людських, виробничих та ін.), які є лімітованими за своєю природою [5, с. 193; 9, с. 15–16].

Оскільки від кількісних та якісних характеристик інвестиційного проекту, що пропонується на розгляд іноземному інвестору, залежатиме результат функціонування механізму залучення прямих іноземних інвестицій на підприємство, пропонується виділяти його як окремий компонент механізму.

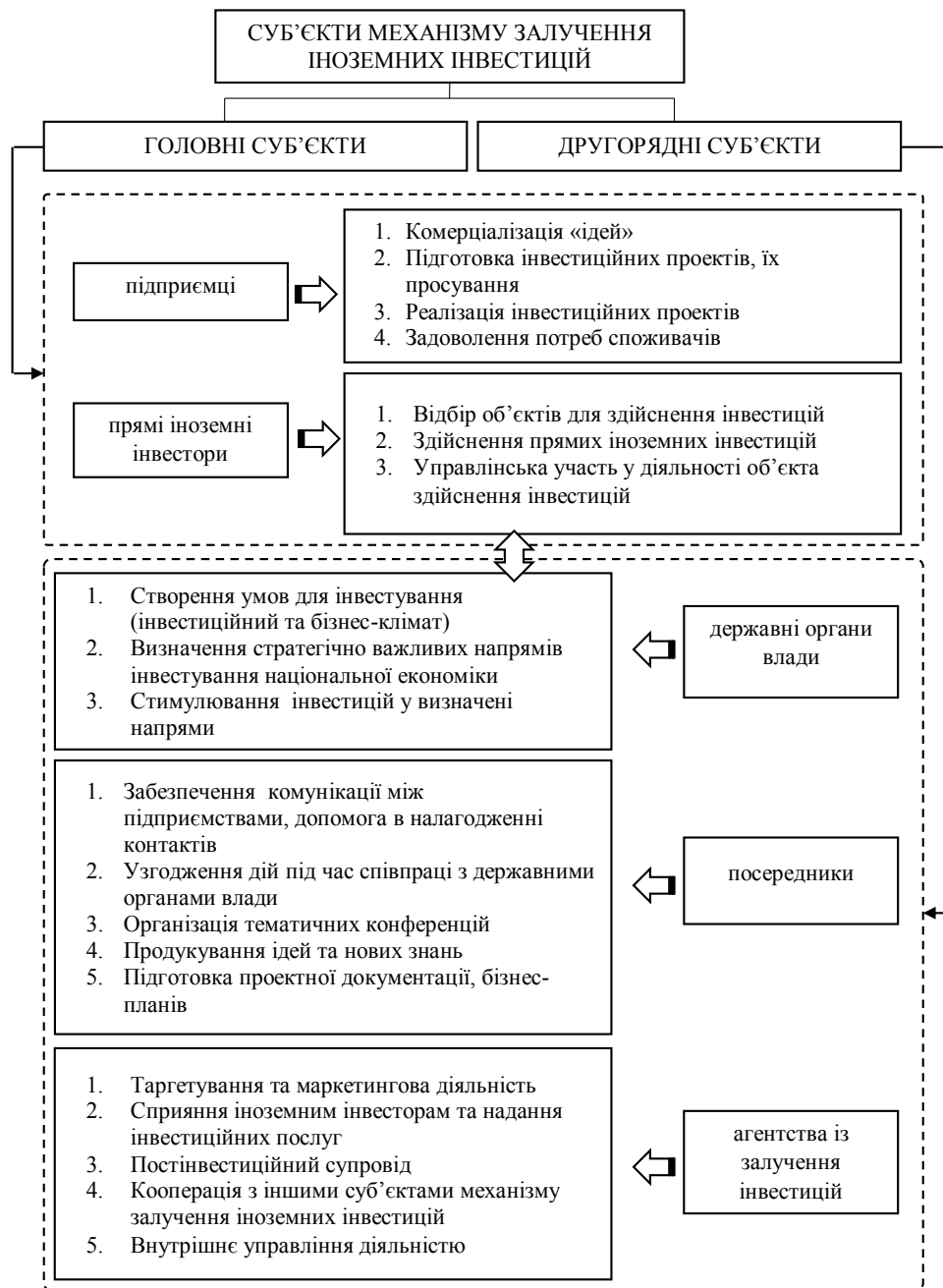


Рис. 1. Функції суб'єктів механізму залучення іноземних інвестицій

Привабливість будь-якого інвестиційного проєкту залежить від набору притаманних йому характеристик. Усі характеристики привабливості інвестиційного проєкту можна розділити на об'єктивні та суб'єктивні.

До об'єктивних характеристик належать ті показники, які визначають конкурентоспроможність проєкту на ринку. Це показники інвестиційного проєкту, що визначають його дохідність та ризиковість, а також показники підприємницької діяльності сторони, що відповідає за його реалізацію, які базуються на достовірній та повній інформації.

Суб'єктивні характеристики визначаються та формуються людським чинником. До суб'єктивних харак-

теристик належать особисті якості характеру підприємців, інвесторів, а також осіб, які безпосередньо залучені до процесу та мають важелі впливу, їх навиків та можливості щодо налагодження партнерських зв'язків, ядром яких є довіра на психологічному рівні [2].

На основі вивчених наукових джерел [1; 2; 10] можна сформулювати три групи критеріїв відбору інвестиційних проєктів іноземними інвесторами, а саме:

1) фінансові критерії (чиста теперішня вартість грошових потоків, індекс прибутковості, внутрішня норма дохідності, період окупності тощо);

2) ринкові критерії (частка ринку, потенціал ринку до зростання, темпи зростання ринку, оцінка

Форми залучення іноземних інвестицій на підприємства

Корпоративні форми		Договірні форми
Форми здійснення / залучення	Інвестиції створення підприємств «з нуля»	– субпідряд – ліцензування – франчайзинг – послуги аутсорсингу – інші договірні домовленості
	Злиття та поглинання	
	Інвестиції у створення спільних підприємств	
Організаційні форми	Дочірнє підприємство	
	Асоційоване підприємство	
	Філія	

купівельної спроможності споживачів, оцінка конкурентів);

3) критерії оцінки людського капіталу (оцінка команди, рівня кваліфікації генерального директора та вищого керівництва, їхніх особистих якостей).

Справедливо зазначити, що кожна група критеріїв має свої особливості та відмінності, саме тому від інвестора залежить, яку групу критеріїв він вибере залежно від його мотивів, уподобань та безпосередньо видів прямих іноземних інвестицій, які планується залучати.

Окремим компонентом механізму є форми залучення прямих іноземних інвестицій, які втілюють організаційну її реалізацію. Від визначення суб'єктами конкретної форми, в якій прямі іноземні інвестиції плануються залучатися, безпосередньо залежать специфіка функціонування системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємство, вплив залучених прямих іноземних інвестицій, його структура та подальший розвиток загалом.

Узагальнюючи літературні джерела, форми залучення прямих іноземних інвестицій пропонується поділяти на корпоративні та договірні, розмежування яких наведено в табл. 1.

У світовій практиці застосовується декілька механізмів залучення іноземних інвестицій. Будь-який із механізмів міжнародного інвестиційного співробітництва в Україні, за умови високого рівня його ефективності, надає країні та її суб'єктам господарювання низку поточних і перспективних переваг. Світовий досвід засвідчує, що основними механізмами залучення іно-

земних інвестицій в Україну є: запровадження вільних економічних зон, формування спільних підприємств, створення акціонерних товариств, лізинг, відкриття транснаціональних компаній, організація венчурних підприємств, укладання концесії.

Основними чинниками, що впливають на прийняття рішення іноземним інвестором про вкладання коштів в економіку іншої країни, є:

- правила, що стосуються входження та діяльності іноземних інвесторів у країні;
- стандарти поведінки з іноземними філіями порівняно з резидентами;
- функціонування та ефективність місцевих ринків;
- заходи щодо спрощення бізнесу, такі як заохочення інвестицій, стимули, поліпшення умов та інші заходи для зменшення витрат на ведення бізнесу;
- обмеження щодо повернення прибутку у вигляді дивідендів, роялті, процентів та інших платежів до країни, з якої надійшли кошти від інвестора.

Висновки. У світовій системі господарювання іноземні інвестиції виступають важливим економічним важелем і викликають необхідність зламу національних перегородок та інтенсивний перехід до конкурентоспроможної моделі національної економіки. І тому державі необхідно створити та поступово реалізовувати цілісну систему державного управління інвестиційними процесами, яка передбачає здійснення взаємопов'язаних економічних, правових, організаційних та інформаційних заходів, спрямованих на залучення капіталу з-за кордону.

Список літератури:

1. Бирка М.І. Врахування сучасних світових і регіональних тенденцій прямого іноземного інвестування в процесі залучення іноземного капіталу на підприємства України. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 10. С. 56–61.
2. Бирка М.І. Сутнісна характеристика прямих іноземних інвестицій. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та міжнародне підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2012. № 727. С. 301–308.
3. Дяків Р., Бохан А., Козак Я., Ліфінцев С. Енциклопедія інвестицій. Київ: Міжнародна економічна фундація, 2008. 511 с.
4. Ігнатенко М.В. Особливості процесу залучення іноземних інвестицій в економіку України. Економічний вісник університету. 2016. Вип. 29(1). С. 57–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_29%281%29_9.
5. Кендалл Дж.І. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами. Максимизация ROI; ; пер с англ. под общ. редакцией Е.В. Колосовой, А.В. Цветкова. Москва: ПМСОФТ, 2004. 576 с.
6. Качур Р.П. Прямі іноземні інвестиції та їхній вплив на реальний сектор економіки України. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2012. Вип. 22.15. С. 249–253.
7. Тесля С. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. № 19(3). С. 131–139.

8. Томич П.М. Умови залучення іноземних інвестицій на українські підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23259/1/39-266-270.pdf>.
9. Яковлев А.І., Васильцова С.О. Формування та оцінювання портфеля реальних інноваційно-інвестиційних проєктів на переробних підприємствах. Харків: Цифра Принт, 2013. 225 с.
10. Kurowski L., Sussman D. Investment Project Design: a guide to financial and economic analysis with constraints. New Jersey: John Wiley&Sons, Inc., 2011. 458 p.

МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассмотрены теоретические аспекты механизма привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику. Выделены основные субъекты, вовлеченные в инвестиционный процесс, по привлечению средств из-за границы. Рассмотрены теоретические аспекты формирования инвестиционного проекта. Определены формы привлечения иностранных инвестиций на предприятия. Проанализированы основные факторы, влияющие на принятие решения иностранным инвестором о вложении средств в экономику другой страны.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, механизм, инвестиционный проект, государственное регулирование.

MECHANISM FOR ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS

The article deals with theoretical aspects of the mechanism for attracting foreign investments into the national economy. The main subjects involved in the investment process for attraction foreign financial resources are analyzed. The theoretical aspects of forming an investment project are considered. The forms of attracting foreign investments to enterprises are determined. The main factors influencing foreign investment in a country are analyzed.

Key words: foreign investments, mechanism, investment project, state regulation.

УДК 336.27:005.5](477)

Васильєва Д.О.

аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ВИКЛИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено теоретичні та практичні аспекти впливу державного боргу на економіку. Розглянуто сучасний стан державного та гарантованого державою боргу в Україні. Проаналізовано структуру та тенденції на ринку державного боргу. Визначено ключові ризики державного боргу. Запропоновано елементи державного регулювання, що зумовлюють ефективність управління державним боргом.

Ключові слова: державний борг, зовнішній державний борг, внутрішній державний борг, дефіцит бюджету, економічне зростання, ризики.

Вступ. У посткризових фінансово-економічних умовах, спричинених глобальними шоками минулої декади, достатньо гостро постає питання збільшення державного боргу в більшості країн світу.

Аналіз передумов зростання державного боргу, його ключових ризиків і ефективності використання державою позик є актуальним та гострим питанням як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються.

Українська економіка, яка знаходиться в трансформації та турбулентності, потребує залучення значних фінансових ресурсів, обґрунтованих підходів до їх використання, що можуть стати передумовами для стимулювання економічного зростання країни, а також підвищення її інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам державного боргу, його впливу на економічне зрос-

тання присвячено низку наукових праць у зарубіжній та вітчизняній літературі. Різні аспекти державного боргу розкриті в роботах А. Вагнера, К. Вікселла, Дж. Кейнса, Т.Р. Мальтуса, Г. Менкью, Г. Моультона, Дж. Кемпбелла, А. Пігу, Д. Рікардо, Ж.Б. Сейя, А. Сміта, А. Хоутрі. Варто відзначити роботи українських учених: Т.П. Вахненко, О.В. Ісаєва, В.В. Козюка, В.М. Опаріна, Є.О. Павловської, Л. Синявської, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін.

У наукових працях А. Сміта [1] наголошується, що зростання державного боргу може спричинити банкрутство держави як позичальника.

Досить категорично висловлювався й учений Т.Р. Мальтус, який зазначав, що великий державний борг – це ракова пухлина, яка роздирає життя народу і його добробут. Цієї ж думки дотримувався Ж.Б. Сей, який порівнював державний борг із новою зброєю, страшнішою за порох, зброєю, якою держава повинна користуватися лише у крайньому разі [2].

Згідно з теорією Дж. Кейнса, державні витрати повинні збільшуватися за допомогою позик. Послідовники Дж. Кейнса назвали його принципом дефіцитного фінансування, а сам підхід має назву компенсаційних боргових фінансів. Г. Моультон, який розробив концепцію « нової філософії державного боргу », стверджував, що кошти, котрі запозичує держава для здійснення інвестицій, породжують мультиплікаційний ефект в економіці, тобто створений державний борг, який зумовлений інвестиційною діяльністю держави, має позитивний вплив на економічний стан країни [3].

Є.О. Павловська [3] робить висновки, що, згідно з неокласичною теорією, державний борг має як позитивний, так і негативний вплив на економіку.

Л. Синявська [4] зазначає, що державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави, дає змогу втілити вибрану економічну стратегію, залучити кошти для вирішення важливих економічних питань та реалізації проектів. Тому наявність державного боргу не лише в країнах із перехідною економікою, а й у високорозвинених країнах має свої об'єктивні причини.

О.В. Ісаєва [5] відстоює думку, що здійснення внутрішніх позик є найкращим варіантом запозичень, оскільки зовнішні боргові зобов'язання несуть більш значну небезпеку втрати державою фінансової незалежності та пов'язані з впливом капіталу з країни.

У роботі В.М. Опаріна зазначено, що « погашення старих боргів за рахунок випуску нових позик веде до зростання державного боргу » [6]. Цю тенденцію ми можемо спостерігати в українських реаліях останнього десятиріччя.

Критичний огляд досліджень впливу державного боргу на економіку держави та її економічне зростання дає змогу зробити висновок, що на сучасному етапі немає єдиної думки. Так, існують різні підходи до визначення наслідків та причин виникнення державного боргу. Та з розвитком теоретичної думки все більше приділяють увагу структурі запозичень і їх цільовому використанню.

Мета статті полягає у наведенні теоретичних аспектів впливу державного боргу на економічне зростання, аналізі сучасного стану внутрішнього та зовнішнього державного боргу України, визначенні основних ризиків та наданні рекомендацій щодо управління державним боргом.

Викладення основного матеріалу. На законодавчому рівні в Україні поняття державного боргу закріплено у ст. 2 Бюджетного кодексу. Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [7]. Розрізняють внутрішній та зовнішній державний борг. Внутрішній борг – це сукупність зобов'язань держави перед резидентами, а зовнішній борг – сукупність зобов'язань держави перед нерезидентами (незалежно від того, у чий національній валюті номіноване зобов'язання) [8].

Державні запозичення здійснюються для покриття дефіциту державного бюджету та рефінансування державного боргу [9].

В Україні дефіцит бюджету є нагальною проблемою. До найвагомішої групи чинників дефіциту бюджету можна віднести інфляційні процеси, розбалансування грошового обігу та системи розрахунків, недосконалу податкову, інвестиційну та кредитну політику [10].

Станом на кінець жовтня 2018 р. абсолютна сума державного й гарантованого державного боргу становила 2 093,08 млрд. грн., або 74,32 млрд. дол. США. За останні п'ять років це зріст майже в 3,6 рази порівняно з кінцем 2013 р. (584,8 млрд. грн., або 47,21 млрд. дол. США). Питома вага державного та гарантованого державою зовнішнього боргу становить 63,52% (1 329,62 млрд. грн., або 47,21 млрд. дол. США), внутрішнього боргу – 36,48% (763,45 млрд. грн., або 27,11 млрд. дол. США.) від загальної суми державного та гарантованого державою боргу.

Основними кредиторами зовнішнього державного боргу є інвестори в облігації зовнішньої позики та міжнародні фінансові організації (МВФ, МБРР). Більша частина гарантованого державою боргу – це заборгованість перед МВФ. Така залежність співпраці з МВФ зумовлює необхідність виконання урядом запропонованих інструментів економічної політики і цільової спрямованості залучених ресурсів, які нині не демонструють ефективності, особливо на довгострокову перспективу.

На ринку облігацій внутрішньої державної позики протягом 2018 р. спостерігалось підвищення доходності, що було спричинено невиконанням плану зовнішніх запозичень та неотриманням траншів фінансування від МВФ.

Відповідно до ст. 18 Бюджетного кодексу України, граничні межі загального державного боргу та гарантованого державою не можуть перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП України. Починаючи з 2014 р. зберігається перевищення граничного обмеження загального обсягу державного боргу. У 2018 р. боргове навантаження дещо поліпшилося за рахунок скорочення зовнішнього державного боргу (рис. 1),



Рис. 1. Динаміка державного і гарантованого державою боргу України, його складників та рівень загального боргу, % до ВВП

Джерело: складено автором на основі [9; 11]

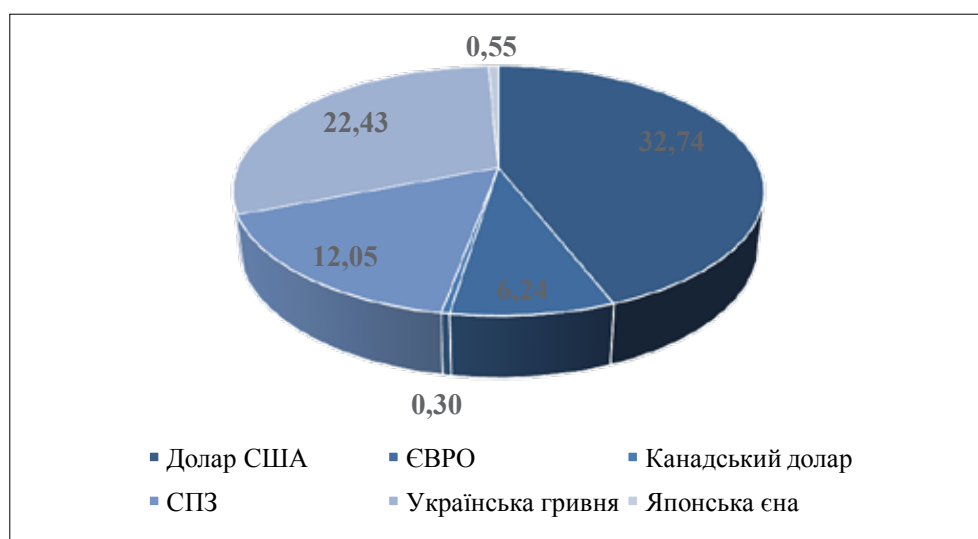


Рис. 2. Державний та гарантований державою борг України в розрізі валют погашення

Джерело: складено за даними [9]

проте гранично допустимі значення ключових індикаторів досягнуті не були.

Згідно з даними Міністерства фінансів України [9], на 2019–2021 рр. припадає пікове навантаження на погашення та обслуговування державного боргу. Однак у серпні 2018 р. Кабінетом Міністрів України було затверджено середньострокову стратегію управління державним боргом на 2018–2020 рр. (далі – Стратегія), яка передбачає амбіційні цілі щодо зниження показника боргу [10] до 60% у 2018 р., 52% у 2019 р. та до 49% у

2020 р. У доповіді МВФ Fiscal Monitor прогноз сукупного державного боргу по Україні за підсумками 2018 р. становить 70,5%, 2019 р. – 68,6%, 2020 р. – 64,4%.

Розглядаючи валютну структуру державного та гарантованого державою боргу [9], станом на кінець жовтня 2018 р. питома вага валютних запозичень в іноземних валютах становила 69,8% (рис. 2), що підвищує вразливість до валютних шоків.

Розглянемо ключові ризики державного боргу України, визначені Стратегією [12], що, на нашу думку,

Ключові ризики державного боргу України

Ризики	Заходи щодо мінімізації ризику
Ризик рефінансування	- Розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів. - Продовження здійснення активних операцій з управління державним боргом.
Ризик ліквідності	- Продовження співробітництва з МВФ. - Фінансова підтримка в межах співпраці з іншими МФО.
Валютний ризик	- Збільшення частки внутрішнього боргу, номінованого в національній валюті. - Запровадження інструментів валютного хеджування.
Відсотковий ризик	Утримування обмеженої частини боргу з плаваючою відсотковою ставкою.
Ризик додаткових зобов'язань	- Виважена політика управління державними банками. - Поступове зменшення частки держави в банківському секторі України.

Джерело: складено за даними [12]

мають високу вірогідність реалізації, та заходи, що плануються до реалізації Міністерством фінансів у рамках їх мінімізації (табл. 1).

На нашу думку, крім зазначених ризиків, окрему увагу необхідно приділити таким аспектам управління державним боргом:

- валютно-курсовій політиці;
- скороченню дефіциту державного бюджету;
- зменшенню боргового навантаження на бюджет;
- узгодженню фіскальної політики відповідно до державних видатків;
- ефективності використання бюджетних коштів;
- популістичним передвиборчим політичним ризикам напередодні президентських та парламентських виборів 2019 р.;
- недостатньому фінансуванню національних проєктів розвитку економіки;
- зовнішньоекономічним ризикам;
- геополітичним ризикам тощо.

Високий рівень боргового навантаження, незадовільні значення показників стійкості державного боргу

України, несприятлива валютна структура державного і гарантованого державою боргу свідчать про значні боргові ризики, які потребують серйозної уваги органів державної влади та оптимізації управління державним боргом.

Висновки. Державний борг виникає через дефіцит коштів у державі, що забезпечують виконання її функцій, тому для покриття своїх видатків держава змушена мобілізувати додаткові кошти за допомогою державних позик.

Глобальні тенденції потужного відтоку капіталів із країн, що розвиваються, кризові явища в національній економіці та відносна стійкість боргової позиції держави і приватного сектора України зумовлюють необхідність аналізу причин виникнення державного боргу, ризиків зростання та пошуку фіскальних та монетарних інструментів його управління. Подальшого наукового пошуку потребують регулювання та управління державним боргом, аналіз причинно-наслідкових аспектів його зростання в країнах із перехідною економікою на різних етапах соціально-економічного розвитку.

Список літератури:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов; пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
2. Коваленко Д.І., Венгер В.В. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 578 с.
3. Павловська Є.О. Теоретичні аспекти впливу державного боргу на економічне зростання. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2013. Вип. 37. С. 335–343. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/prprsu_2013_37_38.pdf.
4. Сиявська Л. Державний борг України: динаміка та основні проблеми управління. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». 2013. № 20(1). С. 162–167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20%281%29_28.
5. Ісаєва О. В. Проблеми і перспективи управління зовнішнім державним боргом України / О. В. Ісаєва // Вісник ХНУ. 2012. – №3. – С. 173–175.
6. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб.; 2-е вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 240 с.
7. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Коваленко Д.І. Державний борг, його формування і обслуговування. Фінанси, гроші та кредит: підручник. URL: http://pidruchniki.ws/1149121852624/finansy/derzhavnyi_borg_yogo_formuvannya_obslyugovuvannya.
9. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.
10. Бюджет України: монографія: у 2-х кн. / А. Єпіфанов, І. Д'яконова, І. Сало. Суми: УАБС НБУ, 2010. 201 с.
11. Офіційний веб-сайт Міжнародного валютного фонду. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/GGXWDG_NGDP@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD.
12. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2018 – 2020 роки. / Міністерство Фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Середньострокова%20стратегія%20управління%20державним%20боргом.pdf>.

ВЫЗОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В УКРАИНЕ

В статье освещены теоретические и практические аспекты воздействия государственного долга на экономику. Рассмотрено современное состояние государственного и гарантированного государством долга в Украине. Проанализированы структура и тенденции на рынке государственного долга. Определены риски государственного долга. Предложены элементы государственного регулирования, обуславливающие эффективность управления государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг, внешний государственный долг, внутренний государственный долг, дефицит бюджета, экономический рост, риски.

CHALLENGES OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT IN UKRAINE

This paper aims to study both theoretical and practical features of the public debt and its impact on the economy while investigating public and publicly guaranteed debt performance in Ukraine. The paper explores the risks of public debt and suggests a number of state regulatory practices that may affect the effectiveness of public debt management.

Key words: public debt, external debt, domestic debt, budget deficit, economic growth, risks.

УДК 339.1

Грибова Л.В.

кандидат педагогічних наук,

директор,

Інститут професійного росту фахівців туризму і курортів

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ

У статті розглянуто значення професійного самовизначення особистості для ефективного формування культури професійного спілкування фахівців сфери обслуговування. Характеристика дефініцій «культура», «професійна культура», «спілкування», «культура мовлення», «культура поведінки особистості» дає можливість більш повно розкрити зміст поняття «культура професійного спілкування». Визначено особливості навчання в процесі підвищення кваліфікації фахівців сфери обслуговування. Окреслено коло комунікативних умінь, якими повинен володіти фахівець сфери обслуговування, та визначено організаційно-педагогічні умови формування культури його професійного спілкування.

Ключові слова: культура, професійна культура спілкування, сфера обслуговування, підвищення кваліфікації.

Вступ. Значний вплив на розвиток економіки та соціально-суспільних відносин країни має сфера обслуговування, у тому числі туризм та готельно-ресторанна справа. Саме на сферу послуг припадає дедалі більша частина суспільних ресурсів, збільшуються витрати на оплату наданих послуг, підвищуються вимоги до їхньої якості. Фахівці сфери обслуговування, надаючи якісні послуги, забезпечують збільшення обсягів реалізації і, відповідно, прибутку підприємства. Надання якісних послуг фахівцями сфери обслуговування можливе за умов високого професійного рівня, складником якого є культура професійного спілкування.

Культура професійного спілкування у сфері обслуговування в пострадянських країнах ще досі не відповідає європейським стандартам. Формування культури професійного спілкування є необхідною умовою поліпшення якості послуг у підприємствах торгівлі, туризму, готельного та ресторанного бізнесу тощо. Підвищення кваліфікації фахівців здатне забезпечити їх особистісне зростання, надання та поповнення професійних знань. Наукові пошуки в даній роботі спрямовані на розгляд компонентів спілкування, засобів спілкування, особливості міжособистісного спілкування у сфері обслуговування, створення педагогічних

умов для організації ефективного навчання в процесі підвищення кваліфікації.

Аналіз останніх наукових досліджень. Науковий інтерес до питань розвитку та вдосконалення професійного спілкування фахівців сфери обслуговування особливо зріс у період державної незалежності. Це зумовлено необхідністю підвищення якості послуг, у тому числі туристичних та готельно-ресторанних, розвитку сфери обслуговування і залучення якомога більше споживачів, що сприятиме збільшенню обсягів реалізації послуг та одержання прибутків.

Проблеми спілкування та формування способів міжособистісної взаємодії висвітлені в дослідженнях Г. Андрєєвої, В. Біблера, О. Бодальова, Г. Васяновича, П. Вацлавика, Л. Виговського, В. Горяніної, М. Кагана, В. Лабунської, Б. Ломова, А. Мудрика, Н. Ничкало, М. Обозава, І. Риданової, В. Сименченко, В. Сухомлинського, В. Федорченка, Н. Фоменко та ін. Питання професійного спілкування та формування комунікативної культури досліджували І. Авдєєва, О. Бовдир, І. Вдовенко, О. Каверіна, В. Кан-Калик, І. Котова, В. Квартальнов, В. Лозовецька, Л. Руденко, С. Сарновська, В. Ремізов, М. Шовкун та ін.

Водночас аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких порушені питання комунікативної культури, дає змогу стверджувати, що фактично не дослідженими залишаються питання формування культури професійного спілкування в процесі підвищення кваліфікації фахівців сфери обслуговування.

Викладення основного матеріалу. Підвищення кваліфікації фахівців будь-якої професії є невід'ємним складником неперервної професійної освіти, сприяє розвитку особистості, поліпшує професійні здібності, забезпечує якість виконаних робіт чи надання послуг, що, своєю чергою, укріплює економіку підприємства. Системотворним чинником неперервної освіти є суспільна потреба в зростанні освітнього (загального та професійного) потенціалу особистості.

Форсування культури професійного спілкування фахівців сфери обслуговування є пріоритетним напрямом становлення та розвитку їхньої професійної компетентності. В. Лозовецька зазначає, що застосування компетентнісного підходу фахівця сфери послуг і туризму має передбачати створення оптимальних психолого-педагогічних умов щодо формування професійного мислення, спрямованого на адаптацію особистості до сучасних соціально-економічних реалій, за яких формуються комунікативні здібності, здатність до відкритого спілкування, налагодження міжособистісних стосунків [1, с. 290].

Більшість працівників сфери обслуговування ніколи не замислювалася, а чи можуть вони працювати у цій сфері. Адже фахівець із надання послуг повинен володіти багатьма комунікативними якостями, притаманними саме цій сфері діяльності: доброзичливістю, терпимістю, здатністю співпереживати, готовністю надати допомогу, твердістю характеру під час відстоювання своїх або корпоративних інтересів тощо. Саме

від вірного вибору професії, яка найбільшою мірою відповідає можливостям, особливостям та здатностям людини, залежить успішність її подальшого професійного становлення.

Е. Зєєр зазначає, що професійне самовизначення не зводиться до одномоментного вибору професії і не закінчується із завершенням професійної підготовки за вибраною спеціальністю. Воно продовжується протягом усього професійного життя. Постійне уточнення свого місця у світі професій (або конкретній професії), осмислення своєї соціально-професійної ролі, ставлення до професійної праці, колективу і самого себе стають важливими компонентами життя людини [2, с. 224].

Процес підвищення кваліфікації фахівців сфери обслуговування, у тому числі туризму та готельно-ресторанної справи, повинен починатися з визначення готовності працівників до надання послуг на основі застосування науково обґрунтованих даних щодо необхідних для різного фаху професійно-важливих якостей, сучасного стану на ринку професій, психологічних та інших чинників і особливостей професійного вибору на стадії оптації (стадії свідомого та відповідального вибору професійного шляху). Для цього використовуються методики виявлення комунікативних та організаційних здібностей у вигляді тестування, анкетування, відеоспостереження, рольових ігор, застосування різноманітних інформаційних технологій. Виявлені результати дають можливість визначити зміст освіти, ефективні технології, форми та методи навчання з урахуванням виявленого рівня культури професійного спілкування слухачів курсів.

У науковій літературі під феноменом «культура» розуміють систему цінностей особистості; світогляд особистості; мистецтво спілкування; рівень інтелектуальної, моральної, етичної компетентності фахівців. Відповідно до Словника української мови, культура – це сукупність матеріальних і духовних цінностей; освіченість, вихованість [7, с. 395]. У загальному значенні культуру фахівця сфери обслуговування розглядають як сукупність знань, умінь і навичок, ціннісних орієнтирів, способу мислення, сформованого в процесі набуття професії, інтеграції його на особистісному рівні.

Поняття «професійна культура» розглядається у різних аспектах, зокрема як: специфіку культури представника професії; якість діяльності фахівця; процес освоєння, передачі професійних цінностей; результат професійної соціалізації і професійної ідентифікації особистості; система принципів, звичаїв, символів і цінностей, взаємодії та взаємовідносин, що задають орієнтири їхньої поведінки, дій і правил вирішення проблем зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції працівників [8, с. 24].

Основною структурною одиницею аналізу міжособистісного спілкування є не окрема людина, а взаємозв'язок, взаємодія людей, що вступають у спілкування. Будучи одним із найважливіших боків життєдіяль-

ності, спілкування відіграє велику роль у формуванні і розвитку людини.

Спілкування – це цілеспрямований, соціально зумовлений процес обміну інформацією між людьми в різних сферах діяльності. Спілкування відбувається за визначеними правилами і потребує підготовки. Функції спілкування (контактна, інформаційна, спонукальна, пізнавальна, налагодження стосунків, регулятивна тощо) використовуються в процесі діяльності індивідуума в соціумі. Для ефективного спілкування треба оволодіти сумою знань, умінь і навичок про мову, вербальні й невербальні засоби спілкування, культуру, національну своєрідність суспільства і вміти їх застосовувати.

Спілкування є важливим чинником соціальної детермінації поведінки індивіда. У процесі спілкування людина, передаючи інформацію, свідомо чи підсвідомо впливає на свого партнера і водночас підпадає під його вплив. У процесі людського спілкування інформація не тільки передається, а й формується, уточнюється, розвивається.

Поняття «професійне спілкування» можна визначити як сукупність комунікативних якостей і навичок, властивих професіоналу. Професіонал розглядається у цьому разі як людина, яка має певний професійний досвід спілкування з клієнтами і відповідає вимогам професійних стандартів. Якщо поза діяльністю люди керуються особистими мотивами, то в процесі професійного спілкування мета визначається характером та потребами професійної діяльності [3, с. 79].

Для конкретизації уявлень про культуру професійного спілкування фахівців сфери обслуговування доцільно проаналізувати її порівняно з більш широким за змістом поняттям культури поведінки особистості.

У культурі поведінки багатьма авторами виділяються такі структурні елементи, як *культура спілкування* (вміння спілкуватися, засвоєне за знанням психології спілкування; доброзичливе ставлення до людей, здатність адекватно оцінювати їхні дії, надавати підтримку і допомогу; знання основ етикету); *культура мовлення* (знання норм і виразних засобів мовлення, вміння ними користуватися; володіння інтонаційним багатством мови, вербальними виразними засобами); *культура зовнішності* (володіння невербальними засобами спілкування: мімікою, жестами, походою; вміння одягатися відповідно до ситуації).

На нашу думку, більш повно розкрити зміст поняття «культура професійного спілкування» можна на основі особистісного підходу, де спілкування розглядається як здатність двох взаємопов'язаних, але своєрідних підструктур: особистісної і поведінкової. Особистісна підструктура включає у себе мотиваційно-ціннісні установки, професійні орієнтири фахівця сфери обслуговування, які визначають спрямованість спілкування. Поведінкова, або операційно-дійова, підструктура охоплює способи і прийоми організації професійної взаємодії з людьми.

Професійне спілкування характеризується поліфункціональністю. Н. Бутенко, зокрема, виділяє три функції спілкування: *комунікативну* (культура мовлення і слухання); *інтерактивну* (вміння будувати відносини з будь-яким партнером, домагатися ефективної взаємодії на основі спільних інтересів); *перцептивну* (уміння об'єктивно сприймати і правильно розуміти партнерів по спілкуванню) [4, с. 276].

Розмежування цих компонентів має умовний характер. Під час побудови стратегії взаємодії двох людей, що знаходяться в умовах взаємопізнання, кожному з партнерів доводиться брати до уваги не тільки власні потреби, мотиви, установки, а й мотиви, потреби та установки іншого. Отже, можна виділити три боки взаємного пізнання людьми один одного: ідентифікацію, емпатію, рефлексію.

Ідентифікація – спосіб розуміння іншої людини через уподібнення себе їй: припущення про внутрішній стан партнера по спілкуванню будується на основі спроби поставити його на своє місце.

Емпатія також є особливим способом розуміння іншої людини. Проте тут мається на увазі не стільки раціональне осмислення проблеми іншої людини, скільки емоційне проникнення в її внутрішній світ, її почуття, очікування і прагнення. При цьому емоції, почуття суб'єкта емпатії не тотожні тим, що переживає об'єкт емпатії.

Рефлексія – усвідомлення індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню.

Культура професійного спілкування фахівців сфери обслуговування сприяє адекватному, неупередженому сприйняттю поведінки клієнта, розумінню його очікувань і прагнень. Важливим показником розвитку професійного спілкування фахівців сфери обслуговування, особливо фахівців індустрії туризму, є вміння рефлексивного і нерефлексивного слухання.

За *нерефлексивного* слухання співрозмовника не переривають і виражають мінімальну реакцію на його повідомлення. За *рефлексивного* слухання використовуються пояснення, переказ і узагальнення, а також прийом емоційного відображення. Важливо володіти достатніми професійними знаннями, тактом, глибоко розуміти ситуацію, мотиви й уподобання клієнта, щоб правильно реагувати під час слухання співрозмовника.

Надзвичайно важливо для фахівця сфери обслуговування володіти прийомами невербального спілкування. Комплекс виразних рухів (жести, поза, міміка) багато можуть сказати про психічний стан і настрій співрозмовника. Міміка і жести – це інтуїтивне вираження думки, супровід сказаного словом. Психологи твердять, що через міміку і жести ми можемо одержати до 40% інформації. Фахівці сфери обслуговування повинні слідкувати за власними мімікою і жестами та управляти ними [5, с. 136–137].

Соціальні психологи зазначають, що для вибору потрібної манери поведінки і форми спілкування з іншою людиною потрібно вірно зрозуміти контекст, у якому відбувається взаємодія [6, с. 113]. Сутте-

вим показником культури професійного спілкування фахівця сфери обслуговування, у тому числі туризму та гостинності, є здатність гнучко змінювати позицію залежно від виробничої ситуації і поставленої мети.

Важливим показником професійної культури фахівця сфери обслуговування є його конфліктна компетентність. Вона характеризує здатність продуктивно розв'язувати конфлікти, що виникають у діловому спілкуванні, вміння вибрати оптимальну стратегію поведінки в конфліктній ситуації. Відомо, що більшість конфліктів супроводжується підвищеною емоційною активністю учасників. Її індикаторами можуть бути, наприклад, різкий тон, підвищений голос, уживання образливих виразів, негативних особистісних оцінок, що порушує гармонію спілкування. Усвідомлення цього фахівцем сфери обслуговування – важлива умова продуктивного розвитку конфлікту або його уникнення.

Таким чином, зміст навчання у процесі підвищення кваліфікації фахівців сфери обслуговування для розвитку й удосконалення культури професійного спілкування передбачає формування таких комунікативних умінь:

- за зовнішністю визначати тип особистості співрозмовника, особливості його темпераменту і характеру, інтелектуальний та культурний рівні;
- вибрати найбільш доцільну позицію і стиль спілкування у тій чи іншій конкретній виробничій ситуації;
- визначати оптимальну соціально-психологічну дистанцію у спілкуванні;
- забезпечувати необхідний рівень персоналізації і статусної регламентації спілкування;
- вибрати оптимальну стратегію поведінки у конфліктній ситуації, знаходити ефективні способи їх запобігання й уникнення;
- виявляти доброзичливість і тактовність у спілкуванні з клієнтом, налагоджувати відносини взаємної довіри.

Підвищення кваліфікації фахівців сфери обслуговування в системі неперервної професійної освіти повинно забезпечувати не лише професійне зростання, а й позитивні особистісні зміни. Головним завданням підвищення кваліфікації фахівців стає не стільки поповнення знань із нових технологій обслуговування, скільки включення фахівця у процес осмислення своїх особистих і професійних цілей через співвідношення із цілями й цінностями сучасного життя. Такий підхід дає змогу розглядати систему підвищення кваліфікації не вузькофункціонально, а в широкому соціокультурному контексті, що сприяє формуванню у слухачів ставлення до себе як до соціально і професійно зрілої особистості, здатної до самопізнання, самоосвіти, саморозвитку, рефлексії.

Висновки. З огляду на це, організаційно-педагогічні умови формування культури професійного спілкування фахівців сфери обслуговування передбачають:

- необхідність ураховувати специфічність методики навчання дорослих у контексті неперервної освіти та особливості її застосування в процесі підвищення кваліфікації;
- застосування особистісно орієнтованих навчальних методик, спрямованих на розвиток особистісного потенціалу, формування загальної культури особистості;
- застосування комплексу методичних підходів для забезпечення цілісності і динамічності навчального процесу;
- у процесі навчання слухачам курсів необхідно застосовувати наявні та набуті комунікативні вміння і навички у виробничій діяльності та аналізувати їх ефективність.

Культура професійного спілкування є складовим елементом професійної культури фахівця сфери обслуговування, що зумовлює необхідність подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Лозовецька В.Т. Теоретичні та практичні аспекти застосування компетентнісно-діяльнісного підходу у підготовці фахівців сфери туризму. Туристична освіта в Україні: проблеми і перспективи: зб. наук. праць. К.: Тонар, 2007. С. 28–35.
2. Зеер Э.Ф. Психология профессий: учеб. пособ.; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Мир, 2005. 336 с.
3. Красовицький М.Ю. Підвищення кваліфікації вчителів. Досвід США. Рідна школа. 1997. № 5. С. 78–80.
4. Бутенко Н.Ю. Комунікативні процеси у навчанні: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 383 с.
5. Грибова Л.В. Організаційно-методичні засади підвищення кваліфікації фахівців сфери туризму: дис. ... к. пед. наук: 13.00.04. К., 2009. 337 с.
6. Лівенцова В.А. Формування культури професійного спілкування у майбутніх менеджерів непрофесійної сфери: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Вінниця, 2002. 216 с.
7. Білодід І.К., Бурячок А.А. Словник української мови: в 11 т. К.: Наукова думка, 1979. Т. 4. 839 с.
8. Пелеха Ю. Ключі до успіху, або Організаційна та управлінська культура. К.: Європ. ун-т фінансів, інформ. систем, менеджм. і бізнесу, 2000. 211 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

В статье рассмотрено значение профессионального самоопределения личности для эффективного формирования культуры профессионального общения специалистов сферы обслуживания. Характеристика дефиниций «культура», «профессиональная культура», «общение», «культура поведения личности» дает возможность более полно раскрыть содержание понятия «культура профессионального общения». Определены особенности обучения в процессе повышения квалификации работников сферы обслуживания. Очерчен круг коммуникативных знаний, которыми должен владеть специалист сферы обслуживания, и определены организационно-педагогические условия его профессионального общения.

Ключевые слова: культура, профессиональная культура общения, сфера обслуживания, повышение квалификации.

FORMATION OF THE CULTURE OF PROFESSIONAL INTERACTION OF SPECIALISTS IN THE SERVICE SECTOR DURING ADVANCED TRAINING

In the article the author examines the importance of a person's professional self-determination for efficient formation of the culture of communication among professionals in the service sector. Characterization of such definitions as "culture", "professional culture", "speech culture", "personal behaviour culture" enables to uncover the concept of the "culture of professional communication" to the full extent. The specifics of learning during qualifications upgrade of service professionals have been determined. The author specifies the range of communicative skills necessary for a service industry professional as well as some organizational and pedagogical issues of forming his/her culture of professional communication.

Key words: culture, culture of professional communication, service industry, qualifications upgrade.

УДК 330.837:338.24

Zhelizko O.

Postgraduate Student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

WAYS TO INCREASE EFFECTIVENESS OF THE STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL CHANGES

The scientific article has identified problems in provision of economic security of entrepreneurship in Ukraine due to the low effectiveness of the state regulation of institutional changes. Ways to increase effectiveness of such a type of regulatory activity of public authorities have been suggested. In this case, the research has offered to bring attention to the increase of effectiveness of state (municipal) authorities in the country. To reach these tasks, the research has suggested a set of measures for the public service reformation in Ukraine. Another way to improve effectiveness of the state regulation of institutional changes in the country is to increase work quality of civil servants and employees of local authorities with the help of foreign experience implementation.

Key words: state regulation, state (municipal) authorities, civil servants, economic security of entrepreneurship, institutional changes, effectiveness.

Problem statement. Change regulation of certain institutions and the entire national institutional system by the country is a key factor that influences the level of national security, economic security, the economic security of entrepreneurship (ESE) and the system of economic security of entrepreneurship (SESE) in the

country. The research has detected low effectiveness and significant problems of such a regulation activity in Ukraine. The situation described needs for development and implementation of ways to increase the effectiveness of the state regulation of institutional changes in the country.

Analysis of the recent researches and publications.

The sufficient amount of scientific works has been published on ways to solve optimization problems of the state regulation directed towards changes of certain institutions and the entire national institutional system. They include papers by I.M. Dudnik [1], O.H. Chubar [2], D. North [3], O.S. Saienko [4], M.V. Skyba [5], O. Tkachova [6], and other scientists.

However, problems of improvement of the effectiveness of the state regulation of institutional changes in the country in the context of economic security of entrepreneurship and the system of economic security of entrepreneurship provision at the national level have not been sufficiently developed.

The aim of the article is to develop ways to increase the effectiveness of the state regulation of institutional changes in Ukraine based on the research of operational problems of state and local self-government authorities, as well as the performance of public and local self-government servants in the country.

Results and discussions. One of the main reasons for low efficiency of the state regulation of institutional changes within the economic security of entrepreneurship provision in Ukraine is the insufficient performance of state and local self-government authorities. Problems of Ukrainian state authorities include: lack of automatization of management activity fulfilment in the government sector; ineffective organization of work and the structure of the state sector and local authorities (excessive bureaucracy); weak focus on the final result; not taking into consideration business units and households as consumers of state power institutions' services; insufficient innovation implementation; weak internal and external communication; lack of finance on functioning and development of state and local self-government authorities; weak training of personnel.

Majority of world countries also face problems of low efficiency of state and local self-government authorities functioning. This state of affairs leads to attempts of their reformation. Thus, it is appropriate to study ways in reforming the public service in world economically developed countries based on the materials of the Service of Information and Analytical Support of Public Authorities (SIASPA) [7]. These ways include:

- simplification of public (municipal) administration under: decrease of hierarchy levels of such management, transfer of a part of functions to municipal authorities or commercial organizations, processes automatization for public services provision, elimination of secondary data institutions of state (municipal) authorities, reduction in the number of ways of the state control and regulation (municipal control and regulation);

- reduction in the quantity of state and local self-government authorities employees due to: increase of their performance; active implementation of leading information and management technologies, improvement of the organizational structure of state institutions, elimination of excessive administrative pressure on business units and households, outsourcing, and innovation use;

- competition implementation in the functioning of state and local self-government authorities via: the implementation of contests for public servants (employees of municipal authorities), estimation of state (municipal) authorities work, the introduction of the flexible stimulation system for employees from state and local self-government authorities (tangible and intangible stimuli), outsourcing;

- increase of amounts and effectiveness of financial support of state (municipal) authorities functioning due to: redirection of finance, which has been used ineffectively by state and local self-government authorities, an increase of labour pay of state (municipal) employees through their number optimization and cost increase for public administration apparatus maintenance;

- the increase of training quality for state and local self-government employees based on: competitive selection for relevant positions, finance increase for skills development of public servants (employees of local self-government authorities), increase in competition between employees of state (municipal) authorities, as well as among employees of outsourcing companies and the previous ones.

Based on the stated above, the public service in Ukraine needs to be reformed through the increase in effectiveness of change regulations of particular institutions and the national institutional system through provision of the relevant level of economic security of entrepreneurship. It needs determination of key components of this reforming (Table 1).

On the other hand, Ukrainian state service reformation in the context of performance improvement of the state regulations of institutional changes and provision of the relevant level of economic security of entrepreneurship must be based on the appropriate mechanism, which, taking into account works by I. Pakhomov and T. Pakhomova [8, p. 106] should include the following components:

1. Organizational and structural changes that must be directed towards: decrease of bureaucracy level in the state service, duplication elimination of management, regulatory, and monitoring functions by state and local self-government authorities, number optimization of public servants and employees of municipalities, expenses reduction on the state service and local self-government authorities maintenance, partial transfer of duties from central bodies to municipal ones.

2. Technologies development of service provision, information processing, and management decision-making, which includes increase of automatization processes of state (municipal) management, introduction of electronic document management both in government bodies (central, local) and between the latter and consumers of their services, development and implementation of the relevant system of information management.

3. Development and management of innovation, which consists of: stimulation of innovation development by public servants and employees of local authorities, loyalty to innovation from side of state (municipal) authorities, financing increase for the innovative development and its

Table 1

Key elements of reforming Ukrainian public service in the context of improving the effectiveness of state regulation of institutional changes and provision of the appropriate level of ESE

Component	Component's characteristic
Aim	Improvement of the effectiveness of the state regulation of institutional changes and provision of the relevant level of economic security of entrepreneurship in the country.
Task	Effectiveness increase of state and local self-government authorities functioning, a quality increase of national institutional system and its particular elements transformation, provision of the increase of economic security of entrepreneurship level, functioning and development support of the local system of business economic security.
Principles	The rule of law, objectivity, regulation activity, functioning regulation, corruption prevention, ethics rules abiding, transparency of actions and management decisions taking, democracy, professionalism, information openness for service consumers, protection from outside intervention into regulation activity, competitiveness, overall control, maintenance of confidentiality.
Effectiveness factors	Emphasis on strategic development, public interests priority, provision of an increase in national social and economic system and its particular elements, effectiveness increase of information spreading with the existence of feedback, increase of state management and control effectiveness, systematic approach to problems solving, the absence of "shadow" state and municipal authority structures.
Reforming results	Increase of financing effectiveness, reduction of "shadow" economy's volume, corruption level decrease in state (municipal) authorities, lowering of transaction expenses level of business units and households, optimization of relationship between public, local self-government authorities and consumers of their service, professional increase of employees of state (municipal) authorities, activation of new technologies and innovation application, optimization of legal regulation of state (municipal) authorities' activities.

Source: developed by the author

implementation into government and local self-government authorities activities.

4. Effectiveness increase of internal and external communications due to: increase of openness and transparency of state (municipal) authorities, qualitative information use, the appropriate level of personnel's training.

5. The increase of financial provision quality because of: increase of expenses control of state and local self-government authorities, including control from the side of public institutions, increase of pay level of public servants and employees of municipal authorities, increase of financial support of technical re-equipment, innovation development and implementation.

6. The quality increase of public servants and employees of local authorities work. The quality of work is a key element of any management activity. The same can be stated about the state regulation. At the same time, the research has outlined that the element stated above can be indicated as the second way for improving the effectiveness of changes regulation of particular institutions and the institutional system by state and municipal authorities in Ukraine.

The assessment of regulation activity of public and local self-government authorities regarding transformation of certain institutions and the national institutional system in the context of business economic security provision in Ukraine indicates that the low quality of work conducted by employees of these bodies, in particular, is one of the main factors that adversely affect institutional changes, ESE and SESE in the country. The reasons of such a situation in the country are formal conditions fulfilment of a competitive examination for vacancies of public servants and employees of local authorities, low level of public (municipal) authorities training, especially in remote regions and rural areas, considerable level of corruption,

including family ties, which were used for job application, a lack of or a formal approach to the skills development of public (municipal) employees, low level of pay for majority of public servants and employees of self-government authorities, a lack of competitors, insufficiently developed system of work stimulation, formal work estimation criteria of public (municipal) employees, a lack of orientation aimed at achievement of final results of regulation activity.

In this context, it is important to study the experience of economically developed countries on the work quality increase of public servants and employees of local authorities (Table 2).

Taking into account stated above and in order to improve the work quality of public servants and employees of local authorities in Ukraine, it is appropriate to focus on: strict monitoring of corruption actions done by employees of state authorities; increase of pay and social defence based on decrease of employees numbers and increase of competition between both employees of the relevant state (municipal) authorities and these employees and employees of commercial (outsourcing) structures; increase of requirements to the competitive examination for taking state (municipal) posts; compulsory creation of skills development system for state servants emphasizing traineeship, including ones abroad, and specialized training during the fulfilment of job obligations.

Thus, the research has offered ways to increase effectiveness of the state regulation of institutional changes to provide business economic security in Ukraine. They are aimed at solving common problems detected during research and include: effectiveness increase of state (municipal) authorities through the reforming of Ukrainian state service; an increase of work quality of civil servants and employees of local authorities with the help of foreign experience implementation.

**The experience of economically developed countries on the work quality increase
of public servants and employees of local authorities**

Country name	Trends in the work quality increase of public servants and employees of local authorities
The USA	– Training is conducted individually by each staff according to municipal needs; – Usage of higher education establishments for training (re-training) of public (municipal) authorities employees in the country; – Continuous education and skills development during the whole period of working as a public servant; – Tough control of corruption activities; – Implementation of high-level social defence of public (municipal) authorities employees; – Maximum adaptation of public servants by the trend in work they are fulfilling.
Japan	– Emphasis on the training of public servants by specialized establishments of the relevant ministries and agencies; – Maximum extensive use of internship and skills acquisition through practical activities; – The rigorous recruitment process for vacancies; – Usage of intangible stimuli in the work of public servants and employees of local authorities.
France	– Emphasis on the centralized staff training for state (municipal) power authorities; – Financing of skills development of public servants (up to 3.2% of annual pay); – Broad knowledge obtained by public (municipal) servants.
Germany	– Competition between employees of state and local self-government authorities; – Competition of public servants and employees of commercial (outsourcing) structures; – Emphasis on remuneration based on work results; – The high share of intangible stimuli; – Great attention is paid to the comprehensive development of the staff of state (municipal) authorities.
Finland	– Competition of public servants with employees of commercial (outsourcing) structures; – Emphasis on remuneration based on work results; – Monitoring implementation and activity estimation of the public (municipal) authorities staff ; – The high quality of intangible stimuli and formation of favourable (creative) atmosphere in the work community; – Maximum adaptation of public servants to work areas, which they carry out.
The Netherlands	– Control increase over staff professional activity of public (municipal) authorities at the side of the society; – Competition between employees of public authorities bodies in terms of the reduction in the number of public servants; – Financing of skills development of public servants (up to 2.2% of annual pay); – Emphasis on specialized training.
Great Britain	– Competition between employees of public authorities bodies; – Competition of public servants with employees of commercial (outsourcing) structures; – Emphasis on remuneration based on work results; – Standards introduction of business units and households service by employees of public authorities bodies; – Strict monitoring of expenses; – Financing of skills development of public servants (up to 6% of annual pay); – Emphasis on specialized training within the effectiveness of official duties.

Source: created by the author based on [7]

Conclusions. The research has identified problems with regulation effectiveness of changes of certain institutions and the entire national institutional system by the state. It has adverse impact on the economic security of entrepreneurship and the system of business economic security in Ukraine. As ways to increase the effectiveness of such a regulation activity of state bodies, the scientific work outlines the following ones: reformation of state

power institutions in the country in the context of effectiveness increase of their functioning at the national and municipal level; work quality increase of state authorities' employees in the country at the national and municipal levels due to the implementation of foreign experience.

Further researches are to be concentrated on the estimation of impact of state regulation of institutional changes on the level of economic security in Ukraine.

References:

1. Дуднік І.М. Інституціональні зміни та тенденції трансформації національної економіки. Економіка і регіон. 2014. № 3(46). С. 42–46.
2. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2013. № 3. С. 98–104.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Основи, 2000. 198 с.
4. Саєнко О.С. Удосконалення інституціональної системи у контексті зміцнення економічної безпеки України. Вісник ЧТЕІ. Економічні науки. 2011. Вип. 1. С. 113–119.
5. Скиба М.В. Методологічні засади інституціональних змін в трансформаційній економіці. Єдність навчання і наукових досліджень – головний принцип університету: збірник наукових праць звітної-наукової конференції викладачів університету за 2012 р. (9–10 лютого 2013 р.); уклад. Г.І. Волинка, О.В. Уваркіна, О.П. Ємельянова. К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2013. С. 142–144.

6. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2013. № 2. С. 30–37.

7. Конституційний процес у контексті особливих політичних ситуацій: зарубіжний досвід / Служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади (CIA3). URL: http://nbuviap.gov.ua/asambleya/konst_tradesh_1.php.

8. Пахомов І., Пахомова Т. Механізми підвищення ефективності системи державної служби в нових умовах розвитку держави. Право України. 2009. № 10. С. 102–110.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

У статті визначено проблеми із забезпеченням економічної безпеки підприємництва в Україні через низьку результативність державного регулювання інституціональних змін. Запропоновано шляхи підвищення результативності такого виду регулюючої діяльності органів державної влади. Запропоновано звернути увагу на підвищення ефективності функціонування державних (муніципальних) владних інститутів у країні. Для цього пропонується комплекс заходів із реформування державної служби України. Як інший шлях підвищення результативності державного регулювання інституціональних змін у країні пропонується зростання якості роботи державних службовців та працівників органів місцевої влади через упровадження закордонного досвіду.

Ключові слова: державне регулювання, державні (муніципальні) владні інститути, державні службовці, економічна безпека підприємництва, інституціональні зміни, результативність.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье определены проблемы с обеспечением экономической безопасности предпринимательства в Украине через низкую результативность государственного регулирования институциональных изменений. Предложены пути повышения результативности такого вида регулирующей деятельности органов государственной власти. При этом предложено обратить внимание на повышение эффективности функционирования государственных (муниципальных) институтов власти в стране. Для этого предложен комплекс мероприятий по реформированию государственной службы Украины. В качестве другого пути повышения результативности государственного регулирования институциональных изменений в стране предлагается рост качества работы государственных служащих и работников органов местной власти через внедрение зарубежного опыта.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственные (муниципальные) институты власти, государственные служащие, экономическая безопасность предпринимательства, институциональные изменения, результативность.

Лукашова Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ФАСИЛІТАЦІЯ РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУТНІСТЬ, ІНДИКАТОРИ ОЦІНЮВАННЯ

У статті досліджено історію, етимологію та сутність терміна «фасилітація». Представлено авторське бачення бізнес-фасилітації розвитку та економічного зростання малого підприємництва. Вивчено та опрацьовано вітчизняний і закордонний досвід фасилітації малого підприємництва. Виявлено негативні тенденції в розвитку національного малого підприємництва. Обґрунтовано перелік індикаторів оцінювання фасилітації розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: фасилітація, бізнес-фасилітація, мале підприємництво, суб'єкти малого підприємництва, індикатори оцінювання.

Вступ. Національне мале підприємництво, незважаючи на непрості часи, залишається рушійною силою економіки та представляє 99,1% усіх суб'єктів підприємницької діяльності в Україні [1]. Втім, кількість суб'єктів малого підприємництва (СПМ) в їх абсолютному значенні у період із 2010 по 2017 р. скоротилася на 21% (із 2 161 999 од. до 1 789 406 од.), а чисельність найманих працівників у СПМ за той же період скоротилася на 26,7% (із 3 033 тис. осіб до 2 393,3 тис. осіб), що віддзеркалює негативні тенденції розвитку національного малого підприємництва та доводить необхідність його термінової фасилітації. Враховуючи вищевикладене, вбачається доцільним вивчення та обґрунтування сутності фасилітації розвитку малого підприємництва та визначення основних індикаторів її оцінювання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблему фасилітації розглядали у своїх роботах такі видатні вчені, як І. Бенц [2], Р. Зайонц [3], С. Шуман [4], С. Хоган [5], Л. Лашевські [6] та ін., проте слід зазначити, що їхньому науковому доробку бракує системного підходу до трактування даного поняття. Кожен із вищезазначених науковців розглядає окремий вид фасилітації як єдино можливий без урахування сучасних тенденцій та економічних потреб суспільства, що й зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності поняття фасилітації, зокрема фасилітації розвитку та економічного зростання малого підприємництва, на основі систематизації та узагальнення міжнародного досвіду, визначенні індикаторів оцінювання бізнес-фасилітації для подальшого їх застосування в сучасній економічній практиці.

Викладення основного матеріалу. Термін «фасилітація» (від англ. facilitation – сприяння, підтримка,

допомога, полегшення) широко застосовується не лише в сучасній закордонній економічній практиці, а й у таких сферах, як соціологія, психологія, медицина, юриспруденція, педагогіка, спорт тощо.

Словник Меріама Вебстера¹ дає таке визначення терміна «фасилітація»: 1. процес полегшення, підтримки, що призводить до поліпшення стану; 2. зниження порогу рефлексорної провідності вздовж певного нейронного шляху, особливо під час повторного використання цього шляху; підвищення легкості або інтенсивності реакції шляхом повторної стимуляції [7]. Визначення, наведені в словнику, засвідчують, що перші згадки про використання терміна «фасилітація» в його основному значенні 1 (сприяння, підтримка) датовані 1620 р. Історія та етимологія терміна у значенні 2, ймовірно, є перекладом із німецької *bahnung* (полегшення). У значенні 2 термін «фасилітація» використовується переважно в медицині.

Оксфордський словник зазначає, що термін «фасилітація» датований початком XVII ст. і походить від французького *faciliter*, італійського *facilitare* від *facile*, що в перекладі означає «легко», від латинського *facilis* [8].

Фасилітація у Кембриджському словнику визначається як допомога іншим людям у взаємодії в процесі або досягнення згоди або прийняття рішення без безпосередньої участі в процесі, обговоренні тощо [9]. Інститут культури Великої Британії під фасилітацією розуміє дії з полегшення чого-небудь (...The act of making something easier) [10].

Тлумачний словник роз'яснює походження терміна «фасилітація», звертаючись до його латинського кореня *facilis* – «легко». Саме від нього походить слово «фасилітація», яке в загальному розумінні означає «... дії, спрямовані на полегшення чого-небудь». Інші значення фасилітації: удосконалення або поліпшення; допомога або полегшення прогресу, або вдосконалення чогось; створення умов, за яких буде легко або легше²;

¹ Merriam-Webster, Inc. (раніше G & C Merriam Company) – американська компанія, видавець довідників і лексичних словників.

(нейрофізіологічне) явище, яке виникає, коли два або більше нервових імпульси, які єдині, є недостатніми, щоб викликати реакцію в комбінації нейронів для запуску потенціалу дії³ [11].

Фінансовий словник дає такі визначення терміна «фасилітація»: 1) «Процес забезпечення гарантій та впевненості ринку. Зазвичай це стосується запитів і пропозицій щодо значних блоків цінних паперів. Може бути використано для компенсації частини ризику, який бере на себе трейдер за значних обсягів замовлення»; 2) «Дії із забезпечення та збереження ліквідності ринку» [12].

На думку більшості сучасних фахівців із бізнес-фасилітації (економічної фасилітації), фасилітація – це форма співпраці для випрацювання рішень підвищеної складності або підвищеної важливості. Технологія фасилітації допомагає суб'єктам господарювання створити нове середовище для взаємодії. Ядром фасилітації є свідома трансформація відповідно до потреб сучасного суспільства. Фасилітація є альтернативою командно-адміністративній парадигмі.

Ретельне опрацювання вітчизняного та закордонного наукового доробку і досвіду фасилітації дало можливість виділити найбільш розповсюджені види фасилітації, а саме: економічну (бізнес-фасилітацію), соціальну, управлінську, психологічну (в т. ч. еко-фасилітацію)⁴, медичну, правову, спортивну, педагогічну, графічну⁵. Поняття бізнес-фасилітації в сучасній закордонній економічній практиці найчастіше застосовується до суб'єктів малого підприємництва як до найбільш перспективного і найменш захищеного прошарку суб'єктів підприємницької діяльності. Під бізнес-фасилітацією розвитку та економічного зростання

слід розуміти сприяння розвитку підприємницької діяльності шляхом надання суб'єктам малого підприємства фінансової, інформаційно-консультаційної підтримки, стимулювання інновацій та мінімізації господарських ризиків.

Мале підприємництво відіграє важливу роль в економіці країни внаслідок його переважання в структурі суб'єктів підприємницької діяльності. Кількість суб'єктів малого підприємства в Україні, як уже зазначалося раніше, зазнала зменшення у період із 2010 по 2017 р. Ця тенденція є характерною й для суб'єктів мікропідприємництва, які станом на 2017 р. представляють 97,1% суб'єктів національного малого підприємства (рис. 1).

Частка суб'єктів малого підприємства у загальній структурі суб'єктів підприємства на протязі всіх років дослідження характеризується стабільністю. Показник 2010 р. відповідає 99% та зростає на 0,1% у 2017 р.

Зафіксовано збільшення частки витрат суб'єктів малого підприємства у загальних витратах суб'єктів підприємницької діяльності, що свідчить передусім про підвищення витратоємності виробництва продукції та посилення інфляційних процесів в економіці (рис. 2).

Рентабельність операційної діяльності суб'єктів малого підприємства за останні вісім років зросла в 3,6 рази (з 1,8% до 6,5%), проте цей показник є нижчим за середній рівень рентабельності операційної діяльності суб'єктів підприємства на 2,3% (рис. 3).

Водночас загальний рівень рентабельності господарської діяльності суб'єктів підприємства у 2017 р. становить 3%, що на 5,8% менше рентабель-

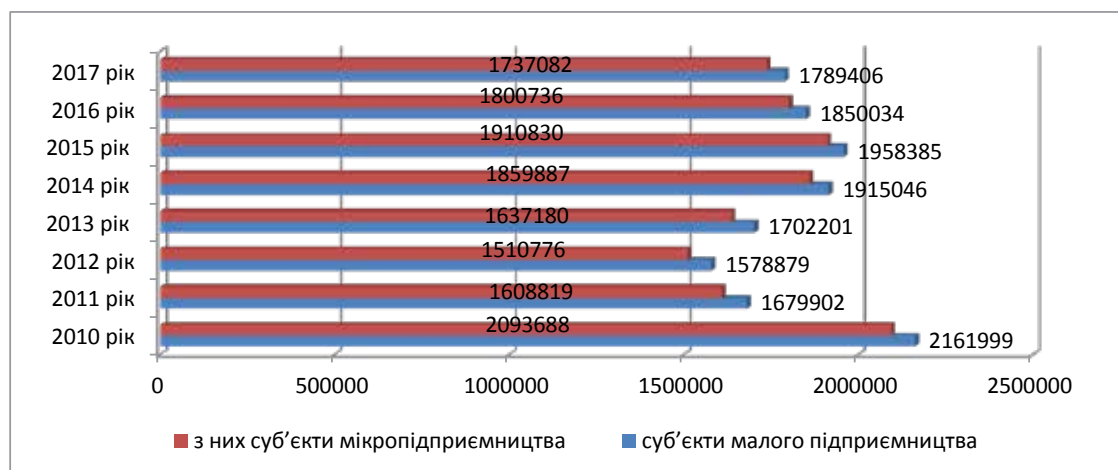


Рис. 1. Динаміка зміни кількості суб'єктів малого підприємства, у т. ч. мікропідприємства, в Україні в 2010–2017 рр., од.

Джерело: розроблено на основі [1]

² У такому значенні частіше використовується в соціології та психології та характеризує соціальну фасилітацію.

³ Використовується в біології та медицині стосовно природних явищ.

⁴ Екофасилітація є різновидом психологічної фасилітації та являє собою процес управління відкритою динамічною системою особистості з метою підтримання її в стані саморозвитку, короткотермінову психологічну допомогу.

⁵ Графічна фасилітація, або скрайбінг, – техніка використання візуалізації основного змісту за допомогою знаків та образів під час нарад, сесій, дискусій та тренінгів.

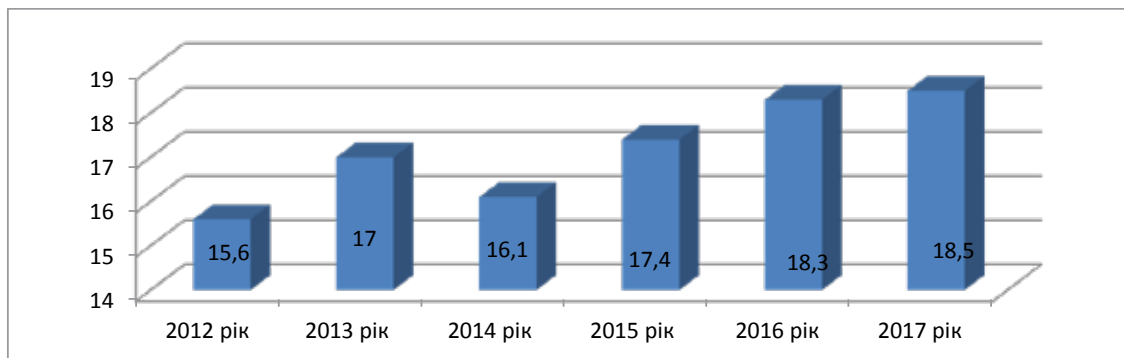


Рис. 2. Частка витрат суб'єктів малого підприємництва у загальних витратах суб'єктів підприємницької діяльності в Україні у 2010–2017 рр., %

Джерело: розроблено на основі [1]

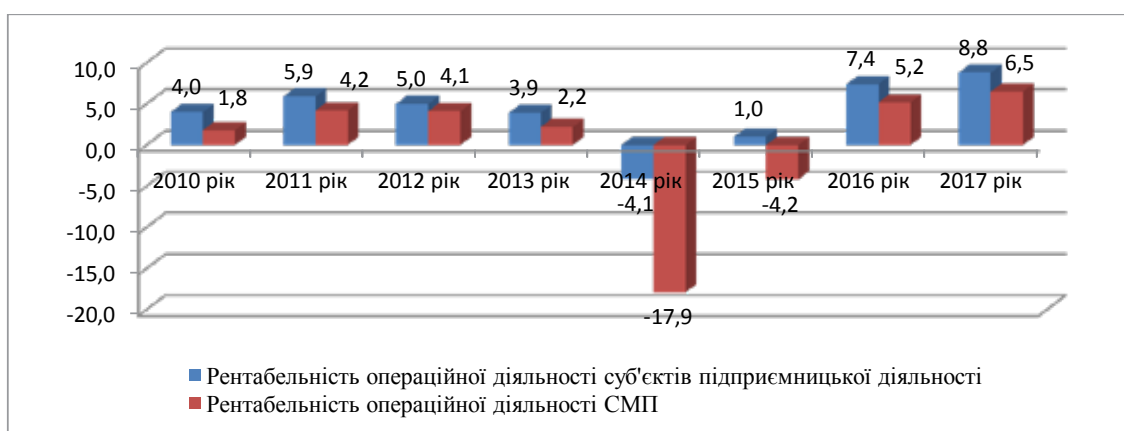


Рис. 3. Рентабельність операційної діяльності суб'єктів підприємництва та суб'єктів малого підприємництва в Україні у 2010–2017 рр., %

Джерело: розроблено на основі [1]

ності операційної діяльності. Господарська діяльність суб'єктів малого підприємництва є збитковою, хоча збитки станом на 2017 р. є найнижчими починаючи з 2010 р. (рис. 4).

Вищевикладене доводить необхідність здійснення фасилітації розвитку національного малого підприємництва для підвищення ефективності та результативності господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва та поліпшення стану економіки країни у цілому.

Одним із ключових питань фасилітації малого підприємництва є визначення індикаторів оцінювання його стану та розвитку. Цією проблемою сьогодні опікуються такі провідні міжнародні організації, як Європейський освітнянський фонд ETF (англ. *European Training Foundation*), Європейська агенція малого та середнього бізнесу та Організація економічного співробітництва і розвитку OECD (франц. *Organisation de coopération et de développement économiques*).

Індикатори оцінювання фасилітації розвитку підприємництва різняться у працях сучасних науковців відповідно до видів економічної діяльності⁶ та характеру проведених досліджень. Зокрема, Е. Мойзе, Т. Орліак та Ф. Мінор виділяють такі індикатори фасилітації торгівлі [13]: доступність інформації; залучення торговельної спільноти; прогресивність рішень; характер апеляційних процедур; збори та платежі; документальні формальності; дотримання умов автоматизації; процедурні формальності; внутрішнє співробітництво; зовнішнє співробітництво; консульство; управління та неупередженість. Ці 12 індикаторів включають 98 змінних, значення яких базуються на відповідях на запитання в анкетах, що були використані під час проведення дослідження, та загальнодоступних даних.

Вчені Yue Li⁷ та John S. Wilson⁸ досліджували вплив індикаторів фасилітації торгівлі на ймовірність та схильність до експорту суб'єктів підприємниць-

⁶ Економічна фасилітація також може бути класифікована за видами економічної діяльності, наприклад фасилітація торгівлі, фасилітація сільського господарства, фасилітація науки та інновацій тощо.

⁷ Консультант за напрямком Східної Азії та Тихоокеанського регіону Світового банку, США.

⁸ Провідний економіст дослідницької групи з економічного розвитку Світового банку, США.

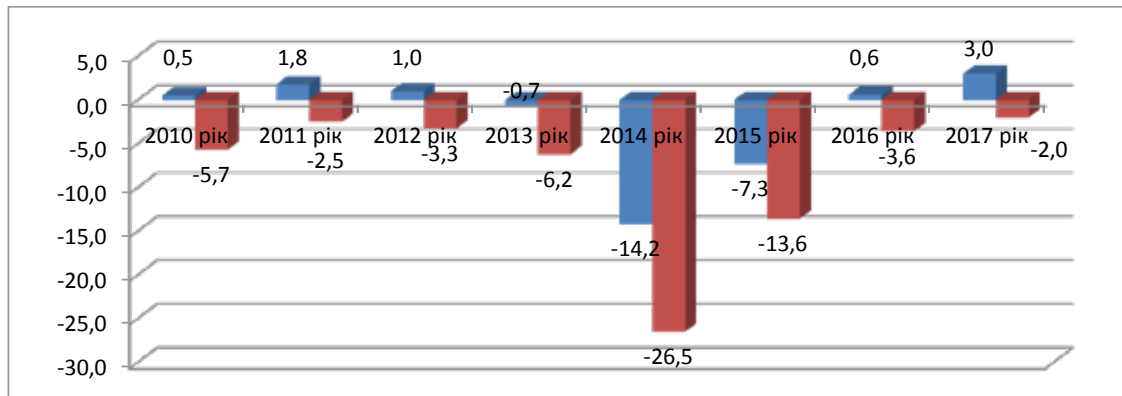


Рис. 4. Рентабельність (збитковість) господарської діяльності суб'єктів підприємництва та суб'єктів малого підприємництва в Україні у 2010–2017 рр., %

Джерело: розроблено на основі [1]

кої діяльності з урахуванням їхнього розміру (окремо групою були виділені суб'єкти малого підприємництва) [14]. Індикаторами ними було запропоновано використовувати такі: тривалість (у днях) митного очищення експорту; тривалість (у днях) митного очищення імпорту, митний збір та регулювання торгівлі; корумпованість; ступінь невизначеності економічної та регуляторної політики; рівень правової захищеності; наявність транспортних перешкод; якість ІТ-послуг. Значення впливу представлених індикаторів на фасилітацію торгівлі дослідники розподілили за 10-бальною шкалою, попередньо використавши регресійний аналіз та врахувавши розмір стандартної похибки.

У керівництві з фасилітації суб'єктів малого підприємництва, задіяних у лісовому господарстві, міститься розділ, присвячений процесу оцінки фасилітації розвитку малого підприємництва, де одним із кроків убачається визначення та обґрунтування індикаторів [15, с. 17–21]. Визначення індикаторів фасилітації розвитку малого підприємництва базується на припущенні такого бачення програми підтримки останнього: «Бідність зменшується завдяки новим можливостям працевлаштування у стійких суб'єктів малого підприємництва, які працюють у лісовому господарстві». Як основні бажані результати виділено: доступність інформації про постачальників фінансових та бізнес-послуг; організований підсектор, який буде представляти асоціація суб'єктів малого підприємництва, задіяних у лісовому господарстві; релевантність і доступність надання послуг; придатність політичного середовища. Відповідно до визначених меж, автори наводять чотири приклади якісних та кваліфікаційних показників по одному для кожної перспективної оцінки (рис. 5).

Для показників індикатора істинних перспектив вищенаведена проста кількісна оцінка може бути доповнена більш складними кількісними даними, що стосу-

ються чисельності зайнятих, розміру доходів, гендерного розподілу тощо.

Як основні індикатори оцінювання фасилітації розвитку національного малого підприємництва в динаміці було виділено такі: 1) кількість суб'єктів малого підприємництва (у т. ч. суб'єктів мікропідприємництва та фізичних осіб – підприємців); 2) частка суб'єктів малого підприємництва в загальній структурі суб'єктів підприємницької діяльності; 3) сумарний обсяг виробництва/реалізації продукції суб'єктами малого підприємництва; 4) сумарний фінансовий результат (чистий прибуток/збиток) господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва; 5) рентабельність операційної та у цілому господарської діяльності; 6) кількість найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва/кількість новостворених робочих місць у періоді; 7) рівень витрат суб'єктів малого підприємництва. Цей перелік індикаторів є орієнтовним та може набувати змін унаслідок специфіки певного виду економічної діяльності та мети фасилітації⁹. Аналіз стану та розвитку малого підприємництва за вище представленими індикаторами дасть змогу визначити рівень ефективності його фасилітації.

За умови ефективної фасилітації розвитку та економічного зростання малого підприємництва повинно спостерігатися зростання значень за індикаторами 1–6 у динаміці (причому зростання за індикатором 4 повинно мати місце лише за умови наявності позитивного фінансового результату) та спад за індикатором 7.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що бізнес-фасилітація розвитку та економічного зростання малого підприємництва – це сприяння розвитку підприємницької діяльності шляхом надання суб'єктам малого підприємництва фінансової, інформаційно-консультаційної підтримки, стимулювання інновацій та мінімізації господарських

⁹ Метою фасилітації може бути: дотримання вимог чинного законодавства, підвищення інноваційності підприємницької діяльності, вирішення соціальних проблем суспільства, підвищення конкурентоспроможності економіки, підвищення результативності та ефективності господарської діяльності



Рис. 5. Індикатори оцінювання фасилітації розвитку малого підприємництва

Джерело: розроблено на основі [15]

ризиків. Сучасний стан малого підприємництва в Україні, зокрема виявлені негативні тенденції його розвитку, зумовлює необхідність здійснення фасилітації. У ході проведення дослідження обґрунтовано доцільність визначення індикаторів оцінювання фасилітації розвитку малого підприємництва. Сформовано орієнтовний перелік індикаторів оцінювання фасилітації

розвитку національного малого підприємництва, який включає: кількість суб'єктів малого підприємництва, їхню частку в загальній структурі, обсяги виробництва продукції, фінансові результати, рентабельність, кількість створених робочих місць та рівень витрат. Перелік може набувати змін унаслідок специфіки певного виду економічної діяльності та мети фасилітації.

Список літератури:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Ingrid Bens (2017). *Facilitating with Ease! Core Skills for Facilitators, Team Leaders and Members, Managers, Consultants, and Trainers*, 4th Edition. Wiley. 320 p.
3. Robert Zajonc. Social facilitation. *Science*. 1965. № 149. P. 269–274. URL: <http://zajonc.socialpsychology.org/>
4. Sandy Schuman. (2005). *The IAF Handbook of Group Facilitation: Best Practices from the Leading Organization in Facilitation*. Wiley: Jossey-Bass. 700 p.
5. Hogan C. (2002). *Understanding Facilitation: Theory and Principles*. UK, London: Kogan page. 249 p.
6. Laschewski L., Phillipson J., Gorton M. (2001). *State sponsored facilitation of small business networks : evidence from the North East of England*. Centre for Rural Economy, University of Newcastle Upon Tyne.
7. Merriam-Webster dictionary. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/facilitation>.
8. Сайт Національного коледжу викладання та лідерства Великобританії National College for Teaching and Leadership. URL: <https://www.nationalcollege.org.uk/transfer/open/facilitation/fac-s2/fac-s2-t2.html>.

9. Кембриджський словник он-лайн: Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C/%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9/facilitation>.
10. Сайт Інституту культури Великобританії: The Institute of Cultural Affairs (ICA). URL: <https://www.ica-uk.org.uk/what-is-facilitation>.
11. Тлумачний словник Vocabulary.com URL: <https://www.vocabulary.com/dictionary/facilitate>
12. Фінансовий словник The free dictionary by FARLEX. URL: <https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Facilitation>
13. Moisé E., Orliac T. and Minor P. Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs. OECD Trade Policy Working Papers. 2011. № 118. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg6nk654hmr-en>
14. Yue Li & John S. Wilson Trade Facilitation and Expanding the Benefits of Trade: Evidence from Firm Level Data. Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series. 2009. № 71. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/AWP%20No.%2071.pdf>
15. Macqueen D.J. (ed.), Baral S., Chakrabarti L., Dungal, S. Supporting small forest enterprises – a facilitators toolkit – DRAFT. Pocket guidance not rocket science!. IIED. Edinburgh, UK, 2009.

ФАСИЛИТАЦИЯ РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СУЩНОСТЬ, ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНИВАНИЯ

В статье исследованы история, этимология и сущность термина «фасилитация». Представлено авторское видение бизнес-фасилитации развития и экономического роста малого предпринимательства. Изучен отечественный и зарубежный опыт фасилитации малого предпринимательства. Выявлены негативные тенденции в развитии национального малого предпринимательства. Обоснован перечень индикаторов оценивания фасилитации развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: фасилитация, бизнес-фасилитация, малое предпринимательство, субъекты малого предпринимательства, индикаторы оценивания.

FACILITATION OF DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH OF SMALL BUSINESS: ESSENCE, INDICATORS OF EVALUATION

The article investigates the history, etymology and essence of the term “facilitation”. The author's vision of business-facilitation of development and economic growth of small business is presented. The domestic and foreign experience of facilitation of small business has been studied and worked out. During the research, negative tendencies in the development of the national small business were recorded. The list of indicators of assessment of the facilitation of small business development is substantiated.

Key words: facilitation, business-facilitation, small business, small business entities, indicators of evaluation.

Носирєв О.О.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено питання підвищення інвестиційної привабливості підприємств промислового сектору для формування напрямів ефективної державної промислової політики. Окреслено основні проблеми промислового сектору, розроблено рекомендації щодо активізації інвестиційної діяльності в промисловому секторі для підвищення рівня економічної безпеки держави. Узагальнено напрями державного регулювання та впровадження механізмів промислової політики в контексті врахування національних інтересів України. Оновлено підходи до формування пріоритетів промислової політики України в контексті підвищення рівня економічної безпеки держави. Зазначено, що пріоритети державної політики на короткостроковий період мають ґрунтуватися на необхідності швидкого відновлення дієздатності промислового комплексу.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційна діяльність, промисловий розвиток, реіндустріалізація, ринкові механізми, державне регулювання.

Вступ. Промисловість є важливим сектором економіки, який потенційно може сприяти суттєвому збільшенню валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, оскільки містить ланки виробництва із високою доданою вартістю, зростання якої забезпечує вирішення низки соціально-економічних питань. Упродовж останніх трьох років в Україні відбулася втрата значної частини промислового потенціалу. Бойові дії на сході країни та безліч проблем, які присутні у промисловій галузі впродовж багатьох років, збільшили негативну динаміку, що супроводжується зниженням рівня виробництва та реалізації промислової продукції. Все це зумовлює потребу в державному регулюванні негативних наслідків промислового розвитку та відродженні економічного зростання, що полягає у формуванні та виконанні продуктивної промислової політики, яка поєднувала б активну роль держави й ринкових механізмів [1]. Зазначені негативні ознаки функціонування зумовлюють необхідність детальнішого вивчення діяльності та чинників конкурентоспроможності промисловості.

Аналіз останніх наукових досліджень. Розвиток промислового комплексу України, його проблеми та шляхи їх розв'язання висвітлено в працях таких науковців, як О.І. Амоша, В.П. Вишневський, І.О. Галиця, М.О. Кизим, Ю.В. Кіндзерський, О.В. Собкевич, Н.О. Кухарська, В.Є. Хаустова, О.В. Алейнікова, М.М. Якубовський та ін. Зазначеними представниками наукової спільноти зроблено вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних, наукових і практичних засад забезпечення розвитку економіки держави загалом і питань розвитку інвестиційної привабливості

промислового сектору як об'єкта в системі національних інтересів та економічної безпеки країни зокрема. Вирішення окреслених питань у промисловому секторі економіки багато в чому залежить від сформованого рівня інвестиційної привабливості, внаслідок чого активізація та стимулювання інвестиційного процесу набувають особливої значущості в контексті державної економічної безпеки та національних інтересів.

Мета статті полягає у розробленні рекомендацій щодо проведення ефективної промислової політики на основі аналізу сучасного стану розвитку промислового сектору економіки України, а також в оновленні підходів до формування пріоритетів промислової політики України в контексті підвищення рівня економічної безпеки держави.

Викладення основного матеріалу. Промислова політика полягає у забезпеченні стійкості та самодостатності розвитку, відкритості та конкурентоспроможності всіх галузей промисловості. Важливу роль під час проведення заходів стимулювання промислового сектору відіграє стимулювання інвестиційної діяльності. Інвестиційна спроможність зумовлюється, насамперед, фінансовим потенціалом промислових підприємств, які помітно зменшилися через зменшення обсягу реалізації промислової продукції. Сьогодні в Україні порушено стабільну діяльність промислових підприємств. Дестабілізуючими чинниками при цьому можна визначити такі: скорочення обсягів закордонних замовлень на промислову продукцію; збільшення рівня відпускних цін на промислову продукцію; скорочення кількості зайнятих працівників; переривання міжрегіональних взаємовідносин, що спричинено воєнним протистоян-

ням на Донбасі. Все це дає змогу дійти висновку про те, що негативні тенденції протягом останніх років у роботі промислового комплексу України спричинили зменшення рівня конкурентоспроможності цієї галузі. Це примушує промислові підприємства самотужки розв'язувати власні проблеми. Керівництво даних підприємств ухвалює серйозні рішення стосовно технічного вдосконалення, переобладнання, зростання рівня інноваційного та кадрового потенціалу. Подібні заходи дадуть змогу поліпшити якість та модернізувати процес виробництва промислової продукції, а це, своєю чергою, виведе продукцію на новий рівень та підвищить рівень конкурентоспроможності в подальшому [1].

Особливості стимулювання інвестиційних потоків зумовлюються й специфікою промислового виробництва та його галузевою структурою. На відміну від стимулювання інвестицій у соціальну сферу, науку, соціальну і виробничу інфраструктуру стимулювання інвестиційних потоків у промислове виробництво має значно продукуватися за допомогою ринкових стимулів. Забезпечення функціонування деяких галузей економіки, які отримують не так багато інвестиційних ресурсів, є життєво необхідним для повноцінного економічного зростання або може мати стратегічне значення для розвитку держави у цілому, наприклад паливно-енергетичний комплекс, суднобудування, окремі галузі машинобудування. В останньому разі значна частина стимулів повинна продукуватися безпосередньо державою [2].

Все частіше не лише інвестори, а й вітчизняні промисловці «переносять» свої підприємства на Захід або ближче до столиці. Звісно, вплив збройного конфлікту на частині території Донецької та Луганської областей України, який розпочався з квітня 2014 р., також не слід відкидати, адже територія, на якій відбуваються воєнні дії, інвесторів не цікавить. В Україні за 26 років незалежності не вироблено чіткого та системного підходу до того, якою має бути промислова політика та чи є їй місце в економічній політиці країни взагалі. Ініціативи різних урядів щодо підтримки промисловості зводилися переважно до рішень (часто політичних) про податкові пільги окремим галузям та про пряму фінансову підтримку «чутливих» галузей через їх соціальний аспект [3].

Залишається невирішеним питання формування інвестиційного потенціалу підприємств як основи структурної перебудови промислового комплексу, що також є негативним наслідком для інвестицій у високі технології, нові потужності, в оновлення матеріальної і технологічної бази. Ситуація, що склалася у зв'язку із цим, відображає об'єктивне зниження сукупного інвестиційного потенціалу, а також відбувається перебіг капіталу з матеріального виробництва в нематеріальне, де період окупності значно менший, а в самому нематеріальному виробництві – у сферу ще більш ефективних торговельних та фінансових послуг, що, своєю чергою, сприяє подальшому масовому відтоку капіталу за кордон [4].

Ще однією інституційною перепоною для здійснення повномасштабної неоіндустріалізації є надмірна залежність української економіки від політичних циклів, часова періодичність яких значно менша за час, необхідний для реалізації повномасштабної технологічної модернізації. Відсутність послідовності у проведенні структурної політики за зміни політичних еліт у владі, постійні протистояння конкуруючих бізнес-груп із можливістю отримання державної підтримки для своїх підприємств зумовлюють довготривалу технологічну деградацію промисловості [4].

Аналізуючи чинники виробництва промислового комплексу, можна виокремити такі первинні елементи: трудові, природно-сировинні, енергетичні, матеріально-технічні ресурси. Ці елементи можна розглядати як вхідний блок. Економічні ресурси є основою діяльності промислового комплексу, що об'єднує низку галузевих груп. Можна вважати галузеві групи єдиною ланкою, у межах якої й відбувається виробничий процес, трансформаційним чинником виробництва в кінцеву продукцію промислового й споживчого призначення [5].

Ключовим завданням у промисловій політиці держави має стати створення умов для задоволення внутрішнього попиту на промислову продукцію. Цьому сприятиме створення або вдосконалення функціонування заготівельної діяльності та державних замовлень і закупівель, Модернізації виробничих ресурсів, а також реальному зростанню промислової продукції сприятимуть створення та організація діяльності державно-приватних підприємств у секторі переробної промисловості, що здійснюватимуть виробництво найповнішого циклу, з використанням вітчизняної сировини і матеріалів. Метою створення зазначених підприємств є відновлення підприємницької та інвестиційної активності у виробництвах, що мають високу додану вартість. Започатковувати таку діяльність можна у тих промислових виробництвах, які можуть базуватися на вітчизняній сировині або ж де є найбільш необхідні умови для їх функціонування [6].

Незважаючи на реформування державних органів управління промисловості, розроблення концепції державної промислової політики на практиці застосування промислового стратегічного розвитку значно уповільнене. Під час упровадження державної промислової політики виникають питання про деталі потенціалу, про конкретні компанії в конкретних секторах, про спільне позиціонування в певних сегментах. Разом із тим можна зазначити деякі загальні риси (особливості) відзначених спроб, а також тих, що започатковуються, сформувати діючу промислову політику. Ефективна промислова політика дасть змогу звести докупи інформацію про конкурентоспроможність галузей і секторів, зменшити ступінь волюнтаризму у прийнятті рішень про стимулювання тих або інших секторів, знайти реальну можливість оптимізації використання енергоресурсів, бути неенергоємною, оскільки в перспективі зростатиме напруженість в енергетичному забез-

печенні. Розроблення комплексного довгострокового соціально-економічного прогнозу розвитку України надасть важливі орієнтири для бізнесу та іноземних інвесторів. Створення реальної основи для спільної роботи бізнесу і влади, пошуку взаємних інтересів та налагодження конструктивного діалогу дасть змогу сформулювати вимоги до тих секторів і виробництв, які можуть стати пріоритетними у проведенні промислової політики, а саме високий експортний потенціал для того, щоб у перспективі диверсифікувати експорт та підвищити стійкість економіки [7].

Процес деіндустріалізації, який у розвинутих країнах світу мав позитивний ефект переходу до постіндустріального суспільства, в Україні відбувався за рахунок скорочення переважно високотехнологічного промислового виробництва, яке було найбільшим потенційним споживачем нових знань і платформою для впровадження інновацій. Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови відповідності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинених країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалоозаощаджуючі технології можна тільки на основі промислових інновацій. Як свідчить досвід економічно розвинених країн, національна влада має запроваджувати механізми створення розгалуженої корпоративної структури, яка здійснюватиме всебічне стимулювання й підтримку наукових досліджень та розробок завдяки їх комерціалізації. З метою інтеграції ресурсів великих підприємств і малого бізнесу для досягнення інноваційного розвитку економіки можна використовувати технологію франчайзингу, яка набула значного поширення в країнах Західної Європи й США у вигляді системи контрактних відносин великих і малих фірм. Запровадження цієї технології господарської інтеграції малого і великого бізнесу забезпечує суттєвий економічний ефект, особливо в галузі торгівлі й сфері послуг [8].

Одним з основних напрямів державної промислової політики має стати реорганізація промисловості для створення її оптимальної структури. Розвиток промисловості органічно пов'язаний із територіальною трансформацією продуктивних сил, тому виважена промислова політика є однією з важливих передумов забезпечення економічної стабільності України. Підходи до реалізації проведення промислової політики можна звести до таких варіантів: орієнтований на експорт: підтримуються галузі, що мають значний експортний потенціал, власні можливості для оновлення технологічної бази виробництва, здатні нарощувати обсяги виробництва та експорту продукції, значно впливають на формування бюджетів усіх рівнів; орієнтований на імпортозаміщення: підтримка галузей, які випускають продукцію, здатну замінити імпортні товари на вітчизняних ринках, витіснити іноземних

конкурентів. Важливим для оновлення технологічної бази виробництва та випуску конкурентоздатної продукції є залучення прямих іноземних інвестицій, орієнтування на випуск товарів для внутрішнього споживання: промислове зростання починається у тих галузях, які реально виготовляють продукцію, що користується попитом на внутрішньому ринку. Ефективна промислова політика має базуватися на поєднанні всіх трьох підходів, їх комбінуванні та переважанні певного підходу залежно від промислового потенціалу регіону [8].

Особливим аспектом державної промислової політики має виступати забезпечення національної економічної безпеки, а саме створення стабільної, стійкої та гарантованої системи ресурсо- та енергозаощадження, надійного й безперебійного забезпечення держави комплексом промислової продукції, підтримка оптимального рівня військово-промислового виробництва, а на цій основі – обороноздатності та економічної безпеки країни [9].

Рівень достатності інвестицій для забезпечення економічного розвитку на засадах технологічної модернізації промислового виробництва визначається дотриманням норми інвестування відносно ВВП, що є важливим індикатором інвестиційної безпеки держави, задовільне значення якого, за оцінками фахівців, має становити 25%, але в Україні, за оцінками фахівців, цей показник у два-три рази нижчий. Поряд зі скороченням частки промисловості у створенні ВДВ відбувається погіршення відтворювальних пропорцій у промисловості, що негативно позначається на можливостях забезпечення зростання виробництва та його ефективності в майбутньому. Сьогодні в Україні сформувалася модель експортоорієнтованого адаптивного розвитку промисловості, яка характеризується переважанням слабкодиверсифікованого низькотехнологічного виробництва і спонукає країну пристосовуватися до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей і поточних конкурентних переваг [10].

Зважаючи на ієрархічну структуру державного регулювання національної економіки, необхідно формування заходів щодо реформування здійснення інвестиційної політики держави з розвитку наукоємних виробництв на всіх економічних рівнях. Формування ефективної інвестиційної державної політики з розвитку сектору наукоємних виробництв відбувається з урахуванням ієрархії побудови національної економіки (тобто має бути диференціація її заходів за економічними рівнями). Нагальною потребою розвитку сектору наукоємних виробництв в Україні є формування стратегії щодо синергетичного поєднання інноваційного потенціалу науково-дослідних установ (державного сектору економіки) та виробничого потенціалу промислових підприємств (приватного сектору економіки), що має включати заходи щодо підвищення фінансово-економічної ефективності діяльності нарощування промислового потенціалу реального сектору

економіки, вдосконалення систем управління та розширення ринків збуту національних підприємств на основі імпортозаміщення та стимулювання виходу на міжнародні ринки [11].

Для подолання негативних тенденцій у промисловості, запобігання остаточній деіндустріалізації країни, забезпечення умов для сталого її розвитку та економічного суверенітету необхідно перейти від ліберальної моделі розвитку до регульованої ринкової економіки, створити дієву інституціональну базу державної підтримки промисловості. Перспективне бачення національної економічної безпеки за умов відкритості конкурентних ринкових комплексів має бути пов'язане із забезпеченням низки базових критеріїв та стандартів розвитку: випереджальним розвитком наукоємних галузей, всебічною модернізацією громадського суспільства згідно із сучасними цінностями та інформаційними реаліями [12].

Висновки. Державна промислова політика має регулювати всі аспекти промислової діяльності незалежно від форм власності, галузей промисловості і категорій промислових виробництв. Це дасть змогу створити міжгалузеві зв'язки не тільки всередині, а

й ззовні для забезпечення конкурентних переваг для внутрішнього виробничого середовища. Потреба подолання негативного впливу проблем промислової політики на економічну безпеку держави зумовлює необхідність термінового об'єднання зусиль законодавчої та виконавчої гілок влади для адекватного реагування на наявні виклики, вирішення першочергових і стратегічних завдань розбудови національної економіки. Кризовий стан промисловості доводить, що пріоритети державної політики на короткостроковий період мають ґрунтуватися на необхідності швидкого відновлення дієздатності промислового комплексу. Уряд має розробити системну промислову політику, визначити пріоритетні інноваційно-інвестиційні напрями, перш за все – галузі, в яких усе ще є суттєвий технологічний і конкурентний потенціал та які забезпечують значний мультиплікативний ефект. Збитковість чверті промислових підприємств та низька рентабельність обмежують можливості для інвестицій не тільки в інновації, а й у просте відтворення основного капіталу. Проблему доцільно вирішувати на умовах державно-приватного партнерства в організації та фінансуванні НДДКР, реалізації інноваційних проектів.

Список літератури:

1. Сушко М.Ю. Аналіз сучасного стану розвитку промислової галузі України. Вісник економічної науки України. 2017. № 1(32). С. 93–98.
2. Дибань М.А. Особливості стимулювання інвестиційних потоків у промислове виробництво. Ефективна економіка. 2017. № 4. URL: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5552>.
3. Лекарь С.І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків. Економіка промисловості. 2017. № 1. С. 80–94.
4. Рогоза М.С. Модернізація економіки України у контексті неоіндустріальних перетворень. Вісник економічної науки України. 2017. № 1(32). С. 78–83.
5. Філоненко С.В. Державне управління промисловим комплексом як економічною системою. Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2017. № 1. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2017_1_26.
6. Созанський Л.Й. Інтегральна оцінка ресурсної ефективності промисловості регіонів України. Економіка промисловості. 2017. № 1. С. 51–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2017_1_6.
7. Ходякова К.С. Ефективна промислова політика – запорука високотехнологічного рівня держави. Державне будівництво. 2017. № 1. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2017-1/doc/1/07.pdf>.
8. Алейнікова О.В. Державна підтримка стратегії розвитку конкурентоспроможності економіки України. Вісник післядипломної освіти. Серія «Менеджмент та адміністрування». 2016. Вип. 2. URL: http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/visnyk_PO/2_32_2016/upravl/ALEYNIKOVA.pdf.
9. Носирев О.О. Вектори розвитку державної промислової політики в контексті національних інтересів України. Бізнес-навігатор. 2017. Вип. 3(42). С. 42–46.
10. Собкевич О.В. Системні проблеми реалізації промислової політики в Україні: вплив на економічну безпеку держави. Стратегічні пріоритети. 2015. № 2. С. 37–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2015_2_7.
11. Манойленко О.В., Кравченко С.М. Теоретико-методичні аспекти вдосконалення державної інвестиційної політики з розвитку сектору наукоємних виробництв. Проблеми економіки. 2014. № 4. С. 104–109.
12. Кухарська Н.О. Загрози національній економічній безпеці України на сучасному етапі. Бізнес Інформ. 2017. № 4. С. 8–13.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье исследованы вопросы повышения инвестиционной привлекательности предприятий промышленного сектора для формирования направлений эффективной государственной промышленной политики. Определены основные проблемы промышленного сектора, разработаны рекомендации по активизации инвестиционной деятельности в промышленном секторе для повышения уровня экономической безопасности государства. Рассмотрены векторы государственного регулирования и внедрение механизмов промышленной политики в контексте учета национальных интересов Украины. Обновлено подходы к формированию приоритетов промышленной политики Украины в контексте повышения уровня экономической безопасности государства. Отмечается, что приоритеты государственной политики на краткосрочный период должны основываться на необходимости быстрого восстановления дееспособности промышленного комплекса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная деятельность, промышленное развитие, реиндустриализация, рыночные механизмы, государственное регулирование.

STIMULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL SECTOR IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF THE STATE

The article explores the issues of increasing the investment attractiveness of enterprises in the industrial sector with the aim of forming directions for effective state industrial policy. The main problems of the industrial sector have been identified, recommendations have been developed to intensify investment activities in the industrial sector in order to increase the level of economic security of the state. Overview of the direction of state regulation and the introduction of industrial policy mechanisms in the context of the national interests of Ukraine. Approaches to the formation of priorities of the industrial policy of Ukraine in the context of increasing the level of economic security of the state are updated. It is noted that the state policy priorities for the short term should be based on the need to quickly restore the capacity of the industrial complex.

Key words: economic security, investment activity, industrial development, reindustrialization, market mechanisms, state regulation.

Пащенко П.О.

аспірант,

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ

У статті розглядається проблема енергоефективності, яка нині набула економічного та соціального аспекту. Визначено, що модернізація будь-якого соціуму починається з реформування системи освіти. Доведено, що для національного розвитку та національної безпеки реформування освіти є необхідною умовою, оскільки створює найпотужніший інвестиційний ресурс – людський потенціал. Розглянуто аргументи щодо ефективного використання енергоресурсів як напряду безпосереднього впливу на собівартість освітніх послуг, при цьому завищена вартість ціни на освіту завдяки неефективній енергоощадній політиці державних установ робить недоступність освіти для більшості громадян. Обґрунтовано, що для вирішення цих проблем необхідне створення нових ефективних підходів до розвитку системи управління енергоефективністю і формування відповідного механізму впровадження системи енергетичного менеджменту. Окремо аналізується потреба щодо визначення й розкриття механізмів формування готовності органів місцевого самоврядування об'єднаних громад підвищити енергоефективність своїх громад. Прогноз, що реформи системи споживання енергії призведуть до змін регіональної політики органів місцевого самоврядування зумовлює актуальність вибраної теми дослідження. Це дасть фінансову незалежність та автономію і, як наслідок, призведе до формування єдиного глобального освітнього простору, об'єктивними реаліями якого є інтегровані форми взаємодії учасників міжнародного ринку освітніх послуг.

Ключові слова: енергоефективність, енергоощадна регіональна політика, децентралізація, соціально-економічний розвиток регіону, енергетичний менеджмент, стимулювання енергоощадних заходів, доступність освіти.

Вступ. Оскільки на становлення цінової політики в освітній галузі безпосередньо впливають валові витрати за комунальні послуги, є необхідність зменшення споживання енергії. Головними мотиваторами для винаходження механізмів стимулювання впровадження енергоощадних заходів, правил і механізмів їх регулювання в бюджетній сфері є фінансова незалежність та автономія організацій. Створення системи освіти більш доступною, здатною задовільнити запити українського суспільства позитивно вплине на економічну безпеку держави й забезпечить соціальну відповідальність.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням управління проектами з енергоефективності в бюджетних установах присвячено багато наукових праць. Так, І. Беззуб стверджує, що реформа освітньої системи в Україні складається з реформи вищої освіти, яка передбачає введення автономії університетів [2]. І одним із напрямів реформування освіти є врахування особливостей соціального становища територіальних громад, платоспроможності та фінансової незалежності громадян. Планування фінансових видатків на освітні послуги безпосередньо залежить від розрахунків освітніх установ валових витрат на одного здобувача освіти. Проблеми й можливості вирішення ефективного фінансування освіти висвітлено в працях Т. Боголіба, Л. Добровольської, І. Каленюка, О. Кириленко, Н. Колісниченко, А. Монаєнко та ін. Варто зазначити,

що праці, присвячені аспекту винаходження механізмів фінансування освітньої галузі, є актуальними, тому що велику частку місцевих бюджетів становлять саме видатки на освіту [3–9].

Прогностично можна наголосити, що реформи щодо енергоефективності призведуть до змін регіональної політики органів місцевого самоврядування. Проблеми впровадження й реалізації енергоефективних заходів на регіональному рівні розглянуто в працях Е. Гашо, І. Гайнулліна, М. Маслікевич, А. Пабата, Р. Севастьянова, Б. Сердюка, А. Тарасова [10–14].

Проаналізувавши дослідження наведених авторів, доцільно звернути увагу на те, що зростає нагальна потреба у визначенні й розкритті механізмів формування готовності органів місцевого самоврядування об'єднаних громад взяти на себе складне завдання ефективного управління системою освіти за необхідності підвищення енергоефективності у своїх громадах, що зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні політики управління проектами з енергоефективності бюджетних установ.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні підвищення енергоефективності – один із пріоритетів щодо зниження собівартості освітніх послуг, адже підвищення результативності за рахунок зниження собівартості – одна з конкурентних переваг будь-якої послуги. Це робить недоступність якісної освіти для

більшості, і, як наслідок, вимальовується серйозна небезпека щодо молоді, яка може опинитися без освіти та без професійних навичок через те, що освіта коштує великих грошей. Доступність освіти за кордоном може спричинити «інтелектуальну еміграцію» українців. Це може призвести до серйозних соціальних наслідків у майбутньому для країни у цілому.

Слід констатувати, що реформування системи освіти в Україні на різних рівнях доцільно здійснювати з урахуванням євроінтеграційних орієнтирів національної політики та на основі вивчення найкращого міжнародного досвіду. Аналізуючи сучасний процес упровадження реформ в освітню галузь, можна побачити певні позитивні зрушення: деполітизацію системи, вільний вибір і певну її децентралізацію.

Реформа освітньої галузі неможлива без супроводу реформування системи споживання енергії. Державна політика в галузі енергоефективності України спрямована на розширення участі в проєктах міжнародних організацій. У 2018 р. Кабінет Міністрів України підписав фінансову угоду з Єврокомісією про надання 50 млн. євро безповоротного фінансування з боку ЄС на діяльність Фонду енергоефективності, що є ключовим інструментом державної політики енергомодернізації країни [1]. Фонд створено за підтримки міжнародних партнерів – ЄС та Німеччини. Фінансування Фонду енергоефективності в держбюджеті на поточний рік було передбачено в розмірі 1,6 млрд. грн. [15]. Однак на практиці Фонд енергоефективності так і не став механізмом енергомодернізації України. Проблема невиконання полягає у несвоєчасно розробленому інструментарію застосування нормативно-правової бази.

Для місцевих бюджетів із метою поліпшення регіонального розвитку є цікавим досвід тих країн, які долають дестабілізацію фінансування завдяки участі в проєктній діяльності. З огляду на рівень конкурентоспроможності освітніх установ в ринкових умовах, очевидно є необхідність дотримання принципу компліментарності [16] – одночасного симбіозу освітньої політики та сектору енергоефективності на рівні регіонів та територіальних громад.

Оскільки фінансування все більше забезпечується за рахунок регіональних бюджетів та громадян, які не в повному обсязі мають можливості фінансувати освітні програми, виникає потреба в економії завдяки комплексному, всебічному підходу. Проаналізувавши валові витрати для визначення ціни на освітні послуги, було виявлено, що дуже велику частку видатків становлять саме витрати на електроенергію та опалення. Зрозуміло, що таке становище потребує нової енергоощадної політики, спрямованої на скорочення виплат по рахунках за комунальні послуги, а не на покриття поточних потреб державних установ.

Однією з рекомендацій нового огляду World Energy Outlook–2017 (WEO–2017) Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) є впровадження політики енергоефективності та енергоефективних технологій у будівлях, побутових приладах, транспорті, промисло-

вості, а також таких сферах кінцевого споживання, як освітлення [17].

Згідно з рекомендаціями МЕА щодо реалізації політики у сфері підвищення енергоефективності, а саме підвищення енергетичної ефективності кінцевого споживання енергії у сфері комунальних послуг, важливо забезпечити в комплексі реалізацію та оцінку заходів із підвищення енергоефективності. Належний моніторинг повинен гарантувати, що обов'язкові та добровільні заходи підвищення енергетичної ефективності проводяться й оцінюються максимально результативно. Заходи повинні охоплювати:

- розгляд і планування етапів проведення з визначенням термінів, упровадження нової енергоефективної політики щодо формування відповідного механізму впровадження системи енергетичного менеджменту;
- створення правової нормативної бази для забезпечення відповідності вимогам енергоефективності;
- забезпечення механізму прозорості оцінки та дотримання заходів із підвищення енергоефективності, а також методів, набору інструментів моніторингу;
- створення інформаційного середовища для оприлюднення регулярної та публічної звітності про хід моніторингу;
- визначення штрафних санкцій за неодержану економію енергії відповідно до вимог законодавства;
- аналіз та впровадження критеріїв оцінювання енергоефективній політиці після її впровадження.

Відсутність єдиної системи енергомоніторингу заважає створенню ефективної системи оцінки енергоефективності. І, як наслідок, відсутність єдиної бази призводить до дисбалансу енергетичних та фінансових потоків на всіх рівнях управління.

Аналіз теоретичних та методичних засад у науковій літературі з енергоефективності дав змогу виявити основні чинники, які стримують управлінців у впровадженні єдиної системи енергомоніторингу:

- брак інформації;
- відсутність мотивації;
- відсутність організації та координації;
- відсутність досвіду управління проєктами.

Вчені акцентують увагу на важливому аспекті – неготовності управлінців до швидкісного набуття та актуалізації необхідного професійного досвіду, який дасть змогу ефективно модернізувати установи та заклади щодо енергоефективності, бо не мають чіткої уяви про справжній стан у цілому (конструктивних особливостей будови; комунікацій і мереж, які підходять до будови; систем електро-, тепло-, водопостачання, стан обладнання тощо). Без достатнього ресурсу та досвіду на практиці неможливо правильно вибрати стратегію модернізації, господарську поведінку щодо ефективного та раціонального енергоощадження, використання енергоефективного обладнання. Для цього необхідно провести цілу низку вимірів, обстежень, досліджень, тим самим зрозуміти механізми поліпшення ситуації в енергетичному секторі, що саме дасть найбільший, найкращий ефект.

В умовах децентралізації вирішальним чинником фінансової незалежності й автономії бюджетних організацій, у тому числі й освітніх установ, є показник фінансової стійкості. Значення показника безпосередньо залежить від спроможності бюджетних організацій профінансувати якусь частину своїх активів за свій рахунок, або коштів інвесторів, або виявлення і реалізація механізмів забезпечення задоволення потреб в освітніх послугах за найменших мінімальних витрат (економічних і соціальних), що призведе до незалежності від обласних і державного бюджету. Обсяги видатків на освіту з кожним роком зменшуються, що згодом може призвести до браку фахівців та робітничих кадрів на ринку праці в Україні. Тому впровадження енергоменеджменту в організаціях дасть можливість зменшити видатки на комунальні послуги та середню вартість послуг із підготовки одного здобувача освіти за рахунок економії енергоспоживання та налагодження енергоефективної експлуатації енергоресурсів.

У 2016–2017 рр. на II та III Форумах енергоефективного партнерства було підписано 37 меморандумів про партнерство між Держенергоефективністю та місцевими (міськими та обласними) органами влади щодо запровадження систем енергетичного менеджменту в бюджетних установах. Для розв'язання проблем щодо забезпечення енергоефективності Держенергоефективністю спільно з Проектом USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» було розроблено «Положення про впровадження системи енергетичного менеджменту в бюджетних установах». За основу цього положення покладено вимоги та рекомендації державних стандартів України ДСТУ ISO 5000 [18].

Для ефективної реалізації впровадження енергетичного менеджменту запропоновано виконання таких етапів:

- моніторинг енергоспоживання;
- планування впровадження заходів із підвищення ефективності енергоспоживання;
- залучення джерел фінансування заходів із підвищення ефективності енергоспоживання;
- контроль над ефективністю впровадження заходів з енергозбереження;
- навчання персоналу структурних підрозділів;
- мотивація ощадного енергоспоживання [19].

Зупинимося детальніше на якості управління проектами з підвищення ефективності енергоспоживання, тому що від трансформації ефективного управління, від сучасних методологічних підходів управління залежить її практична реалізація. Аналіз і систематизація сучасних досліджень науковців дали змогу виявити основні проблеми та варіанти рішення управління персоналом щодо реформування сектору енергоефективності у своїх громадах, зокрема конкретній організації. У запропонованій авторській таблиці, складеній відповідно до рекомендацій «Управління стратегічними змінами в організації» [20], викладено проблеми й заходи для персоналу організацій щодо їх усунення (табл. 1).

Розглядаючи міжнародний досвід з удосконалення системи поширення інформації про переваги енергоз-

береження, доцільно врахувати досвід Німеччини, яка вже пережила період реформування системи енергоефективності у своїх громадах, зокрема такий механізм, як система маркування. Проведення енергоаудиту та енергоменеджменту на рівні окремих установ та маркування побутових товарів за показниками енергоспоживання, впровадження екологічного маркування товарів і поширення інформації про екологічні характеристики продукції дають можливість інформувати та стимулювати громадськість про точні обсяги споживання енергоресурсів, екологічні аспекти послуг.

Як свідчить практика Німеччини, енергоефективна система успішно працює за умови, коли всі її складники працюють взаємоузгоджено на всіх рівнях, тобто в разі ідеального функціонування. Тому прогалини будь-якого зі складників загрожують поразкою всьому реформаційному процесу. Від упровадження досвіду передових країн світу щодо енергоефективності в Україні очікується створення ефективної системи, яка має передусім базуватися на демократії, прозорості та ініціативності територіальних громад.

Перед суспільством поставлено завдання першочерговості розв'язання нагальних проблем, потреба в радикальній модернізації й реалізації енергоефективних заходів, забезпечення керівників вищої ланки фахівцями, які володіють знаннями та уміннями у сфері енергоефективного використання ресурсів.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що найголовніше завдання, яке необхідно вирішити, – впровадження програм ефективного споживання енергетичних ресурсів на всіх рівнях.

Просування енергоефективних проектів та програм напряму залежить від роз'яснювальної роботи органів місцевого самоврядування (що таке енергоефективність, як жити в економному режимі тощо). Досвід провідних країн, надання консультацій із питань енергозбереження є особливо дієвими.

Важливим складником створення більш доступної системи освіти є впровадження механізмів стимулювання енергоощадних заходів, правил і механізмів їх регулювання в бюджетній сфері. Проблема збалансованого платоспроможного споживання енергії – питання виживання в умовах децентралізації. Навички економії енергоресурсів і нові підходи до їх управління позитивно вплинуть на економічну безпеку держави й забезпечать соціально-економічний розвиток країни у цілому.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі можуть стосуватися вивченням ризиків реалізації інвестиційних проектів з енергоефективності, можливостей бюджетного фінансування, розроблення механізмів щодо залучення донорів. Використання фінансових ресурсів спонсорів щодо реалізації проектів з енергоефективності має високу значимість, бо сьогодні відчувається зростаюча недостатність можливостей державного фінансування, хоча з погляду суспільства такі проекти відрізняються високою економічною й соціальною значимістю.

Проблеми та заходи з їх усунення щодо управління проектами з енергоефективності

Проблеми	Варіанти рішення
Відсутність чітко сформульованої концепції енергетичного менеджменту щодо управління персоналом стосовно реалізації енергетичної ефективності.	Визначити концепцію енергетичного менеджменту як оптимальне співвідношення попиту і можливостей установи та персоналу. Визначити стратегії формування професійних управлінських механізмів та прийняття рішень у сфері споживання енергоносіїв. Прорахувати економічні можливості забезпечення і ефективного використання персоналу щодо реалізації енергетичної ефективності. Провести аналіз і скласти якісний склад персоналу за рівнем кваліфікації. Провести оцінювання сформованості компетенцій фахівців у напрямі енергоефективності. Визначити потреби персоналу (умови та оплата праці, стимулювання відповідальних за впровадження заходів економії комунальних послуг та енергоносіїв).
Не визначена єдина філософія та не конкретизовані основні принципи роботи.	Розробити концепцію кадрової політики організації з детальним опрацюванням механізму її реалізації щодо підтримання зацікавленості в ініціюванні заходів з економії комунальних послуг та енергоносіїв. Сформулювати сукупність етичних норм і правил виховання саме розвивати культуру раціонального та економічного споживання ресурсів персоналу організації. Виділити кошти на проведення спеціальних наукових досліджень у галузі культури управління.
Недосконалі механізми забезпечення економічної ефективності використання персоналу для досягнення цілей організації.	Визначити максимальну чисельність персоналу, за якої може бути забезпечене виконання заходів енергоефективності. Визначити фактичний надлишок (дефіцит) чисельності менеджерів (енергоаудиторів) до моменту реалізації прийнятої стратегії енергоефективності організації та подальшого її розвитку в цьому напрямі.
Немає єдиної політики, концепції культури управлінської системи.	Мобілізувати і спрямувати роботу з розвитку корпоративної культури на досягнення іміджу. Для забезпечення командної роботи персоналу створити власний кодекс енергоефективності організації. Розробити систему заходів, спрямованих на виявлення ціннісних орієнтацій персоналу. Розробити комплексний, системний підхід до вирішення управлінських проблем як по вертикалі, так і по горизонталі. Розробити механізми стимулювання, визначення розмірів та здійснення преміювання посадових осіб закладу, відповідальних за ефективне використання комунальних послуг та енергоносіїв.
Немає системного підходу до планування потреби організації в персоналі.	Визначити чинники, що впливають на потребу в персоналі. Виділити потенційні можливості наявного кваліфікованого і допоміжного персоналу. Визначити кількісну й якісну потребу в персоналі. Виділити напрями маркетингу персоналу організації.
Безсистемний характер залучення, відбору і оцінювання персоналу.	Оптимізувати співвідношення внутрішнього і зовнішнього залучення персоналу. Розробити критерії підбору персоналу з досвідом теорії і практики енергоменеджменту. Розробити схеми підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації осіб, які мають намір провадити діяльність із сертифікації енергетичної ефективності та обстеження інженерних систем.
Організація робіт із керівництва персоналом залишається консервативною.	Визначити зміст робіт персоналу за кожним напрямом (розробити посадові інструкції). Використовувати інформаційні технології для спрощення взаємодії в процесі реалізації управлінських рішень. Забезпечити цілісність процесів управління споживанням енергоресурсів і поєднати їх із традиційними видами управлінської діяльності. Підготувати заходи щодо створення більш сприятливих умов праці на кожному конкретному об'єкті з урахуванням чинників, які суттєво впливають на умови комфорту. Визначити нові принципи і розробити гнучку систему оплати праці, розробити механізми мотивування енергоощадної поведінки персоналу та організації взагалі. Здійснювати оперативний контроль роботи персоналу, використовуючи систему контролю та звітності у питаннях ефективності використання енергії. Створити електронну базу даних про об'єкти енергоспоживання, засоби оперативного збору та аналізу даних про споживання енергії на кожному конкретному об'єкті та чинники, які суттєво впливають на це споживання.
Немає розрахунків за необхідними витратами (інвестиціями) в людські ресурси організації.	Концептуально визначитися, що довгостроковою умовою, необхідною для реалізації кадрової політики щодо поліпшення енергетичної результативності, є вкладення в людські ресурси. Запропонувати нетрадиційні системи винагороди за розширення повноважень працівників. Визначити джерела і суми, пов'язані з добором кадрів, їх підготовкою і підвищенням кваліфікації, витрати на індивідуальне стажування особливо перспективних фахівців. Обґрунтувати витрати на перенавчання і підвищення кваліфікації персоналу з метою оволодіння новими управлінськими технологіями.
Недооцінюється наявність жорсткої конкуренції на ринку праці.	Усвідомити необхідність відмови від колишньої кадрової політики, заснованої на неефективних методах управління, і переходу до політики залучення персоналу в справи організації, заохочення ініціативи й самодисципліни. Постійно вивчати зміни якісного складу, які відбуваються внаслідок руху робочої сили. Ініціювати впровадження й розроблення інновацій шляхом усвідомлення єдиної політики персоналу, розкриття повною мірою їхніх здібностей та потенціалу. Проаналізувати можливості впровадження нової системи мотивації та стимулювання персоналу (контрактів, випробувального терміну), жорсткої прив'язки матеріального заохочення за кошти, отримані в результаті досягнутої економії витрат на енергію. Орієнтувати організацію на переважне залучення тільки висококваліфікованих, ініціативних фахівців. Посилити контроль безперервності процесу оновлення знань і підвищення кваліфікації.

Список літератури:

1. Закон України «Про Фонд енергоефективності» від 08.06.2017 № 2095.
2. Беззуб І. Реформа середньої освіти в Україні. URL: <http://nbuviar.gov.ua/>.
3. Боголіб Т.М. Фінансування освіти за кордоном. Фінанси України. 2005. № 8. С. 132–139.
4. Добровольська Л. Деякі аспекти державного фінансування вищої освіти. Фінанси України. 2003. № 8. С. 50–54.
5. Каленюк І. Фінансування освіти: проблеми та можливості їх вирішення. Економіка. Фінанси. Право. 2001. № 11. С. 9–12.
6. Кириленко О. Ефективне фінансування вищої освіти – шлях до конкурентної економіки і відкритого суспільства. Вища школа. 2007. № 4. С. 23–34.
7. Кичко І. Фінансування освіти в умовах формування соціально орієнтованої економіки. Фінанси України. 2003. № 1. С. 53–59.
8. Колісниченко Н. Альтернативні джерела фінансування вищої освіти: досвід США. Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. 2006. № 1. С. 320–326.
9. Монаєнко А. Суб'єкти та правові засоби, за допомогою яких здійснюється фінансування освіти та науки. Підприємство, господарство і право. 2007. № 12. С. 103–106.
10. Гашо Е.Г., Степанова М.В. Повышение энергоэффективности как двигатель модернизации промышленности. Энергосбережение. 2013. № 6. URL: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5609.
11. Тарасов А.В., Гайнуллин И.Д. Оценка значимости влияющих на энергоэффективность промышленного предприятия организационно-экономических факторов. Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 8. С. 89–93.
12. Маслікевич М.Р., Сердюк Б.М. Сутність оцінки енергоефективності підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. 2011. Вип. 5.
13. Пабат А.А. Економічні чинники конкурентоспроможності національних енергетичних технологій. Держава та регіони. 2009. № 2. С. 144.
14. Севастьянов Р.В. Проблеми та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1. Т. 3. С. 107–110.
15. URL: <https://www.ukrinform.ua>.
16. URL: <https://uk.wikipedia>.
17. Политика энергоэффективности. Рекомендации. Париж: МЭА, 2009. 86 с.
18. URL: <http://municipalenergy.org.ua/?p=10386>.
19. Положення про впровадження системи енергетичного менеджменту в бюджетних установах. 2017. Липень.
20. Управління стратегічними змінами в організації. URL: <http://www.allbest.ru/>.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

В статье рассматривается проблема энергоэффективности, которая сейчас приобрела экономический и социальный аспект. Определено, что модернизация любого социума начинается с реформирования системы образования. Доказано, что для национального развития и национальной безопасности реформирование образования является необходимым условием, поскольку создает мощный инвестиционный ресурс – человеческий потенциал. Рассмотрены аргументы по эффективному использованию энергоресурсов как направления непосредственного влияния на себестоимость образовательных услуг. При этом завышенная стоимость цены на образование благодаря неэффективной энергосберегающей политике государственных учреждений делает недоступным образование для большинства граждан. Обосновано, что для решения этих проблем необходимы создание новых эффективных подходов к развитию системы управления энергоэффективностью и формирование соответствующего механизма внедрения системы энергетического менеджмента. Отдельно анализируется потребность в определении и раскрытии механизмов формирования готовности органов местного самоуправления объединенных общин повысить энергоэффективность своих общин. Прогноз, что реформы системы потребления энергии приведут к изменениям региональной политики органов местного самоуправления, обуславливает актуальность темы исследования. Это даст финансовую независимость и автономию и, как следствие, приведет к формированию единого глобального образовательного пространства, объективными реалиями которого являются интегрированные формы взаимодействия участников международного рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосберегающая региональная политика, децентрализация, социально-экономическое развитие региона, энергетический менеджмент, стимулирование энергосберегающих мероприятий, доступность образования.

PROJECT MANAGEMENT ON INCREASE IN EFFICIENCY OF ENERGY CONSUMPTION IN THE EDUCATIONAL SPHERE

In article the problem of energy efficiency which gained economic and social aspect now is considered. It is defined that modernization of any society begins with reforming of an education system. It is proved that for national development and a homeland security reforming of education is a necessary condition as creates a powerful investment resource – human potential. Arguments on effective use of energy resources as the directions of direct influence on cost of educational services are considered. At the same time the overstated cost of the price of education, thanks to inefficient energy saving policy of public institutions, does inaccessible education for most of citizens. It is proved that the solution of these problems requires creation of new effective approaches on development of a control system of energy efficiency and formation of the corresponding mechanism of introduction of system of power management. Requirement by definition and disclosure of mechanisms of formation of readiness of local government bodies of the joint communities to increase energy efficiency of the communities is separately analyzed. The forecast that reforms of system of consumption of energy will lead to changes of regional policy of local government bodies, causes relevance of a subject of a research. It will give financial independence and autonomy, and as a result, formation of uniform global educational space which objective realities is the integrated forms of interaction of participants of the international education market.

Key words: energy efficiency, energy saving regional policy, decentralization, social and economic development of the region, power management, stimulations of energy saving actions, availability of education.

УДК 332.145 (502.35+338.48)

Шелеметьєва Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму,
член-кореспондент АЕН України,
Запорізький національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті опрацьовано теоретичні підходи до застосування програмно-цільового методу управління розвитком туризму. Відзначено, що принципи розроблення й організації виконання цільових програм є основоположними та визначають основні напрями використання програмно-цільового методу для ефективного вирішення проблем у соціально-економічному розвитку регіонів. З'ясовано послідовність розроблення програми розвитку туризму в регіонах та логіку використання програмно-цільового методу як ефективного інструменту стратегічного управління. Досліджено практичні аспекти та визначено перспективи формування цільових програм розвитку рекреації та туризму в регіонах України як важливого чинника вдосконалення економіки цієї сфери.

Ключові слова: програмно-цільовий метод, управління, туризм, регіони, розроблення, теоретичні підходи, практичні аспекти.

Вступ. Туризм є однією з галузей із найбільшою динамікою розвитку та рентабельності у світовому господарстві. Розвиток туристичної галузі робить внесок у зміцнення контактів і налагодження міжнародних зв'язків, виступає одним із чинників зміцнення авторитету держави та кожного окремого міста, створює імідж, формує національну гідність, стимулює розвиток світової та внутрішньої торгівлі, гуманітарної сфери, міжнародного співробітництва, відродження культурної спадщини та традицій, залучення інвестицій, розвиток інфраструктури тощо. Саме враховуючи ці чинники

та оцінюючи можливості й перспективи туризму надзвичайно актуальним є завдання пошуку шляхів вирішення проблем розвитку туризму в регіонах на засадах використання сучасних та ефективних інструментів управління – програмно-цільового методу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню методичних підходів до застосування програмно-цільового методу управління присвячено праці Л. Абрамова, Т. Азарової, О. Амоші, В. Геєця, В. Захарченко, Н. Корсікової, М. Меркулова та ін. Теоретичні та практичні аспекти програмно-цільового планування

в туристичній галузі у своїх працях розглядали І. Дишловий, І. Стебляко, Д. Стеченко, С. Харічков, Т. Чичкалюк, Е. Щапанський та ін.

Мета статті полягає в опрацюванні теоретичних підходів до застосування програмно-цільового методу управління розвитком туризму; дослідженні практичних аспектів та визначенні перспектив формування цільових програм розвитку рекреації та туризму в регіонах України як важливого чинника вдосконалення економіки цієї сфери.

Викладення основного матеріалу. Тенденції економічного розвитку України потребують використання на практиці широкого набору різноманітних інструментів управління. Одним із таких ефективних інструментів є програмно-цільовий метод. Програмно-цільове планування – це один із видів планування, в основі якого лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей. В основі самого процесу планування лежить визначення та постановка цілей і лише потім вибір шляхів їх досягнення. Програмно-цільове планування побудоване за логічною схемою «цілі – шляхи – способи – засоби» [5, с. 39].

Використання цільових програм у практиці управління регіональним розвитком туристичної сфери викликано необхідністю збереження як побічних заходів регулювання ринкових відносин (тарифні угоди, механізми корекції системи оподаткування в інтересах стабільності ринку тощо), так і заходів прямого державного (регіонального) управління окремими процесами і підприємствами. Саме заходи прямого державного (регіонального) управління на процеси формування туристичної сфери мають бути чітко визначеними, дійовими, зрозумілими більшості населення і господарським суб'єктам [5, с. 93].

Застосування програмно-цільового методу передбачає вирішення складних державних і регіональних проблем, насамперед, за рахунок гнучкої постановки мети і завдань реалізації програми, кількісного й якісного визначення проблеми; здійснення розрахунку потрібних ресурсів, а також джерел покриття потреби в них; знаходження ефективного алгоритму реалізації програмних заходів. Головною особливістю програмно-цільового методу є його можливість значно концентрувати ресурси для програмного вирішення пріоритетних завдань [9, с. 11].

Відносно трактування поняття «програмно-цільовий метод» в економічній та управлінській літературі існують різні підходи. Відзначають, що ключовою категорією, що визначає сутність програмно-цільового методу, є «програма», яка в широкому розумінні є «комплексом заходів щодо реалізації стратегії». Одним із перших, хто запропонував розглядати програмно-цільовий метод на основі вивчення чинників зворотних зв'язків (тобто з кібернетичних позицій), був академік Н. Мойсєєв. Е.В. Щепанський під програмно-цільовим методом пропонує розуміти сукупність прийомів та способів, які спрямовані на розроблення програми, її реалізацію та контроль виконання, використовуючи при цьому основний об'єкт

як первинну ланку під час складання бюджету та управління соціально-економічними процесами [9, с. 14].

Використання цього методу в управлінні розвитком туризму в регіоні передбачає, перш за все, визначення цілей розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні. Загальною метою розвитку рекреації та туризму як сфери економіки регіону є підвищення прибутковості цього виду діяльності [7, с. 222]. Існують принципи, тобто правила, вимоги, рамки, розроблення й організації виконання програм, які формуються виходячи з методології програмно-цільового планування. Умовно їх розділяють на дві групи:

- загальні – це принципи, на основі яких розробляються всі планові документи, у тому числі й програми (науковість і реальність планових та програмних заходів, наступність планів і програм різних часових меж та ін.);
- спеціальні – це комплексність заходів, які забезпечують розв'язання проблеми, цілеспрямованість програмних заходів на вирішення проблеми, єдність мети і ресурсів [9, с. 13].

Ці принципи знаходять свій конкретний прояв у способах, прийомах і порядку розроблення програми розвитку як документа. Вони є основоположними та визначають основні напрями використання програмно-цільового методу для ефективного вирішення проблем у соціально-економічному розвитку регіонів.

Особливістю програмно-цільового методу є прогнозування майбутніх станів системи та складання конкретної програми досягнення бажаних результатів [2, с. 56]. Програма порівняно зі звичайним планом має низку особливостей: по-перше, у програмі чітко формуються цілі в кількісному вираженні так, що можна зафіксувати факт їх досягнення; по-друге, у програмі зіставляються цілі і ресурси, причому передбачається збалансованість ресурсів із поставленими завданнями на нормативній основі; по-третє, програма поєднує всі заходи, які потрібно виконати для досягнення кінцевих результатів, починаючи від науково-дослідних або проектних робіт і закінчуючи удосконаленням організаційних форм або створенням спеціальної системи стимулювання учасників проекту; по-четверте, у програмі встановлюються строки виконання етапів робіт і завершення всієї програми із зазначенням критеріїв, за якими оцінюється одержаний результат [4].

Послідовність розроблення програми розвитку туризму в регіонах повинна враховувати такі етапи (блоки) (рис. 1).

Узагальнено сучасні цільові програми розвитку туризму, рекреації та курортів у регіонах України наведено в табл. 1. Зазначимо, що кожний регіон має свої специфічні проблеми в розвитку економіки, соціально-культурній сфері, відмінні умови соціально-економічного становища та різні перспективи розвитку залежно від природних умов, структури господарства, ступеня концентрації промисловості.

Дослідження та розв'язання проблем регіонального розвитку можливо за умови застосування комплексного підходу. Його реалізація є метою застосування



Рис. 1. Структура регіональних цільових програм розвитку туризму

програмно-цільового методу в управлінні соціально-економічним та екологічним розвитком регіонів [1].

З огляду на все вищевикладене, можна зробити висновок про те, що застосування програмно-цільового методу управління розвитком туризму в регіонах, тобто розроблення й реалізація цільової програми розвитку конкретного регіону, дасть змогу поряд із досягненням основної поставленої мети вирішувати такі актуальні для рекреаційно-туристичної сфери завдання, як:

- активізація розвитку культури та туризму в регіонах як стратегічної галузі економіки та сталого розвитку територій;
- забезпечення раціонального використання національних туристичних ресурсів;
- створення якісного конкурентоспроможного регіонального туристичного продукту;
- вдосконалення туристичної та створення інформаційної інфраструктури туризму в регіонах та реорганізація її матеріально-технічної бази;
- активізація туристичних потоків та забезпечення гідного представлення місцевого туристичного продукту на міжнародному та всеукраїнському ринках туристичних послуг;
- підвищення рівня науково-методичного та кадрового забезпечення туристичної галузі.
- створення передумов для залучення інвестицій на розбудову туристичної галузі та збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Таким чином, під час розроблення цільових програм розвитку туризму, рекреації та курортів у регіонах України необхідне застосування механізмів, які забезпечили б цілеспрямований розвиток рекреаційно-туристичної системи регіону в його загальногосподарському комплексі та методів вимірювання його ефективності.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах визначено місце програмно-цільового методу управління в системі стійкого розвитку національної економіки. Відзначено, що принципи розроблення й організації виконання цільових програм є основоположними та визначають основні напрями використання програмно-цільового методу для ефективного вирішення проблем у соціально-економічному розвитку регіонів. З'ясовано, що структура регіональних цільових програм розвитку туризму включає п'ять основних блоків: аналітично-інформаційний, цільовий, організаційного забезпечення, фінансового забезпечення та програмних заходів. Застосування програмно-цільового методу управління розвитком туризму в регіонах дає змогу визначити пріоритетні напрями діяльності, спланувати заходи з реалізації тих чи інших конкретних завдань, визначити прогностичні показники, яких буде досягнуто в кінцевому підсумку. Інструментом реалізації програмно-цільового методу є відповідні цільові програми, які щодо туристично-рекреаційної сфери передбачають функціонування конкурентоспроможного сектору економіки.

Таблиця 1

Використання програмно-цільового методу управління розвитком туризму в регіонах України

Регіони	Програма (концепція) розвитку туризму	Пріоритетні завдання (назва напрямів діяльності)
1	2	3
Вінницька область	Програма розвитку туризму у Вінницькій області на 2017-2020 рр.	Оновлення інформаційної бази даних про об'єкти туристичної інфраструктури та впровадження заходів із подальшої модернізації туристичної інфраструктури. Вдосконалення туристичної інфраструктури на базі об'єктів історичної спадщини. Модернізація дорожньої інфраструктури. Впорядкування прилеглих до туристичних об'єктів територій. Створення сучасної інформаційної інфраструктури для туристів області. Розвиток подієвого туризму. Сприяння збереженню й облаштуванню природних пам'яток. Сприяння облаштуванню туристичних об'єктів.
Волинська область	Програма розвитку та рекреації у Волинській області на 2016-2020 рр.	Кадрове та науково-методичне забезпечення туристично-рекреаційної галузі. Розвиток туристичної інфраструктури та матеріально-технічної бази туристично-рекреаційної галузі. Стимулювання розвитку санаторно-курортного туризму. Сільський туризм. Рекламно-інформаційне забезпечення та промоція туристично-рекреаційного потенціалу. Безпека туристів.
Дніпропетровська область	Програма розвитку туризму в Дніпропетровській області на 2014-2022 рр.	Популяризація туристичного потенціалу області. Інформаційне забезпечення. Розвиток туристичної інфраструктури. Культурно-масова діяльність. Проведення навчань, семінарів, конференцій тощо. Розвиток різних видів туризму.
Житомирська область	Програма розвитку туризму в Житомирському районі на 2017-2020 рр.	Удосконалення системи державного регулювання туризму. Розвиток матеріально-технічної бази та туристичної інфраструктури. Рекламно-інформаційне забезпечення. Розвиток дитячого та молодіжного туризму. Розвиток сільського зеленого туризму. Створення та розширення мережі туристично-екскурсійних маршрутів. Безпека туристів.
Закарпатська область	Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2016-2022 рр.	Розвиток туристичної і транспортної інфраструктури району. Просування та популяризація туристичного продукту району. Просвітницька діяльність та науково-освітнє забезпечення розвитку туризму та діяльності курортів. Формування ефективної моделі управління та координації туризму в районі. Активізація сталого розвитку туристичної сфери району.
Запорізька область	Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму у Запорізькій області на 2017-2020 рр.	Формування ринку попиту на внутрішній туристичний продукт. Формування та просування місцевих брендів «Запорізький район туристичний», його активізація через Інтернет. Використання поліетнічності культури Запорізького краю як джерела унікальності туристичного продукту. Забезпечення організації та проведення літніх курортно-туристичних та оздоровчих кампаній. Сприяння впровадженню галузевих інвестиційних проєктів. Сприяння прийняттю рішень щодо оголошення природних територій курортами державного та місцевого значення. Використання історико-культурного надбання для розвитку внутрішнього туризму.
Івано-Франківська область	Комплексна цільова програма розвитку туризму в Івано-Франківській області на 2016-2020 рр.	Розвиток та вдосконалення туристично-рекреаційної інфраструктури. Збільшення кількості туристів і екскурсантів, розширення меж туристичного сезону. Зростання обсягів туристичних послуг і надходжень до бюджетів усіх рівнів. зростання зайнятості населення в туризмі та супутніх галузях економіки. Підвищення професійного рівня працівників туристично-рекреаційної сфери. Активізація міжнародного співробітництва і реалізація транскордонних проєктів у сфері туризму і курортів. Промоція туристичного потенціалу регіону.
Київська область	Програма розвитку туризму та туристичної інфраструктури у Київській області на 2017-2018 рр.	Створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу та активізації інвестиційних процесів у туристично-рекреаційній індустрії регіону. Розвиток місцевої туристичної інфраструктури, підвищення якості туристичного обслуговування та поліпшення туристичного сервісу. Налагодження синергійного взаємозв'язку влади, науки, бізнесу та громадськості в пріоритетних туристичних дестинаціях, спрямованого на підвищення ефективності туристичного маркетингу і промоції регіонального туристичного продукту.
Львівська область	Програма розвитку туризму, курортів і рекреації у Львівській області на 2018-2020 рр.	Формування та утвердження Львівщини як регіону туристично-рекреаційного значення. Розвиток та вдосконалення туристично-рекреаційної інфраструктури. Підвищення професійного рівня працівників галузі. Міжнародне співробітництво у сфері туризму та курортів.
Миколаївська область	Програма розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016-2020 рр.	Розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури області (розбудова морської туристичної та курортної інфраструктури, розвиток туристичної інфраструктури). Підвищення конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту (розвиток і диверсифікація туристичного продукту, підвищення якості послуг, підготовка кадрів та науковий супровід туристичної сфери). Створення привабливого туристичного іміджу Миколаївської області (підвищення туристичного іміджу Миколаївщини, популяризація туристично-рекреаційного потенціалу області).

1	2	3
Одеська область	Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017-2020 рр.	Створення комфортного середовища для туристів та здійснення туристичної діяльності в Одеській області шляхом підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту. Просування туристичного продукту завдяки розвитку регіональної інформаційної інфраструктури рекреаційних та туристичних послуг. Створення системи міжнародних, міжрегіональних зв'язків та кооперації у сфері туризму та курортів, спрямованої на збільшення туристичних потоків до Одеської області.
Полтавська область	Програма розвитку туризму і курортів у Полтавській області на 2016-2020 рр.	Формування обласного туристичного продукту, конкурентоспроможного на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках. Забезпечення зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів. Сприяння соціально-економічному розвитку області та зростанню якості життя населення.
Рівненська область	Програма розвитку туризму в Рівненській області на 2016-2020 рр.	Становлення місцевого туристичного продукту. Розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури та територій. Проведення маркетингової кампанії.
Сумська область	Програма сталого розвитку туризму в Сумській області на 2018-2022 рр.	Безпека туристів. Нормативно-правова база сфери туризму та курортів. Розвиток туристичної інфраструктури. Розвиток людських ресурсів. Маркетингова політика розвитку туризму та курортів.
Тернопільська область	Програма розвитку туризму в Тернопільській області на 2016-2020 рр.	Створення досконалої системи управління галуззю. Розвиток та зміцнення матеріальної бази туризму. Ефективне використання рекреаційних ресурсів, об'єктів історико-культурної спадщини та необхідність їх збереження. Організація рекламно-інформаційної підтримки розвитку галузі. Відтворення народних традицій та ремесл. Забезпечення здійснення організаційно-правових заходів контролю.
Харківська область	Програма розвитку культури і туризму в Харківській області на 2014-2018 рр.	Поліпшення матеріально-технічної бази закладів культури (реконструкція та капітальний ремонт споруд закладів культури клубного типу, відновлення роботи опалювальних систем в приміщеннях сільських закладів культури, перехід на альтернативні види палива і запровадження енергозберігаючих технологій). Надання фінансової підтримки театральній-концертним закладам та модернізації культурно-мистецької інфраструктури. Підтримка обдарованої творчої молоді, підвищення статусу позашкільної мистецької освіти. Забезпечення збереження пам'яток культурної спадщини, популяризація та підвищення ефективності пам'яткоохоронних заходів, модернізація музейної справи. Розвиток в'їзного та внутрішнього туризму.
Херсонська область	Програма розвитку туризму і курортів у Херсонській області на 2011-2015 рр.	Збереження ресурсного потенціалу туризму, раціональне та ефективне використання туристичних ресурсів. Розвиток туристичної інфраструктури. Формування людських ресурсів, підготовка фахівців туризму. Створення привабливого іміджу Херсонщини. Стимулювання залучення інвестицій у сферу туризму. Забезпечення високих стандартів та безпеки туризму. Менеджмент туристичної галузі. Маркетингова та рекламно-інформаційна діяльність. Розвиток сільського та екологічного туризму.
Хмельницька область	Програма розвитку туризму в Хмельницькій області на 2013-2015 рр.	Удосконалення системи сприяння розвитку туризму. Аналітично-дослідницька діяльність у сфері туризму. Розвиток пріоритетних напрямів туризму. Розвиток туристичної інфраструктури. Маркетингова та рекламно-інформаційна діяльність. Посилення партнерських зв'язків з учасниками Програми. Захист та безпека туристів.
Черкаська область	Програма розвитку туризму в Черкаській області на 2012-2020 рр.	Участь у вдосконаленні державної політики з розвитку туризму і курортів. Підвищення ефективності функціонування туристично-рекреаційної сфери області; раціональне використання туристичних та рекреаційних ресурсів краю та об'єктів історико-культурної спадщини. Формування конкурентоспроможного регіонального туристичного продукту; приведення технічної оснащеності об'єктів туристичної інфраструктури у відповідність до вимог сучасних стандартів якості туристичного обслуговування. Поліпшення туристичного іміджу та рекреаційної привабливості регіону на міжнародному туристичному ринку, підвищення ефективності заходів, спрямованих на збільшення туристичних потоків до області та ін.
Чернівецька область	Комплексна програма розвитку туризму в Чернівецькій області на 2016-2020 рр.	Формування комплексного туристичного продукту міста та утвердження позитивного іміджу м. Чернівці на туристичному ринку. Розвиток та вдосконалення туристичної інфраструктури. Ефективне використання об'єктів історико-культурної спадщини та інших туристичних ресурсів. Підвищення професійного рівня працівників туристичної галузі та обмін досвідом; створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у туристичну галузь. Активізація міжнародної співпраці у сфері туризму.
Чернігівська область	Обласна цільова програма розвитку туризму в Чернігівській області на 2013-2020 рр.	Розвиток туристичної інфраструктури. Удосконалення рекламно-інформаційної діяльності. Розвиток подієвого (фестивального) туризму. Розвиток дитячого та молодіжного туризму. Розвиток сільського зеленого туризму. Науково-методичне та кадрове забезпечення. Залучення інвестицій у туристичну галузь. Розвиток міжнародного та регіонального співробітництва.

Джерело: узагальнено автором на основі матеріалів обласних державних адміністрацій

Список літератури:

1. Абрамов Л., Азарова Т. Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації. Кіровоград: ІСКМ, 2010. 100 с.
2. Геєць В., Александрова В., Амоша О. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері: монографія. Київ: Наукова думка, 2008. 383 с.
3. Дишловий І. Програмно-цільовий метод як інструмент управління розвитком рекреаційного-туристичних регіонів. Економічні інновації. 2010. Вип. 41. С. 77–88.
4. Захарченко В., Корсікова Н., Меркулов М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
5. Стеблянюк І. Програмно-цільове управління в системі стійкого розвитку національної економіки. URI: http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2015/9.pdf (дата звернення: 06.12.2018).
6. Стеченко Д., Антошкіна Л. Програмно-цільовий підхід до управління регіональним розвитком туристичної сфери. Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація і управління підприємствами» (у туристичній сфері). 2006. № 10. С. 93–98.
7. Харічков С., Дишловий І., Нездоймінов С. Регіональна парадигма цільової програми розвитку рекреації та туризму. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 2. С. 221–230.
8. Чичкалюк Т. Застосування програмно-цільового методу як ефективного інструменту управління розвитком рекреаційно-туристичного регіону. Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 12. С. 133–136.
9. Щепанський Е. Програмно-цільовий метод державного регулювання розвитком туристично-рекреаційної сфери. URI: <http://www.univer.km.ua/visnyk/1616.pdf> (дата звернення: 06.12.2018).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье проработаны теоретические подходы к применению программно-целевого метода управления развитием туризма. Отмечено, что принципы разработки и организации выполнения целевых программ являются основополагающими и определяют основные направления использования программно-целевого метода для эффективного решения проблем в социально-экономическом развитии регионов. Выяснены последовательность разработки программы развития туризма в регионах и логика использования программно-целевого метода как эффективного инструмента стратегического управления. Исследованы практические аспекты и определены перспективы формирования целевых программ развития рекреации и туризма в регионах Украины как важного фактора совершенствования экономики этой сферы.

Ключевые слова: программно-целевой метод, управление, туризм, регионы, разработка, теоретические подходы, практические аспекты.

USING THE PROGRAM-TARGET METHOD OF MANAGING THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article develops theoretical approaches to the application of the program-target method of managing the development of tourism. It is noted that the principles of development and organization of the implementation of targeted programs are fundamental and determine the main directions of using the program-target method for the effective solution of problems in the socio-economic development of regions. The sequence of developing a program for the development of tourism in the regions and the logic of using the program-target method as an effective tool for strategic management have been clarified. The practical aspects are studied and the prospects for the formation of target programs for the development of recreation and tourism in the regions of Ukraine are identified as an important factor in improving the economy of this sphere.

Key words: program-target method, management, tourism, regions, development, theoretical approaches, practical aspects.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.961:33.05 (477)

Верховод І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

Лебедєва О.А.

старший викладач,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Статтю присвячено висвітленню теоретичних аспектів антикризового менеджменту в управлінні персоналом. Розкрито сутність поняття «управління персоналом» із боку багатьох учених. Розглянуто систему управління персоналом у взаємозв'язку з елементами підприємства. Наведено концепцію антикризового управління персоналом та принципи антикризової системи управління персоналом. Досліджено нестандартні методи відбору персоналу та роль HR-менеджера в антикризовому управлінні.

Ключові слова: антикризовий менеджмент, управління персоналом, концепція антикризового управління персоналом, HR-менеджер, нестандартні методи.

Вступ. Нині дуже важливо впевнено вести стратегічно правильну і конкурентоздатну господарську діяльність на підприємствах країни. Для цього необхідно керівникам і головним спеціалістам бути впевненими у своїх рішеннях, насамперед тих, що приймаються для вдосконалення системи управління персоналом.

Дуже багато написано великими дослідниками в галузі менеджменту про теоретичні аспекти професійного керування персоналом підприємства. Розглядалася також важливість спільного підходу до вивчення цього аспекту, але не враховувалася складна і практично кризова обстановка в країні, як економічна, так і політична. Антикризовий менеджмент включає в себе багато структурних елементів підприємства, проте завжди і всюди пріоритетом буде успіх в управлінні персоналом. Тільки правильна і продумана система управління персоналом матиме успіх і не підлягає ризику кризи як із боку самого підприємства, так і рівня розвитку економіки у цілому. Це питання є актуальним, тому що успіху досягнуть ті підприємства, які передусім приділяють найбільшу увагу людським ресурсам та управлінню ними.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема управління персоналом завжди перебувала у центрі уваги науковців. Їй присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, що належать до різних наукових шкіл, як Г.В. Щокін, М.Д. Виноградський,

Л.Е. Довгань, О.М. Шканова, А.В. Шегда, В.Д. Немцов, Ш.С. Завадський, А.М. Колот та ін. [1, с. 115].

Мета статті полягає у дослідженні, аналізі та визначенні всіх тих заходів, які включають у себе завдання поліпшення і реконструкції нових сучасних рішень у сфері антикризового менеджменту, спектром якого є управління персоналом.

Викладення основного матеріалу. У сучасних умовах ринкової економіки серед різноманітності проблем, пов'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку підприємств та організацій, однією із головних є проблема менеджменту персоналу [8, с. 215].

«Економіка персоналу (чи управління персоналом), – пишуть німецькі вчені Р. Марр і Г. Шмидт, – є сферою діяльності, характерною для всіх організацій, її головне завдання полягає у забезпеченні організації персоналом і цілеспрямованому використанні персоналу» [7, с. 36].

Є. Коротков схиляється до точки зору, що управління персоналом – це сукупність цілеспрямованих дій керівного складу організації, а також керівників і фахівців підрозділів, що включають визначення потреби в персоналі відповідно до мети і можливостей організації; планування роботи з персоналом (залучення, відбір, підбір і вивільнення); розстановку і розподіл персоналу, його використання; дослідження й оцінку персоналу; ротацию персоналу, рух у системі

управління, траєкторію кар'єри; розвиток персоналу, підвищення кваліфікації, освіти, компетенції, накопичення досвіду; мотивацію і стимулювання персоналу, створення сприятливих умов для ефективної діяльності [5, с. 76].

Е.В. Маслов вважає управління персоналом системою, планомірно організованою дією за допомогою взаємопов'язаних організаційних, економічних і соціальних заходів на процес формування і перерозподіл робочої сили на рівні підприємства для створення умов використання трудових якостей працівників із метою забезпечення ефективного функціонування підприємства і всебічного розвитку працівників, які на ньому працюють [9, с. 108].

Кожне підприємство має внутрішню структуру, що складається з місії, мети, структури, технології і ресурсів. А також управління персоналом як серцевина буде накопичувати рішення цих елементів і давати результати як методи, функції та моделі управління персоналом. Розглянемо систему управління персоналом у взаємозв'язку з елементами підприємства як єдиного цілого, що становить внутрішню структуру будь-якого організму підприємства (рис. 1).

Рис. 1. показує складний взаємозв'язок з елементами внутрішнього середовища організації. Система цінностей, придбана всередині будь-якого підприємства, буде впливати на управління персоналом та якість роботи. Із цього будуть формуватися потенціал підприємства, його місія і стратегія, а також культура. Нині однією з проблем сучасних організацій є відсутність плану соціального розвитку колективу, основним завданням якого є розроблення та здійснення системи заходів, що забезпечують гармонійне й усебічне підвищення якості життя персоналу підприємства та якості умов трудової діяльності [10, с. 46]. Що важливо для керівника підприємства? Передусім єдність цілей і корпоративний дух, потім – максимальний прибуток, тільки з такою розстановкою пріоритетів можна виграти і досягти успіхів у будь-якій справі.

Досліджуючи сферу управління персоналом, І.А. Кулігіна, М.О. Каширін та Д.Ю. Пименов трактують принципи як стійкі правила свідомої діяльності людей у процесі управління [4, с. 18]. Науковці стверджують, що, пізнаючи принципи, люди відкривають закономірності. Розглядаючи природу даного поняття, вони висловлюють думку, що принципи управління персоналом відображають вимоги об'єктивно діючих економічних законів та закономірностей, а тому й самі можуть бути визнані об'єктивними [1, с. 45].

Сьогодні дуже актуальним питанням є зусилля всього згуртованого колективу підприємства на чолі з керівництвом вистояти і застосувати антикризові положення, що захищають від банкрутства, високої плинності кадрів і т. д. Це стосується масштабів не тільки одного підприємства, а в темну рутину невизначеності втягнута вся економічна ситуація в країні.

Концепція антикризового управління персоналом містить розроблення антикризової кадрової політики, принципів антикризового управління персоналом, а також планів управління кризовими ситуаціями [11]. Під час кризи кадрова політика повинна бути спрямована на формування команди менеджерів, здатних розробити і реалізувати програму виживання і розвитку підприємства. Основне ідеологічне кредо антикризової кадрової політики – виживання з найменшими втратами кадрового потенціалу та забезпечення максимально можливого соціального захисту персоналу [2, с. 170].

Важливою умовою розроблення ефективної антикризової кадрової політики є узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду роботи з персоналом організації в умовах кризових ситуацій. Для реалізації функцій антикризового управління персоналом організації необхідно визначити систему базових принципів, які дають змогу антикризовому менеджеру впливати на персонал та ефективно вирішувати проблеми.

У роботі А. Мітіна «Культура управління персоналом» йдеться про формування та розвиток антикризо-

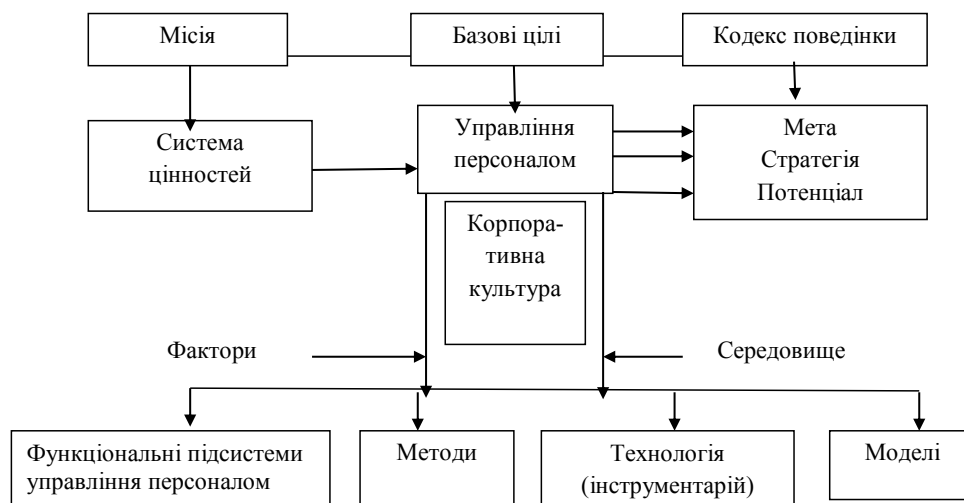


Рис. 1. Концептуальна схема управління персоналом

вої системи управління персоналом на основі таких принципів:

- інтеграції персоналу, що передбачає відновлення довіри персоналу кризової організації до нових цілей керівництва, розуміння економічних вигід перетворень, що намічаються;
- оптимізації кадрового потенціалу організації за рахунок удосконалення кадрової структури, періодичної її оцінки, підтримки навчання робітників за освітніми програмами, підготовки перспективних кандидатів на ключові керівні посади та децентралізації структури управління;
- підтримки прагнення до незалежності, що дає можливість персоналу почуватися вільно в прийнятті та реалізації рішень;
- придання персоналу більшого динамізму, стану готовності до постійних змін;
- орієнтації на професійне ядро кадрового потенціалу організації, сукупні здібності якого забезпечують стратегічні переваги організації на ринку товарів, послуг та знань;
- системності в роботі щодо розвитку персоналу, який передбачає обов'язкове матеріальне та моральне підкріплення індивідуальної діяльності робітника на основі його власного професійного розвитку;
- компліментарності управлінських ролей у кризових ситуаціях в організації, що передбачає використання конкретного типу керівників у кризових ситуаціях [6, с. 436].

Концепція антикризового управління персоналом показує керівникам, фахівцям, працівникам кадрових служб, що вони повинні розглядати людський ресурс організації як цілісну, взаємозалежну динамічну систему, що охоплює всі категорії працівників і тісно пов'язана із зовнішнім середовищем організації [2, с. 172].

Сьогодні титаном руху цієї потужної машини системи управління персоналом є HR-менеджери. Відомий американський бізнес-консультант, професор бізнес-адміністрування Університету Мічигану Дейв Ульріх якось сказав про те, що «кадрові служби ніколи не були настільки необхідні, як сьогодні. Все зростаюча конкуренція вимагає доведення організації до досконалості. Успіх зусиль щодо досягнення цієї мети залежить від того, як функціонує організація й як у ній ставляться до працівникам. А це й становить суть кадрової роботи».

Відділ Human Resources, він же – відділ кадрів, є сьогодні майже в кожній поважачій себе компанії. Тут працюють менеджери з персоналу різних спеціалізацій, які набирають співробітників у компанію, навчають їх, мотивують і розвивають їхній професійний потенціал. Усвідомлення важливості цієї професії з'явилося далеко не відразу, адже цей відділ ніколи не приносив компаніям прямого прибутку. Кілька років тому у США йшли запеклі суперечки з приводу того, чи потрібен узагалі таке підрозділ і чи не краще відразу віддати його на аутсорсинг.

HR-менеджер – це стратег. Успішно працювати на ринку, що постійно змінюється, можна тільки тоді, коли співробітники розуміють суть цих змін. Пояснити працівникам, чого від них чекають і як цього домогтися, – завдання HR-менеджера нового покоління. Для цього він сам повинен вникнути у суть інновацій та в стратегію своєї компанії в нових умовах.

Антон Калабин, директор компанії «Камео», має на цей рахунок іншу думку. «Питання в тому, в якій мірі варто покласти на HR-менеджера відповідальність за роботу з людським капіталом. Я, наприклад, наполягаю на тому, що основну частину цієї роботи повинні робити керівники кожного відділу, а HR-менеджер – допомагати їм у цьому. На практиці, на жаль, більшість начальників виконувати цю роботу або не здатна, або просто лінується. У такій ситуації 80% успіху компанії залежить саме від HR-менеджерів. Не випадково саме вони є першими кандидатами на директорські посади» [12]. Головна складність у роботі HR-менеджера полягає у тому, що єдиного уявлення про його посадові обов'язки поки що немає.

Крім того, сьогодні HR-менеджер повинен бути зрілою особистістю, володіти високим емоційним інтелектом (EQ), який став високо цінуватися в іноземних компаніях. Значна частина керівників вважає, що HR повинен займатися виключно підбором кадрів, але життя все більше акцентує увагу на тому, що система управління людськими ресурсами є важливою частиною загальної системи управління бізнесом [3, с. 164].

Управління персоналом складається з трьох рівнів (рис. 2).

Існує дві основні функції, які виконує HR-менеджер, а також чинники, від яких залежить його успіх. Здійснення першої функції передбачає досконале знання бізнесу, а також узгодженість стратегії по відношенню персоналу з ключовими завданнями і бізнес-стратегією компанії. Директор із персоналу є членом вищої керівної ради компанії і приймає участь у виробленні всіх стратегічних рішень.

Якщо раніше основними функціями в управлінні персоналом були своєчасний підбір, адаптація й навчання персоналу, то з плином часу акцент у роботі логічно змістився до підвищення кваліфікації співробітників, управління внутрішньою ротацією персоналу, формування системи кар'єрного росту. Крім того, для ефективного управління бізнес-процесами існує необхідність у раціонально організованій структурі підрозділів, упорядкованій системі взаємодій департаментів та служб [3, с. 164]. Розглянемо дві основні функції, які виконує HR-менеджер, а також чинники, від яких залежить його успіх (табл. 1).

В ідеальній сучасній компанії служба персоналу займається виробленням стратегії управління персоналом, яка повинна бути повністю пов'язана зі стратегією комерційної, бізнесової діяльності.

Є багато питань у професійного менеджера, і не завжди він може відповісти, що робити підприємству.

Можна звернутися за досвідом до інших організацій або продовжувати намагатися знайти відповідь самостійно. Подивимося на цю ситуацію на рис. 3.

Так, ми бачимо, що, на жаль, майже всі компанії намагаються вирішити питання управління персоналом самостійно. Правильно це чи ні? Є два варіанти вирішення цієї ситуації: залучити все-таки професійного менеджера з питань управління персоналом або вивчити свого, відкрити додаткову штатну одиницю і вирішувати всі питання всередині фірми.

Сьогоднішній бізнес використовує типові для ринкового господарства (нестандартні) методи рекрутингу, котрі дають змогу визначити повністю відповідну вимогам кандидатуру.

Вибір нестандартних методів відбору залежить передусім від нестандартних вимог до кандидата, переважно нетрадиційні методи використовують компанії, у котрих є корпоративний, творчий підхід до роботи або коли потрібно визначити потенціал кандидата, його здібності, задатки, а не накопичений професійний досвід.

Необхідно розуміти: використання нових методів – це свого роду інноваційна діяльність, яка вимагає від його виконавця творчого, чітко організованого підходу. Методика має й недоліки: суб'єктивні моменти (можливі погрішності, котрі залежать від стану людини), недостатня компетентність HR-менеджера, часові рамки, додаткові фінансові затрати [3, с. 170].

Розглянемо нестандартні способи прийому на роботу людей, що вимагають від менеджера додаткових умінь та навиків, тому що зараз важливо не тільки знайти професіональних робітників, а й зібрати цей колектив командою, яка б змогла вирішувати та знаходити правильні рішення навіть у дуже скрутні часи економічної або фінансової кризи. Це під силу тільки менеджеру, який володіє нестандартними методами (табл. 2).

Сьогодні необхідно знати не тільки нестандартні методи відбору персоналу, а й способи впливу на підлеглих, які як у подальшому, так і нині мають дуже велике значення і вплив.

Висновки. Все більше набирає обертів затребуваність менеджерів із роботи з персоналом, особливо коли політична й економічна обстановка в країні нестабільна, піддаються ризику майбутнє і сьогодення підприємства. Тільки грамотний підхід до роботи з персоналом, мета якого – зберегти головний ресурс підприємства – працівників, може запобігти кризі й допомогти в досягненні стабільної ситуації в економічній діяльності виробництва. Антикризовий менеджмент не є панацеєю для всіх підприємств країни, проте він несе за собою «ліки» від банкрутства і руйнування. Професійний підхід і застосування нестандартних методів у системі управління персоналом дає можливість побудувати і спрямувати в єдиний вектор усі категорії працюючих для досягнення поставленої мети.

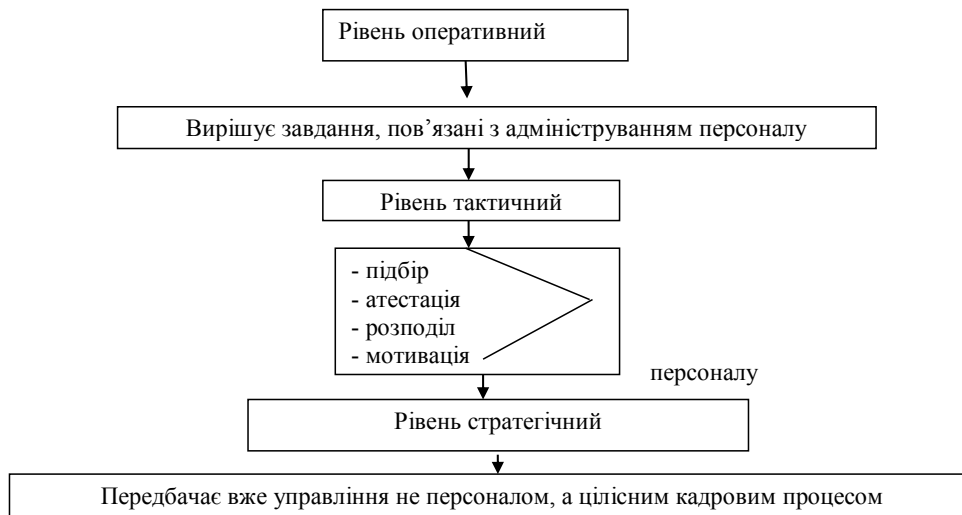


Рис. 2. Рівні системи управління персоналом

Таблиця 1

Головні функції HR-менеджера та чинники, від яких залежить успіх HR

Дві основні функції HR	Перша: бути стратегічним бізнес-партнером для керівництва компанії. Друга: надання HR послуг співробітникам компанії, які сприймаються як внутрішні клієнти.
Чинники, від яких залежить успіх HR	Готовність і бажання компанії працювати із системою. Підтримка керівництва. Розуміння завдань, які стоять перед компанією, особливостей свого бізнесу для того, щоб запропонувати такі HR-технології, котрі будуть працювати на підтримку і реалізацію бізнес-завдань. Професіоналізм HR.

Нестандартні методи відбору персоналу

Метод	Особливості
Психодіагностика	Тестуються різні психічні якості: темперамент, уважність, швидкість переключення уваги.
Професійне тестування	Дає змогу оцінити рівень знань та рівень розвитку кандидата.
Бізнес-кейси	Демонструються професійні навички, особистісні характеристики, здатність мислити ситуативно.
Перехресне інтерв'ю	Демонструються професійні навички; як правило, про таку форму проведення інтерв'ю попереджують заздалегідь.
Детектор брехні	Використання під час відбору персоналу дає змогу визначити індивідуальні риси кандидата, його справжні мотиви й елементи минулого.
Assessment (Оцінювальний центр)	Оцінювання декількох спеціалістів, що дає змогу уникнути необ'єктивності, виявити особистісні, професійні характеристики, стресостійкість.
Стажування	Стажування дає змогу детально вивчити ділові якості людини, адже його оцінка відбувається за результатами роботи.
Стресове інтерв'ю	Дає можливість оцінити стресостійкість, культуру.

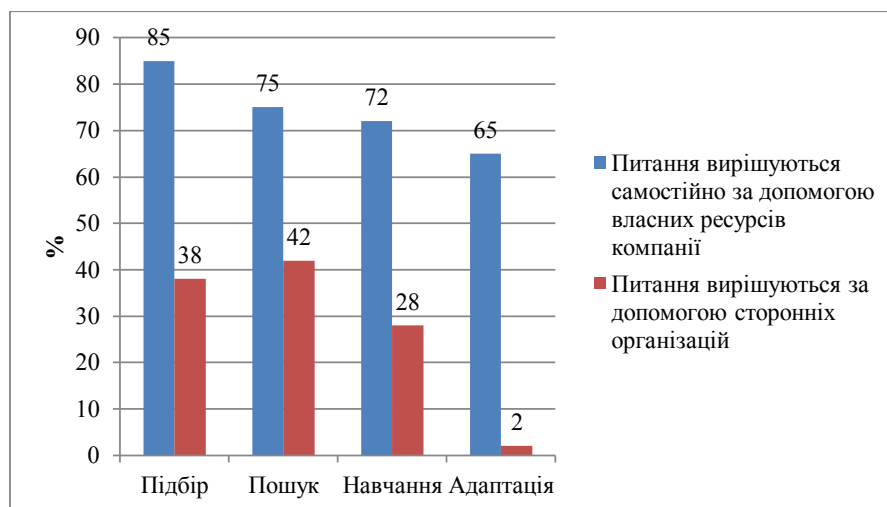


Рис. 3. Основне коло питань щодо управління персоналом

Список літератури:

1. Алексєєва Т.І. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 34. 123 с.
2. Данилко В.К., Гриценко О.І. Концепція управління персоналом в умовах подолання кризи. Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». 2013. С. 167–173.
3. Діденко В.М. Менеджмент: підручник. К.: Кондор, 2008. 584 с.
4. Управление персоналом / И.А. Кулыгина, Н.А. Коширин, Д.Ю. Пименов. Челябинск: ЮУрГУ, 2007. 106 с.
5. Егоршин А.П., Гуськова И.В. Методология управления трудовыми ресурсами: монография. Н. Новгород: НИМБ, 2008. 352 с.
6. Мітін А.Н. Культура управління персоналом. Єкатеринбург: Уралвнешторгиздат, 2001. 465 с.
7. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом, оценка эффективности: учеб. пособ. для вузов. М.: Экзамен, 2002. 256 с.
8. Тулянцева О.О. Вдосконалення менеджменту персоналу на підприємстві. Управлінські аспекти підвищення національної конкурентоспроможності: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції. Сімферополь: Кримський інститут бізнесу УЕУ, 2011. 252 с.
9. Шекшня С.В., Ермошкин Н.Н. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета; изд. 6-е, перераб. и доп. М.: Интел-Синез, 2002. 336 с.
10. Щєбликіна І.О., Щєбликіна З. В., Симонова К.С. Соціальний розвиток трудового колективу як необхідна умова ефективного управління персоналом організації. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. 2014. № 3(27). С. 152.
11. Воронкова В.Г. Концепція кадрового менеджменту в умовах кризи. URL: <http://libfree.com/index.php>.
12. В руках HR-менеджера 80% успеха компании. URL: <http://www.lebongroupe.com.ua/blog/2012/04/03/лидерские-качества-для-кадровика/>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена освещению теоретических аспектов антикризисного менеджмента в управлении персоналом. Раскрыта сущность понятия «управление персоналом» со стороны многих ученых. Рассмотрена система управления персоналом во взаимосвязи с элементами предприятия. Приведены концепция антикризисного управления персоналом и принципы антикризисной системы управления персоналом. Исследованы нестандартные методы отбора персонала и роль HR-менеджера в антикризисном управлении.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, управление персоналом, концепция антикризисного управления персоналом, HR-менеджер, нестандартные методы.

THE THEORETICAL ASPECTS OF THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE GOVERNANCE OF THE PERSONNEL

The theoretical aspects of the anti-crisis management in the governance of the personnel are devoted in the article. The essence of the concept of "governance of the personnel" from the side of many scientists is disclosed. The system of the governance of the personnel in the interconnection with the elements of the enterprise is given. The conception of the anti-crisis governance of the personnel and the principles of the anti-crisis system of the governance of the personnel are presented. The non-standard methods of the selection of the personnel and the role of the HR-manager in the anti-crisis governance are investigated.

Key words: anti-crisis management, governance of the personnel, the conception of the anti-crisis governance of the personnel, HR-manager, the non-standard methods.

УДК 658.589

Золевська М.І.

магістр,

Київський національний університет технологій та дизайну

РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто актуальні питання формування оптимальної інноваційної стратегії підприємства. Представлено окремі наукові дефініції та запропоновано авторське визначення поняття «інноваційна стратегія». Розглянуто основні типи та складники інноваційної стратегії підприємства. Досліджено етапи формування та реалізації оптимальної інноваційної стратегії підприємства. Визначено, що відсутність інноваційних стратегій у більшості вітчизняних підприємств зумовлена, зокрема, неусвідомленим їх керівництвом безальтернативності інноваційного типу розвитку та неврахуванням низки особливостей розвитку України. Під час формування інноваційної стратегії керівництво повинно пам'ятати, що немає єдиного правильного підходу до вибору конкретної стратегії, що зумовлює необхідність постійного коригування вибраної інноваційної стратегії через призму динамічного середовища. Водночас чітке розуміння суті та елементів інноваційної стратегії підприємства дасть змогу здійснювати правильний її вибір.

Ключові слова: стратегія, інновація, типи, етапи, розроблення.

Вступ. Ринкові умови господарювання створюють для більшості суб'єктів середовище високої конкуренції, яке вимагає від них здатності формувати конкурентні переваги як у сфері виробництва товарів, так і у сфері їх просування на ринок. Конкурентні переваги досягаються завдяки впровадженню та розвитку інновацій – суттєво нових методів і засобів здійснення

виробничої та комерційної діяльності. Можливість створення та використання інновації суб'єктами господарювання залежить від загального рівня науково-технічного розвитку країни і ресурсних можливостей підприємства. Чим радикальнішою (наукоємнішою) є ідея, взята за основу інновації, тим довшим буде її життєвий цикл і більшим ефект від її комерціалізації.

На сучасному етапі розвитку економіка України потребує все більш значних та нових трансформацій її розвитку. Одним із таких поштовхів, необхідних для розвитку економіки нашої країни, її підприємств, повинно стати виважене і науково обґрунтоване впровадження інноваційних стратегій на підприємствах. З огляду на сказане, дослідження, у якому виявляються організаційно-методологічні засади сучасних процесів розроблення та реалізації оптимальних інноваційних стратегій підприємств, є актуальним та має практичне значення для прогнозування розвитку конкурентоспроможного ринку в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень. У працях сучасних учених-економістів Л.Л. Антонюка, В.В. Стадника, С.С. Аптекара, О.А. Горобця, А.В. Гриньова, С.М. Ілляшенка, Н.К. Тарнавської, О.І. Амоші, Ю.М. Бажала, В.К. Гурова, О.М. Юркевича, А.С. Гальчинського, Р.В. Скалюк, Л.І. Федулової та наукових дослідженнях інших науковців розкрито основні принципи сучасної інноваційної стратегії, охарактеризовано її сутність та роль у сфері економіки та інші питання щодо побудови економічного механізму інноваційної діяльності підприємства. Водночас залишаються недостатньо розробленими питання створення комплексного підходу до визначення основних етапів реалізації оптимальної стратегії інноваційного розвитку суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у визначенні сутності інноваційної стратегії та її необхідності для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах невизначеності зовнішнього ринкового середовища. Важливим завданням, яке потребує поглибленого вивчення, є формування системи поетапного розроблення та реалізації оптимальної інноваційної стратегії на підприємстві.

Викладення основного матеріалу. Відсутність інноваційних стратегій у більшості вітчизняних підприємств зумовлена, зокрема, неусвідомленням їх керівництвом безальтернативності інноваційного типу розвитку та неврахуванням низки особливостей розвитку України. Зокрема, вітчизняна промисловість характеризується: високою трудомісткістю та браком фахівців із науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і кваліфікованих робітників із досвідом роботи в промисловому комплексі; високою фондомісткістю виробництва та суттєвим моральним і фізичним зношенням основних виробничих засобів; значною металомісткістю продукції підприємств та суттєвими енергозатратами на її виробництво; значним відставанням науково-технічного рівня більшості вітчизняних промислових підприємств від конкурентів зі США, Японії, а також із економічно розвинутих країн Західної Європи; низькою конкурентоспроможністю більшості видів продукції вітчизняних підприємств та значною наповненістю ринку України імпортною продукцією; нездатністю й досі багатьох підприємств колишнього військово-промислового комплексу адаптуватися до ринкових умов економіки тощо [1, с. 112].

Серед найпоширеніших причин вибору неоптимальних інноваційних стратегій можна назвати такі [12, с. 345]:

- протиріччя наукових досліджень щодо суті інноваційної стратегії та її видів;
- відсутність оптимальних методик вибору інноваційних стратегій;
- відсутність відповідного досвіду у розробників інноваційної стратегії на підприємстві;
- відсутність відділу, який би ґрунтовно займався питаннями, пов'язаними з інноваційним розвитком підприємства і, зокрема, формуванням та реалізацією інноваційної стратегії тощо.

Щодо трактування поняття «інноваційна стратегія» є багато підходів і, відповідно, протиріч між ними. Так, Б. Санто виділяє таке поняття, як «стратегія інновацій», під якою розуміється зосередження зусиль підприємства на пошуку принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але невідомих дотепер видів продукції, методів організації виробництва, способів стимулювання персоналу тощо [8, с. 55].

А. Титов інноваційну стратегію трактує як функцію технологічних можливостей (внутрішніх і зовнішніх), ринкових цілей, а також конкурентних позицій підприємства [10, с. 34].

Л. Антонюк, А. Поручник та В. Савчук вважають, що метою інноваційної стратегії є ефективне освоєння нових товарів, послуг, збільшення обсягів виробництва й експорту наукомісткої продукції на міжнародні ринки [1]. На їхню думку, інноваційна стратегія характеризується взаємопов'язаним комплексом дій, які спрямовані на зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності суб'єктів господарювання [1, с. 79].

А.В. Гриньов використовує термін «стратегія розвитку інноваційної діяльності на підприємстві», під якою розуміє систему довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів між складниками його інноваційного розвитку, а також їх перерозподілу за зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування [4, с. 26].

Аналітичний огляд вищенаведених та інших наукових праць [2; 5; 9] вітчизняних та зарубіжних авторів свідчить про наявність суттєво різних тлумачень як самого поняття «інноваційна стратегія підприємства», так і класифікації її видів, що зумовлює значні труднощі для менеджерів підприємств у процесі формування та реалізації оптимальної інноваційної стратегії.

З огляду на вищезазначене, вважаємо за доцільне використовувати загальноприйняте тлумачення поняття «інноваційна стратегія підприємства», а також єдину чітку класифікацію її видів. Це потрібно як для ефективного розвитку наукових досліджень у цій сфері, так і для активного використання їх результатів у практичній діяльності. Детальний аналіз наукових джерел, а також власні наукові напрацювання дають змогу стверджувати, що інноваційна стратегія підприємства – це система планових дій, що спрямовані на успішне виконання місії підприємства та досягнення його довгострокових цілей і дають змогу забезпечити високу ефективність здійснення підприємством різних видів інновацій шляхом створення сприятливих умов його зовнішнього та внутрішнього середовища або

вигідного пристосування до реальних їх умов, базуючись на ефективному акумулюванні, поділі і використанні ресурсів підприємства та оптимізації всіх інших процесів, пов'язаних із його діяльністю.

Підприємство формує власну інноваційну стратегію, орієнтуючись на державну інноваційну політику, яка визначає пріоритетні напрями розвитку НТП і забезпечує їх підтримку, власні інтереси й ресурсні можливості, потреби ринку. Цікаво, що ідею нового технічного вирішення або шлях до нього підказують потреби ринку (45%), умови виробництва (30%) та аналіз технічних можливостей (21%) [8, с. 45].

Розроблення оптимальної інноваційної стратегії підприємства передбачає визначення мети і стратегій його розвитку на найближчу й подальшу перспективу виходячи з оцінки потенційних можливостей підприємства та забезпеченості його відповідними ресурсами.

Розроблення інноваційних стратегій на підприємстві є прерогативою найвищих ланок управління і базується на вирішенні комплексу завдань [7, с. 332]:

- розробленні стратегічних цілей;
- оцінці можливостей і ресурсів підприємства для їх реалізації;
- аналізі тенденцій у маркетинговій діяльності та науково-технічній сфері;
- визначенні інноваційних стратегій із вибором альтернатив;
- підготовці детальних оперативних планів, програм, проектів і бюджетів;
- оцінці діяльності підприємства (окремої стратегічної ланки) на основі певних критеріїв з урахуванням установлених цілей і планів.

Єдиної оптимальної та успішної для всіх підприємств моделі інноваційної стратегії не існує. Вибір стратегії залежить від великої кількості чинників, у т. ч. від ринкової позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого й технічного потенціалу підприємства, продукту чи послуг, що виробляються, стану економіки, культурного середовища та ін.

Усі вибрані підприємством стратегії за кожною класифікаційною ознакою в розрізі підприємства та його структурних підрозділів, видів діяльності та продукції тощо будуть формувати стратегічний набір підприємства. Стратегічний набір – це сукупність різних видів стратегій, що їх розробляє підприємство на певний період й які відображають особливості подальшого розвитку підприємства, а також його орієнтування на місце і роль у зовнішньому середовищі [6, с. 122].

Враховуючи загальний підхід до розроблення стратегій підприємства як поетапний процес, пропонуємо здійснювати розроблення та реалізацію оптимальної інноваційної стратегії за такими етапами [9, с. 151]:

1. Стратегічний аналіз середовища функціонування підприємства, зокрема визначення інноваційної позиції підприємства в конкурентному середовищі, вивчення інноваційного потенціалу та можливостей його зростання.

2. Розроблення інноваційних цілей підприємства, орієнтованих на довгострокову перспективу. Важливим аспектом даного етапу є усвідомлення і вибір реальних та сумісних із концепцією діяльності підприємства цілей, досягнення яких зможе забезпечити ефективне функціонування організації та бажану конкурентну позицію на ринку.

3. Оцінка альтернатив та вибір певної інноваційної стратегії. Як було зазначено, вище існує декілька підходів до вибору інноваційних стратегій. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від низки чинників, що впливають на діяльність підприємства. На нашу думку, особливу увагу слід звернути на такі чинники, як:

- стан інноваційного розвитку національної економіки (зокрема, визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на загальнодержавному рівні та моніторинг правового поля);
- можливість виходу організації з інноваційним продуктом на міжнародний ринок;
- структура галузі, в якій функціонує організація, можливість залучення і використання необхідних ресурсів (як матеріальних, так і інтелектуальних);
- ризики (оцінка реальних та потенційних ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю конкретного виду, можливості їх зменшення та уникнення).

4. Реалізація та поточне корегування інноваційної стратегії. Цей алгоритм є загальною схемою розроблення інноваційної стратегії, який повинен адаптуватися під особливості діяльності організації, рівня її інноваційного потенціалу та можливостей технологічного розвитку.

Вибраний підприємством шлях інноваційного розвитку потребує постійного моніторингу рівня досягнення запланованих цілей та оцінювання ефективності прийнятих стратегічних рішень. Це необхідно із таких міркувань: по-перше, щоб переконатися, чи поточна робота забезпечує виконання стратегічних завдань; по-друге, для виявлення чинників, що зумовлюють відхилення і перешкоджають досягненню запланованих цілей; по-третє, для діагностики відповідності можливостей інноваційного розвитку підприємства прийнятим інноваційним рішенням; по-четверте, для виявлення резервів та напрямів поліпшення діяльності на шляху до досягнення цілей інноваційного розвитку [11, с. 205].

Сьогодні великого значення у процесі оцінювання ефективності інноваційної стратегії набуває вартісний підхід, який передбачає оцінювання результатів прийняття інноваційних рішень з урахуванням динамічних змін зовнішнього середовища. Можливість змінювати управлінські рішення з метою їх оптимізації стала одним із чинників сучасного управління. Зміна управлінських рішень одночасно впливає і на вартість інноваційних проектів, і вимагає застосування сучасних підходів до їх реальної оцінки. Ключовим аспектом вирішення цього завдання є дисконтування грошових потоків із використанням показників оцінювання ефективності інноваційних рішень.

Висновки. Під час формування інноваційної стратегії керівництво повинно пам'ятати, що немає єдиного правильного підходу до вибору конкретної стратегії, що зумовлює необхідність постійного коригування вибраної інноваційної стратегії через призму динамічного середовища. Водночас чітке розуміння суті та елементів інноваційної стратегії підприємства дасть змогу здійснювати правильний її вибір,

а запропонована класифікація допоможе сформувати оптимальний стратегічний набір, що сприятиме ефективному розвитку вітчизняних підприємств. Подальшого дослідження потребує деталізація етапів формування оптимальної інноваційної стратегії залежно від сфери та можливостей реалізації і підвищення інноваційного потенціалу діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури:

1. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. К.: КНЕУ, 2013. 394 с.
2. Аптекар С.С. Оцінка ефективності інноваційних стратегій. Економіка України. 2017. № 1. С. 42–49.
3. Горобець О.А. Методи оцінки ефективності запровадження інновацій на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. № 2. Т. 1. С. 124–127.
4. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. Х.: ІНЖЕК, 2013. 308 с.
5. Карлоф Б. Деловая стратегия; пер с англ.; научн. ред. В.А. Приписнов. М.: Экономика, 1991. 240 с.
6. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 302 с.
7. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми: Університетська книга, 2012. 582 с.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 2011. 296 с.
9. Скалюк Р.В., Декалюк О.В. Ефекти та ефективність інноваційної стратегії промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 1. С. 149–154.
10. Титов А.Б. Маркетинг и управление инновациями. СПб.: Питер, 2011. 240 с.
11. Фірсова С.М., Чоботар С.В. Основні елементи інноваційного потенціалу. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 3(25). С. 202–207.
12. Черноіванова Г.С. Інноваційний потенціал у концепції розробки інноваційної стратегії підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 34. С. 344–347.

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования оптимальной инновационной стратегии предприятия. Представлены отдельные научные дефиниции и предложено авторское определение понятия «инновационная стратегия». Рассмотрены основные типы и составляющие инновационной стратегии предприятия. Исследованы этапы формирования и реализации оптимальной инновационной стратегии предприятия. Определено, что отсутствие инновационных стратегий в большинстве отечественных предприятий обусловлено, в частности, непониманием их руководства безальтернативности инновационного типа развития та неучетом ряда особенностей развития Украины. При формировании инновационной стратегии руководство должно помнить, что нет единственно правильного подхода к выбору конкретной стратегии, что обуславливает необходимость постоянной корректировки выбранной инновационной стратегии через призму динамичной среды. В то же время четкое понимание сути и элементов инновационной стратегии предприятия позволит сделать правильный ее выбор.

Ключевые слова: стратегия, инновация, типы, этапы, разработка.

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STRATEGY OF ENTERPRISE

The article deals with topical issues of formation of the optimal innovation strategy of the enterprise. Some scientific definitions are presented and the author's definition of the concept «innovative strategy» is proposed. The main types and components of innovative strategy of the enterprise are considered. The stages of formation and implementation of the optimal innovation strategy of the enterprise are investigated. We determined that the lack of innovative strategies in the majority of domestic enterprises due, in particular, newsman their leadership, the inevitability of innovation-driven development and a neglect of the peculiarities of Ukraine's development. When forming an innovation strategy, management should remember that there is no single correct approach to the choice of a specific strategy, which necessitates constant adjustment of the chosen innovation strategy through the prism of a dynamic environment. At the same time, a clear understanding of the essence and elements of the innovative strategy of the enterprise will allow to make the right choice.

Key words: strategy, innovation, types, stages, development.

Кашилаков О.І.

аспірант,

Класичний приватний університет

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В умовах фінансової кризи та постійного коливання курсу гривні особливої актуальності для малого підприємництва набуває кредитування, тому вагома роль при цьому відводиться державним банкам України. У статті розглянуто державні банки України та їх місце у банківській системі країни за розміром активів. Досліджено умови кредитування державними банками України суб'єктів малого підприємництва. Проаналізовано проблеми, що стримують розвиток малого підприємництва, а також напрями їх розв'язання згідно з положеннями «Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва до 2020 р». Визначено сукупність чинників, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні, за власними оцінками суб'єктів у 2016 р. Використовуючи імітаційне моделювання, досліджено чинники та доведено доцільність зниження річної ставки кредиту для малого підприємництва. Запропоновано надавати пільгові кредити для суб'єктів із річною ставкою не більше 5% або додатково розробити механізм компенсації втрат від погашення відсотків за користування кредитними коштами.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємство, державна підтримка, державне регулювання, кредитна ставка, податкове навантаження.

Вступ. У сучасних умовах господарювання ефективність державного регулювання безпосередньо залежить від прийнятих рішень, які цілком залежать від можливості передбачення результатів. Одним з ефективних інструментів моделювання економічних процесів є імітаційне моделювання, за допомогою якого можливо дослідити поведінку як окремих елементів системи, так і всієї системи, а також, ґрунтуючись на проведених експериментах, прийняти ефективне управлінське рішення.

Нині ефективність державного регулювання переважно оцінюється за допомогою макроекономічних статистичних даних, які лише частково відображають результативність та наслідки прийнятих управлінських рішень, зокрема, у таких сферах, як кредитування та оподаткування. Тому тема дослідження та предметна її сфера є актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями державного регулювання малого підприємництва займалися такі провідні вчені, як: О. Амосов, Ю. Авксентьев, Г. Білоус, А. Дегтяр, І. Копченко, Г. Кучерова, В. Мартиненко, О. Покатаєва, Ю. Чернецький та ін. Також імітаційне моделювання застосовували у своїй економічних дослідженнях: В. Неруш, В. Курдеча, А. Емельянов, В. Ситник, А. Ілларіонов, С. Лобанов та ін. Проте нові умови господарювання малого підприємництва зумовлюють необхідність переосмислення факторного середовища та моделювання ефективності державного регулювання окремих рішень у межах завдань імітації, що дасть змогу попередити ймовірні наслідки.

Мета статті полягає у розробленні імітаційної моделі ефективності державного регулювання в межах прийняття управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва з урахуванням сучасних умов кредитування та оподаткування.

Викладення основного матеріалу. За положеннями «Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва до 2020 р.» узагальнено окремі проблеми суб'єктів, які потребують нагального розв'язання та обґрунтування шляхів попередження негативних наслідків (табл. 1) [4].

У 2016 р. за власними оцінками суб'єкти малого підприємництва визначили сукупність чинників, що стримують їхній розвиток (рис. 1), де третє місце посідає нестача фінансових можливостей для 44% опитаних, а для 19% опитаних проблемою стали високі ставки кредитів.

Ситуація, що склалася, частково зумовлена недостатнім оцінюванням наслідків упровадження змін правового поля у сфері оподаткування та кредитування, що зумовлені нестачею коштів у бюджетах країни. Крім того, не забуваємо про складну ситуацію у банківському секторі взагалі.

У таких умовах саме імітаційне моделювання державних стратегічних рішень дасть змогу попередити супутні ризики прийняття управлінських рішень та визначити приховані резерви підвищення обсягу податкових надходжень до бюджету країни за рахунок одночасного зростання прибутковості малого підприємництва.

Зважаючи на те, що кредитування в умовах кризи суттєво здорожчало, доцільно оцінювати його ефек-

тивність в умовах надмірного податкового навантаження, а не окремо, що забезпечить більш реалістичну картину. Зазначене також дасть змогу комплексно оцінити факторне середовище розвитку малого підприємництва, оскільки кредитування формує додаткове джерело функціонування суб'єктів господарювання, а оподаткування розподіляє вартість утвореного ними продукту. Оскільки сплата відсотків за кредитами є такими ж обов'язковими платежами, як і сплачені податки, відсутність балансу між даними механізмами дестабілізує функціонування та не сприяє розвитку малого підприємництва.

Розглянемо сучасні умови кредитування малого підприємництва державними банками України:

1. Мікрокредити, що надає «ПриватБанк» зі ставкою 24% річних без початкового внеску.

2. Обладнання в кредит, що надають:

а) «Ощадбанк» зі ставкою 17,5% річних та 25% первинного внеску, а також 0,2% одноразової комісії від суми кредиту;

б) «Укрексімбанк» із кредитом «Терміновий кредит» із 17,5% річних, 30% первинного внеску та 0,1% щомісячної комісії.

3. Поповнення оборотних коштів, що надають:

а) «Укргазбанк» із програмою розвитку бізнесу в рамках співробітництва з Німецько-Українським фондом із 17% річних, 1% одноразової комісії та 30% первинного внеску;



Рис. 1. Перешкоди для розширення діяльності малого підприємництва на наступні два роки (за результатами опитування 2016 р.)

Джерело: узагальнено автором за даними [5]

Таблиця 1

Проблеми малого підприємництва України та напрями їх розв'язання за положеннями «Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва до 2020 р.»

Проблеми	Напрями розв'язання
Відсутність дієвої координації між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та підприємцями	Підтримка малого підприємництва
Відсутність єдиного напрямку в питаннях підтримки та розвитку підприємництва з боку держави та недостатня інституційна спроможність реалізації запропонованих дій	Пропаганда підприємницької культури та культивування підприємницьких навичок
Постійні зміни регуляторного середовища	Для малого підприємництва спрощення податкового адміністрування
Недостатній рівень прямих іноземних інвестицій та обмеженість інвестування в малі підприємства, орієнтовані на експорт	Популяризація орієнтації малих підприємств на експорт
Обмеженість доступу до фінансових, майнових, природних ресурсів	Розширення доступу малого підприємництва до фінансування
Розбіжності реальних потреб малого підприємництва з існуючою інфраструктурою підтримки підприємництва	Сприяння активізації інноваційного розвитку та конкурентоспроможності
обмеженість бюджетного фінансування.	

Джерело: узагальнено автором за даними [4]

б) «ПриватБанк» із 19% річних, при цьому необхідно мати рухоме або нерухоме майно, обладнання для застави, а також додаткову поруку від фізичної особи – власника бізнесу;

в) «Укрексімбанк» із річною ставкою 17,5% та щомісячною комісією 0,1%, при цьому необхідно мати майно під заставу.

Станом на 01.06.2018 за розмірами активів три найбільші банки України є державними, а саме «Укрексімбанк», «Ощадбанк» та «ПриватБанк» (рис. 2), що дає змогу державі активно сприяти пільговому кредитуванню малого підприємництва.

Для здійснення оцінювання ефективності прийнятих управлінських рішень щодо умов оподаткування та кредитування як інструментів державного регу-

лювання розглянемо умовне підприємство, яке для закупівлі обладнання вибрало мікрокредит від «ПриватБанку» із річною ставкою 24%. Сума кредиту становила 500 тис. грн., при цьому, згідно з розрахунками, за рік підприємство має переплатити 65 тис. грн.

Розрахуємо суми податкових надходжень за результатами діяльності підприємства та порівняємо їх із сумами користування кредитом, урахуовуючи інтереси малого підприємства. Діаграма потоків імітаційної моделі чистого прибутку малого підприємства з урахуванням кредитування та оподаткування наведена на рис. 3.

Податкове навантаження підприємства (рис. 4) формується із соціального внеску в розмірі 22% від мінімальної заробітної плати в Україні та єдиного

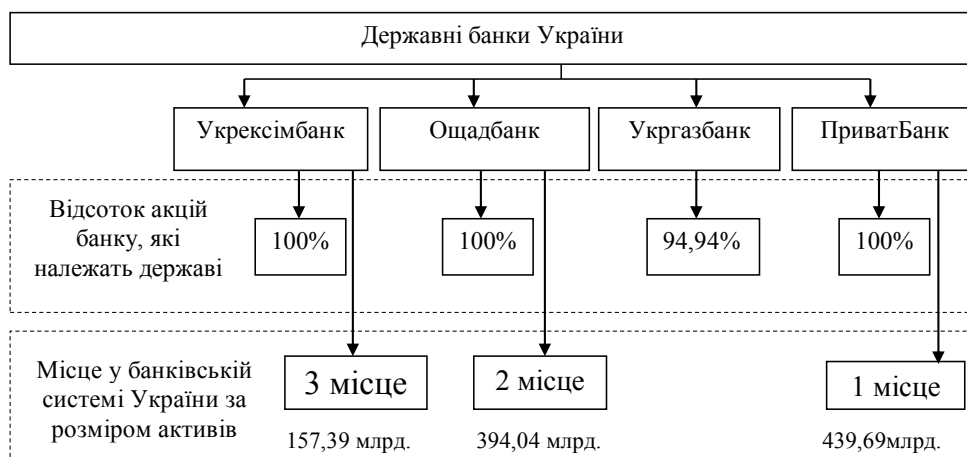


Рис. 2. Державні банки України

Джерело: узагальнено автором за даними [3]



Рис. 3. Діаграма потоків імітаційної моделі чистого прибутку малого підприємства з урахуванням кредитування та оподаткування

Джерело: складено автором у середовищі Vensim



Рис. 4. Формування податкового навантаження для підприємства

Джерело: складено автором у середовищі Vensim

податку в розмірі 5% від доходу [1]; крім того, існує можливість зробити перерахунок податкового навантаження, якщо підприємство вирішить винаймати працівників.

Переплата коштів за кредит на місяць (рис. 5) розраховується як відсоток вибраної кредитної ставки від залишку невиплаченого кредиту наприкінці місяця.

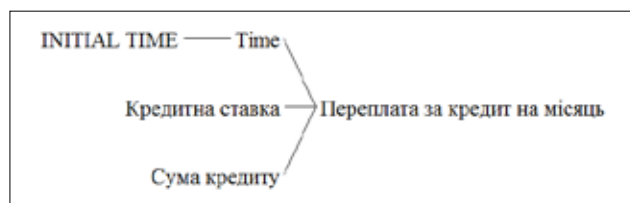


Рис. 5. Формування суми переплати за погашення кредиту для підприємства

Джерело: складено автором у середовищі Vensim

Закупівлю нового товару підприємство здійснює щомісяця, використовуючи чистий прибуток за попередній місяць та частину кредитних коштів, розподілених на 12 місяців (рис. 6).

Таким чином, кількість товару на продаж поточного місяця прямо залежить від суми чистого прибутку попереднього місяця.

Державний банк надає кредит зі ставкою 24% річних, для оцінювання ефективності даного рішення розрахуємо також чистий прибуток підприємства і для випадку 5% річних. Результати розрахунків чистого прибутку підприємства представлено на рис. 7, а результати розрахунку кількості товару, придбаного підприємством на кредитні та власні кошти, – на рис. 8.

Очевидно, що зі зменшенням річної ставки кредиту підприємство отримуватиме більший обсяг чистого прибутку і, як наслідок, зможе придбати більшу кількість товару для продажу. Здійснимо поді-

бні розрахунки для різних значень податкового навантаження (рис. 9).

Таким чином, за рахунок збільшення обсягів чистого прибутку і, як результат, збільшення купівельної спроможності підприємства зі зниженням рівня річної кредитної ставки податкові надходження до бюджету країни зростають (табл. 2). Загалом за рік різниця в обсягах податкових надходжень за ставки кредиту 5% та 24% становить 83 812,5 грн.

Розрахуємо кошти, які підприємство має повернути державному банку за отриманий кредит із річною ставкою 5% та 24%. Результати розрахунку представлено на рис. 10.

Загалом за рік різниця переплати за користування кредитними коштами за ставок кредиту 5% і 24% становить 51 458,33 грн. (табл. 3). Таким чином, за зниження рівня річної ставки користування кредитом із 24% до 5% банк недоотримає 51 458,33 грн., проте податкові надходження збільшаться на 83 812,5 грн., тоді як підприємство отримає більший обсяг чистого прибутку на 908 582,5 грн. на рік. Отримана залежність дає змогу за допомогою побудованої імітаційної моделі обґрунтувати ефективні державні рішення щодо дотримання балансу між інтересами суб'єктів малого підприємництва, умовами кредитування державними банками та оподаткування.

Висновки. Таким чином, пропонуємо уточнити пункт Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва до 2020 р. щодо умов кредитування, а саме: рекомендуємо державним банкам України надавати пільгові кредити для малого підприємництва із річною ставкою не більше 5%, що цілком відповідає закордонному досвіду, з метою подальшого розвитку малого підприємництва та підвищення обсягів податкових надходжень. Або додатково розробити механізм компенсації втрат суб'єктів господарювання від погашення відсотків за користування кредитними коштами.

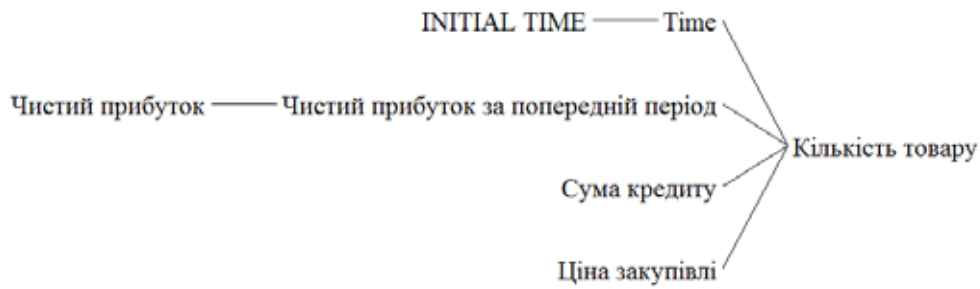


Рис. 6. Формування розрахунку обсягу закупівлі нового товару підприємства

Джерело: складено автором у середовищі Vensim

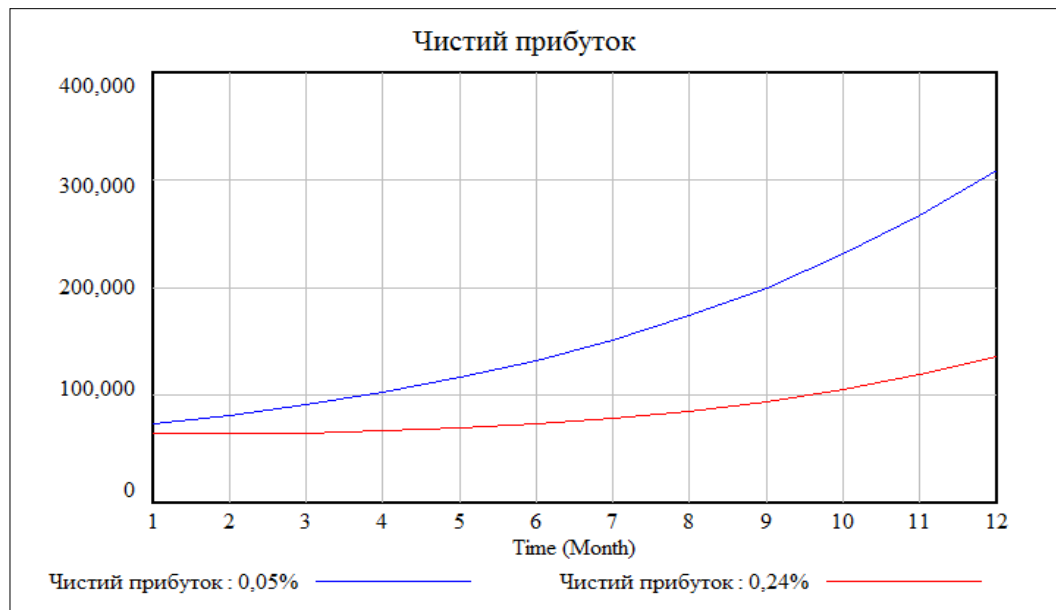


Рис. 7. Порівняння формування чистого прибутку підприємства зі ставкою кредиту 5% та 24%

Джерело: розрахунки автора у середовищі Vensim

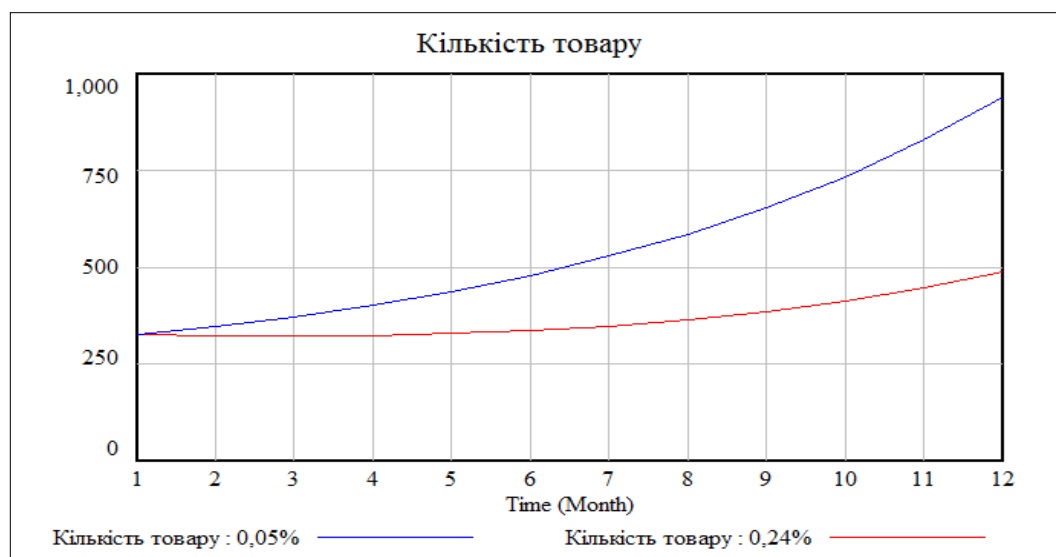


Рис. 8. Порівняння кількості закупленого товару підприємством зі ставкою кредиту 5% та 24%

Джерело: розрахунки автора у середовищі Vensim

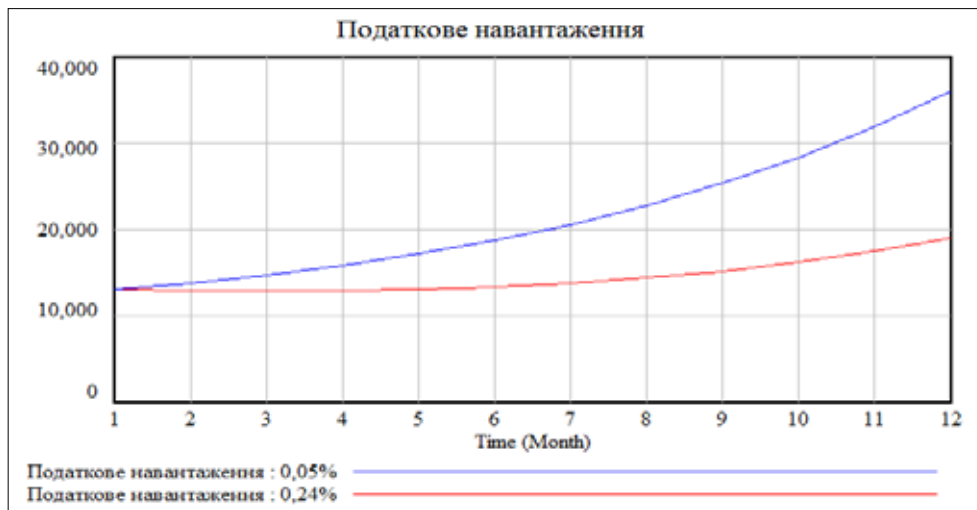


Рис. 9. Порівняння формування податкового навантаження підприємства зі ставкою кредиту 5% та 24%

Джерело: розрахунки автора у середовищі Vensim

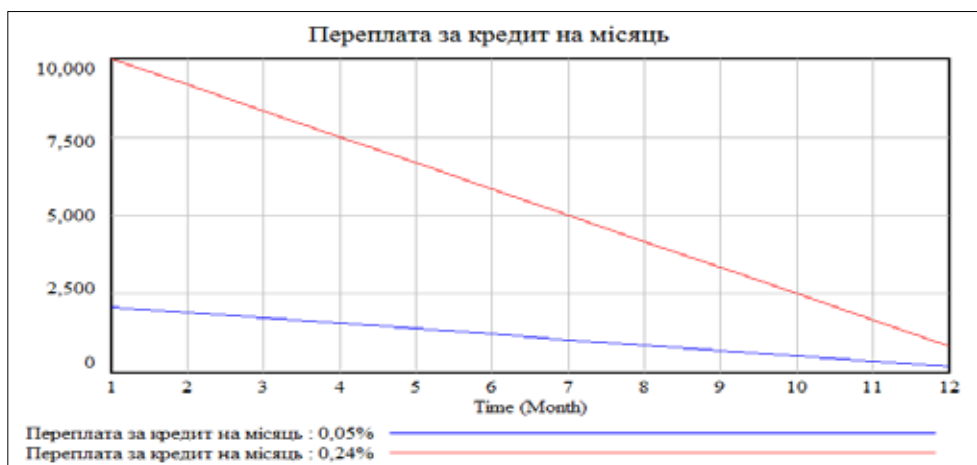


Рис. 10. Порівняння переплати коштів за користування кредитом підприємством зі ставкою кредиту 5% та 24%

Джерело: розрахунки автора у середовищі Vensim

Таблиця 3

Переплата коштів підприємством за користування кредитом

Місяць	Переплата коштів, грн.	
	із річною ставкою кредиту 5%	із річною ставкою кредиту 24%
1	2083,33	10000
2	1909,72	9166,67
3	1736,11	8333,33
4	1562,5	7500
5	1388,89	6666,67
6	1215,28	5833,33
7	1041,67	5000
8	868,06	4166,67
9	694,44	3333,33
10	520,83	2500
11	347,22	1666,67
12	173,61	833,33
Загалом за рік	13541,67	65000

Джерело: розрахунки автора у середовищі Vensim

Таблиця 2

Податкове навантаження підприємства

Місяць	Обсяги податкового навантаження, грн.	
	із річною ставкою кредиту 5%	із річною ставкою кредиту 24%
1	13044,1	13044,1
2	13831,6	12931,6
3	14769,1	12894,1
4	15894,1	12969,1
5	17206,6	13119,1
6	18781,6	13419,1
7	20619,1	13831,6
8	22794,1	14431,6
9	25344,1	15219,1
10	28344,1	16231,6
11	31869,1	17506,6
12	35994,1	19081,6
Загалом за рік	258491,7	174679,2

Джерело: розрахунки автора у середовищі Vensim

Список літератури:

1. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edyniyi-podatok/>.
2. Меркулова Т.В. Использование имитационного моделирования для анализа кредитного риска. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Пору_2011_3_24.
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/derzhavni-banki-ukraini>.
4. Розпорядження від 24 травня 2017 р. № 504-р «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80#n8>.
5. Щорічна оцінка ділового клімату (ABCA, Annual Business Climate Assessment). URL: <http://www.lev.org.ua/abca.html>.
6. Кучерова Г.Ю., Кравець О.В. Моделювання тенденцій розвитку малого підприємництва України. Економіка та держава. 2017. № 5. С. 19–23.

**ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

В условиях финансового кризиса и постоянного колебания курса гривны особую актуальность для малого предпринимательства приобретает кредитование, поэтому значительная роль при этом отводится государственным банкам Украины. В статье рассмотрены государственные банки Украины и их место в банковской системе страны по размеру активов. Исследованы условия кредитования государственными банками Украины субъектов малого предпринимательства. Проанализированы проблемы, сдерживающие развитие малого предпринимательства, а также направления их решения согласно положениям «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2020 г.». Определена совокупность факторов, сдерживающих развитие малого предпринимательства в Украине, по собственным оценкам субъектов в 2016 г. Используя имитационное моделирование, исследованы факторы и доказана целесообразность снижения годовой ставки кредита для малого предпринимательства. Предложено предоставлять льготные кредиты для субъектов с годовой ставкой не более 5% или дополнительно разработать механизм компенсации потерь от погашения процентов за пользование кредитными средствами.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предприятие, государственная поддержка, государственное регулирование, кредитная ставка, налоговая нагрузка.

**IMITATION MODELING OF THE EFFICIENCY OF STATE REGULATION
OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE OF UKRAINE**

In the conditions of the financial crisis and the constant fluctuation of the hryvnia exchange rate, crediting is of particular relevance for small businesses, therefore, a significant role is given to the state banks of Ukraine. The article considers the state banks of Ukraine and their place in the banking system of Ukraine in terms of assets. The conditions for lending by state-owned banks of Ukraine to small businesses are investigated. Analyzed the problems constraining the development of small business, as well as the direction of their solution in accordance with the provisions of the "Strategy for the development of small and medium enterprises until 2020". The set of factors constraining the development of small business in Ukraine was determined according to their own estimates of the subjects of 2016. Using simulation modeling, the factors are investigated and the feasibility of reducing the annual loan rate for small business is proved. It has been proposed to provide concessional loans for entities with an annual rate of not more than 5% or to additionally develop a mechanism to compensate for losses from interest repayment for using credit funds.

Key words: entrepreneurship, small business, government support, government regulation, credit rate, tax burden.

Лазоренко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Корольова С.Г.

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Розглянуто процес реалізації толінгових операцій, а також основні особливості та принципи їх здійснення. Визначено основні форми оплати за операції з переробки давальницької сировини, що можуть використовуватися у толінгових операціях. Виявлено основні переваги та недоліки толінгових операцій для обох сторін, задіяних у процесі реалізації цих операцій. Розкрито особливості здійснення толінгових операцій в Україні та розглянуто основні документи, необхідні для реалізації толінгових операцій. У результаті дослідження було виведено загрози від здійснення цих операцій для України у цілому.

Ключові слова: толінгові операції, операції на основі давальницької сировини, підприємство-постачальник, підприємство-переробник, замовник, виконавець.

Вступ. Розвиток ринкових відносин в Україні, а також вступ країни до СОТ та ЄС відкривають нові можливості для світової інтеграції та активної участі України в міжнародному поділі праці. Толінг, або операції з давальницькою сировиною, є однією з форм міжнародного поділу праці. Для більшості вітчизняних підприємств на сучасному етапі постає проблема у відсутності вільних коштів, зокрема обігових, через економічну нестабільність у державі. Саме через це толінгові операції стали для деяких підприємств єдиним шляхом економічного розвитку. Актуальність цієї теми пов'язана з недосконалим вивченням впливу толінгових операцій на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та дослідженням державного регулювання та контролю над операціями на основі давальницької сировини (толінгу), які можуть породжувати низку загроз та негативних наслідків для економіки України. Це зумовлено тим, що толінгові операції не сприяють науково-технічному розвитку вітчизняних підприємств чи розвитку переробних галузей України.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження операцій на основі давальницької сировини, зокрема толінгових операцій, проводилися багатьма вітчизняними та іноземними науковцями, серед яких: М.Ю. Барна, Ю.В. Гончаров, О.Г. Мельник, І.І. Коць, О.М. Урікова, О.А. Горбач, В.О. Терновський, Н.М. Стрельченко та ін. Однак ця тема сьогодні залишається недостатньо вивченою.

Мета статті полягає у тому, щоб розкрити сутність операцій на основі давальницької сировини, зокрема толінгових операцій; визначити основні особливості толінгових операцій в Україні; виявити основні причини, які встановлюють необхідність

проведення толінгових операцій в Україні; дослідити переваги, які відкриваються для підприємств під час реалізації толінгових операцій; установити основні переваги та недоліки від операцій із давальницькою сировиною, зокрема толінгових операцій, для економіки України.

Викладення основного матеріалу. Однією з форм міжнародного поділу праці є толінгові операції, реалізація яких відбувається на основі давальницької сировини. Суть операцій на основі давальницької сировини полягає у тому, що одне підприємство постачає іншому підприємству сировину (без оплати) для її переробки на готову продукцію, власником якої залишається підприємство – постачальник сировини (замовник). Після цього підприємство-переробник (виконавець) отримує плату за операції з переробки сировини у вигляді грошової винагороди або частини сировини чи готової продукції (рис. 1).

Є декілька форм оплати за послуги з переробки давальницької сировини:

1) *оплата грошима* може бути здійснена, якщо організувати збут готової продукції може тільки постачальник сировини, а її переробник не має таких можливостей;

2) *оплата сировиною* здійснюється відповідно до укладеного договору, в якому зазначається частка сировини, що отримує підприємство-переробник, за переробку решти сировини;

3) *оплата готовою продукцією* здійснюється відповідно до договору, в якому зазначаються обсяги готової продукції, що передаються підприємству-переробнику, у вигляді плати за послуги з переробки давальницької сировини;

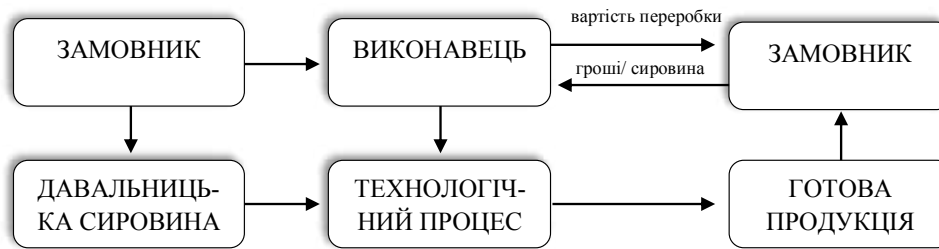


Рис. 1. Схема операцій із давальницькою сировиною

4) *відсутня оплата* може бути передбачена договором, тоді застосовується така схема: навмисно занижується на певний відсоток норматив виходу готової продукції, а ту частину продукції, яку отримали понад норматив, підприємство-переробник залишає собі для покриття витрат на переробку сировини. Але такий спосіб не застосовують на підприємствах із легальним бухгалтерським обліком [1, с. 247].

Поняття «операції на основі давальницької сировини» відрізняється від поняття «толінгові операції» лише тим, що перше є ширшим за змістом і включає в себе толінгові операції, які відбуваються на умовах постачання сировини від іноземних замовників до підприємств переробки з подальшим перевезенням готової продукції за кордон для реалізації на зовнішньому ринку. Операції на основі давальницької сировини можуть відбуватися як між резидентами різних країн, так і між резидентами однієї країни [2].

У процесі свого розвитку толінгові операції стали поширеними і на міждержавному рівні, через що поділяються на внутрішні та зовнішні толінгові операції. Внутрішні толінгові операції – це операції з переробки сировини від вітчизняних постачальників. А зовнішній толінг – це операції з переробки сировини від іноземних постачальників [3, с. 167].

Толінгові операції можуть здійснюватися з пасивною й активною переробкою сировини. Операції з пасивною переробкою здійснюють підприємства країн-переробників для іноземних замовників, а операції з активною переробкою – іноземні підприємства, використовуючи надану сировину [1, с. 245].

Толінгові операції можуть використовуватися у різних сферах господарської діяльності: харчовій, фармацевтичній, швейній, текстильній, хімічній галузях промисловості, у кольоровій та чорній металургії та ін.

Для обох сторін толінгові операції мають свою вигоду. Для замовника, що постачає сировину, за допомогою толінгових операцій відкривається можливість знизити собівартість продукції, адже в країнах виробництва може бути значно дешевша робоча сила або унікальне високотехнологічне обладнання, яке дає можливість виготовляти продукцію дешевше.

Іншою причиною для проведення толінгових операцій із боку підприємства-замовника може бути відсутність виробничих потужностей (тобто підприємство може взагалі не мати цехів із переробки, а лише займається збором чи купівлею сировини) або ж пев-

них технологій для виробництва конкретного виду продукції. Або ж закупівля такого обладнання не є економічно доцільною, а для використання прогресивних технологій необхідно подолати низку бар'єрів (необхідність певних ліцензій, дозволу на переробку сировини, недостатня кваліфікація працівників для використання новітніх технологій та ін.), що потребує досить великої суми грошей.

Можна виділити й інші причини, наприклад технологія виробництва, яка гарантуватиме якість продукції, тобто певне іноземне підприємство, використовуючи свої новітні технології та прогресивні виробничі потужності, може виробляти високоякісний товар, який буде відповідати всім стандартам якості на зовнішньому ринку.

Ще однією причиною може бути екологічний ефект від виробництва продукції, тобто підприємство-замовник може виготовляти певний вид продукції, але з дуже сильним шкідливим впливом на навколишнє середовище, а підприємство-переробник має досконалий процес виробництва, що дає змогу уникнути цього.

Щодо підприємства-переробника (виконавця) сировини, то для нього толінгові операції дають змогу уникати простою виробництва чи завантаження незадіяних виробничих потужностей для отримання додаткового прибутку, також це дає можливість отримати працівникам додаткові премії за рахунок виготовлення іншої продукції під час простою виробництва для підприємств-замовників.

Або ж за відсутності власної сировини, наприклад через відсутність вільних коштів, недоступність кредитів чи кризове становище підприємства, толінгові операції є ідеальною платформою для співпраці, адже не вони потребують вкладання власних коштів, а лише задіяння виробничих потужностей підприємства.

Ще одним позитивним впливом на підприємство-виконавця (переробника давальницької сировини) є його мотивація до освоєння нових прогресивних технологій та встановлення високотехнологічного обладнання.

В Україні толінгові операції є поширеними для сільськогосподарських підприємств, які мають налагоджену систему збуту продукції, потужну сировинну базу, але не мають можливостей для переробки сировини чи вважають це економічно недоцільним [4, с. 2–3].

Для підприємства-переробника (виконавця) толінгові операції мають і негативний вплив, адже вони

втрачають прибуток, який могли б отримати від реалізації готової продукції, оскільки основну його частину отримує замовник [3, с. 168]. За підрахунками, рентабельність підприємств, які працюють за стратегією давальницької сировини, досягає 5–7%, а під час реалізації продукції на вітчизняному ринку (навіть за умови найнижчих цін), рентабельність підприємства досягала б 20% [5].

Загальний економічний ефект для країни, де відбувається переробка давальницької сировини, є позитивним, адже таким чином підвищується зайнятість населення, це сприяє технологічному розвитку підприємств, дає можливість завантажити повною мірою виробничі потужності підприємств, підвищує доходи підприємств, а отже, й надходження до бюджету та підвищує добробут населення [4].

Вивезення давальницької сировини від українського замовника за кордон для переробки за межами митної території України має свої особливості. Відповідно до Митного режиму переробки за межами митної території України (Митний кодекс України), українська сировина може перероблятися за кордоном без застосування нетарифних інструментів регулювання, але за умови, що готова продукція буде повезена на митну територію України для подальшого імпорту в митному режимі [6, с. 152].

Для проведення толінгової операції в будь-якій країні, у тому числі й в Україні, необхідний дозвіл митниці для вивезення сировини з подальшою переробкою за кордоном. Такий дозвіл митниці дає безкоштовно терміном на один рік, який можна отримати протягом п'яти робочих днів із дати реєстрації заяви. Для отримання цього дозволу необхідно звернутися до тієї митниці, де безпосередньо буде здійснюватися митне оформлення сировини чи товарів. Якщо український замовник оплачує виконані операції з переробки частиною сировини, то в такому разі складається митна декларація відповідно до митного режиму експорту продукції. Між митними структурами країн, задіяних у толінгових операціях, здійснюється обмін інформацією для митного контролю над обсягами виходу готової продукції, а готову продукцію ввозить на територію України за митною декларацією [6, с. 152].

Хоча треба зазначити, що міжнародний толінг для України має й негативні наслідки. Передусім це пов'язано з несприятливим впливом на технологічний розвиток підприємств, адже вони не поспішають створювати виробництва з переробки сировини чи проводити модернізацію існуючих підприємств.

Зважаючи на те, що сьогодні Європа та світ бачать Україну лише як постачальника сировини чи напівфабрикатів, толінгові операції ще сильніше ускладнюють цю ситуацію.

Негативним є й те, що може відбутися звільнення незайнятих працівників через невикористання виробничих потужностей підприємств, які працюють на базі толінгових операцій з іноземними переробниками. Таким чином, у країні може ускладнитися проблема безробіття.

Ще одним негативним чинником від цих операцій для України є погіршення екологічної ситуації в країні, адже деякі іноземні підприємства можуть постачати до України свою сировину для подальшої переробки на шкідливих виробництвах чи із застосуванням небезпечних технологій. Ураховуючи, що в нашій країні досить дешева робоча сила та недосконале законодавство у сфері охорони природи, то бажаючи працювати на таких підприємствах обов'язково знайдуться. Ця загроза особливо посилилася після того, як у Європі ввели ще жорсткіші екологічні закони та обмеження для охорони довкілля [5].

Саме тому постає необхідність у доопрацюванні державного регулювання та контролю над толінговими операціями в Україні.

Висновки. Толінгові операції є взаємовигідними для обох сторін, які ведуть співпрацю на їх основі. Сьогодні такі операції посідають значне місце й для українських підприємств, особливо вони поширені в Україні в сільському господарстві. Застосування толінгових операцій деякою мірою визначено міжнародним поділом праці, що й зумовлює їх вигідність для обох сторін.

Толінгові операції для підприємств у кризовому стані є єдиним оптимальним виходом для відновлення своїх позицій в умовах дефіциту фінансових ресурсів чи матеріальних. У такому становищі сьогодні опинилося багато українських підприємств, тому, незважаючи на деякі негативні наслідки толінгу для України, такі операції є доцільними та вигідними, але вони мають носити тимчасовий характер (тобто проводитися на початковому етапі виходу підприємства на міжнародні ринки), бо надалі підприємства мають створювати власні підприємства для виготовлення готової продукції.

Сьогодні постає необхідність у доопрацюванні державного регулювання толінгових операцій для знешкодження негативних наслідків від їх застосування для України у цілому.

Список літератури:

1. Партин Г.О., Горбач О.А. Толінг як форма залучення обігового капіталу. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. С. 244–248.
2. Стрельченко Н.М. Конкурентоспроможність українських виробництв щодо толінга нерезидента. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2006. № 1. С. 34.
3. Барна М.Ю., Гарбар Н.М. Толінгові операції в Україні переваги та недоліки. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.4. С. 165–169.

4. Терновський В.О. Причини використання давальницьких операцій та їх вплив на економічний розвиток країни: монографія. Ефективна економіка. 2013. № 10.
5. Семенюк Л.В., Цахнів Л.Ю., Чижевська К.Г. Переваги та недоліки здійснення толінгових операцій на вітчизняних підприємствах. Чернівці: Буковинський державний фінансово-економічний університет, 2012.
6. Мельник О.Г., Коць І.І., Урікова О.М. Сутність та мотиви здійснення толінгових операцій на підприємствах. Львів: Львівська політехніка, 2015. С. 148–155.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОЛИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В УКРАИНЕ

Рассмотрен процесс реализации толлинговых операций, а также основные особенности и принципы их осуществления. Определены основные формы оплаты за операции по переработке давальческого сырья, которые могут использоваться в толлинговых операциях. Выявлены основные преимущества и недостатки толлинговых операций для обеих сторон, задействованных в процессе реализации этих операций. Раскрыты особенности осуществления толлинговых операций в Украине и рассмотрены основные документы, необходимые для реализации толлинговых операций. В результате исследования были определены угрозы для Украины в целом от осуществления этих операций.

Ключевые слова: толлинговые операции, операции на основе давальческого сырья, предприятие-поставщик, предприятие-переработчик, заказчик, исполнитель.

THE CONCEPT OF TOLLING, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The process of implementation of tolling operations as well as their main features and principles are considered. The article defines the main forms of payment for operations on the processing of raw materials that can be used in tolling operations. The main advantages and disadvantages of tolling transactions were identified for both parties involved in the implementation of these operations. The peculiarities of tolling operations in Ukraine were analyzed and the main documents necessary for the implementation of tolling operations were considered. As a result of the article, the main threats of the implementation of these operations for Ukraine were identified.

Key words: tolling operations, the enterprise-supplier, the enterprise-producing, the customer, the executor.

Піскун Д.Н.

здобувач,

Хмельницький національний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ РОЗВИТКУ АДАПТИВНОГО МАРКЕТИНГУ

Охарактеризовано концептуальні засади управління конкурентоспроможністю підприємства, а саме основні структуроформуючі елементи. Визначено різницю системи управління конкурентоспроможністю та системи управління якістю продукції та їх основну мету. Розглянуто підходи науковців до визначення конкурентоспроможності підприємства. Розкрито критерії оцінювання якості управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств. Досліджено використання адаптивних підходів у системі управління конкурентоспроможністю підприємства для пришвидшення отримання поставлених цілей та забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, система управління, конкурентоздатність підприємства, розвиток маркетингової діяльності, адаптивні механізми.

Вступ. Сучасні підприємства промисловості знаходяться в складних умовах ведення фінансово-господарської діяльності. Це спричинено швидкоплинними змінами умов функціонування, наявністю значних ризиків ведення бізнесу, нестабільністю політико-економічного становища, потребою залучення додаткових фінансових ресурсів та ін. В умовах євроінтеграційних процесів для виходу продукції на зовнішній ринок, розвитку експортно-імпортного потенціалу та зовнішньоекономічної діяльності у цілому необхідним є відповідність продукції вітчизняних підприємств стандартам якості та належного рівня конкурентоздатності, тому управлінський персонал кожної виробничої системи прикладає максимум зусиль для підвищення конкурентних переваг. Для більшості промислових підприємств важливим є тільки забезпечення набутого рівня конкурентоспроможності продукції, а не її підвищення. Таке становище є негативним та вимагає використання в управлінні нових підходів, зокрема адаптивних механізмів, та поліпшення організації маркетингової підсистеми. Розвиваючи маркетингову діяльність, можна суттєво вплинути на систему управління конкурентоздатністю господарюючого суб'єкта за умов розширення зовнішніх ринків збуту продукції.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання забезпечення конкурентоспроможністю підприємств та продукції, що вони виготовляють, оцінювання рівня конкурентоспроможності та її підвищення, формування системи управління конкурентоздатністю підприємств стали об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких як: І. Ансофф, В.Я. Амбросов, С. Алексєєв, О. Батуров, Є. Голубков, В.А. Гросул, Р.В. Губарєв, Р.А. Довбуш, Ю.О. Зайцев, Ю. Іванов, Ф. Котлер, О. Є. Кузьмін, Н.М. Кулик, О.А. Круглова, О.О. Красноруцький, В.Л. Корінев, Т.Г. Маренич, Ю.А. Урсакий, В.А. Павлова, М. Пор-

тер, О.Д. Рачкован, Н.П. Тарнавська, Т.А. Шубович, В. Чижевський та ін.

Вагомого значення сьогодні набуває визначення особливостей функціонування системи управління конкурентоздатністю підприємств шляхом використання адаптивних механізмів та розвитку маркетингу як функціонального складника управління підприємством. Отже, проблематика дослідження є, на нашу думку, актуальною та потребує вдосконалення у теоретико-методичному та практичному аспектах.

Мета статті полягає у проведенні ґрунтовного дослідження науково-методичних підходів до поліпшення системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств на основі використання адаптивного маркетингу для зростання ефективності ведення фінансово-господарської діяльності.

Викладення основного матеріалу. Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень теорії управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління. Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери опера-

ційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи [1, с. 168–169].

Систему управління конкурентоспроможністю ні в якому разі не можна ототожнювати із системою управління якістю. Система управління якістю більш фундаментальна, створюється на досить тривалому проміжку часу, вона менш гнучка, повинна бути сертифікована (за участю третьої сторони). На відміну від неї система управління конкурентоспроможністю більш гнучка, може бути створена швидко, якщо вже існує фундаментальна система управління якістю.

Оскільки конкурентоспроможність – поняття відносне, то діяльність системи, перш за все, повинна бути націлена на дослідження продукції конкурентів, проведення порівняльного аналізу, виявлення сильних та слабких її сторін зі збереження, розвитку та нарощування конкурентних переваг, зі створення системи обліку, аналізу і контролю діяльності конкурентів, із розроблення та реалізації стратегії конкуренції.

Система управління конкурентоспроможністю – це взаємодія підсистеми забезпечення та підтримки конкурентоспроможності, яка забезпечує продукції підприємства конкурентні переваги на різних сегментах ринку. Стабільні конкурентні переваги продукції можна забезпечити завдяки раціональній якості продукції та її додатковим конкурентним перевагам. Під управлінням конкурентоспроможністю підприємства треба розуміти систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на систему конкурентоспроможності для збереження її стійкості чи переведення з одного стану в інший за допомогою необхідних і достатніх способів і засобів впливу [2, с. 264].

Конкурентоспроможність підприємства та конкурентоспроможність продукції є наближеними, але різними за сутністю поняттями. Це пояснюється тим, що на рівень конкурентоспроможності підприємства впливають не тільки якісні та цінові характеристики продукції, а й низка інших чинників. Актуальним є розгляд підходів до трактування поняття конкурентоспроможності підприємства (табл. 1).

Із наведених підходів науковців до визначення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів можна зробити висновок, що єдиного підходу до трактування не існує, адже одні науковці вбачають у конкурентоспроможності підприємства систему, що сформована із сукупності чинників, інші визначають її як узагальнюючий показник, стан підприємства, або певну характеристику, що визначає процес специфічних відносин.

Сучасна парадигма управління конкурентоспроможністю підприємства формується навколо проблематики конкуренції за майбутнє, впливу тенденцій глобалізації та забезпечення успішного функціонування у стратегічній перспективі відповідно до встановлених цілей, що потребує становлення нового стратегічного мислення в системі управління на макро- і мікрорівні. При цьому критеріями оцінювання якості управління конкурентоспроможністю підприємств слід уважати:

- вміння підприємства розпізнавати загрози своєму існуванню в динамічному конкурентному середовищі;
- вміння підприємства реалізувати ідеї антикризового менеджменту і бути стійким до раптових (у т. ч. кризових) змін у ринковому оточенні;
- вміння виявляти нові можливості, що виникають у зовнішньому середовищі, у т. ч. формувати нові потреби (ринки) на основі сформованого інноваційного типу поведінки;
- вміння отримувати вигоди від виявлених ринкових можливостей, у т. ч. вміння переглядати (оптимізувати) портфель видів діяльності.

Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства як логічний спосіб мислення базується на чітко окресленій меті управління і передбачає підпорядкування діяльності всіх підсистем досягненню цієї мети. При цьому підприємство як система розглядається як частина системи вищого порядку, під якою розуміють конкурентне середовище. Таке розуміння вихідних положень методології управління потребує акценту на розгляді підприємства як відкритої системи і вирішення основного протиріччя управління ним: у динамічному конкурентному серед-

Таблиця 1

Основні визначення конкурентоспроможності підприємства

Автор	Трактування визначення
Р. Фатхутдінов	Їх реальна і потенціальна можливість у наявних умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за своїми ціновими та неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, аніж товари конкурентів.
Ю. Іванов	Система, що складається із безперервної взаємодії чинників і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства щодо набуття та утримання протягом достатньо довгого проміжку часу конкурентних переваг.
Ю. Продіус	Є узагальнюючим показником, що об'єднує конкурентоспроможність продукції та виробництва та характеризує відмінності в розвитку досліджуваного підприємства від підприємств-конкурентів.
К. Щиборщ	Поточний стан підприємства на ринку (передусім частка ринку, що воно займає) та тенденції його зміни.
В. Дикань	Характеризує динамічний процес специфічних відносин між виробниками однакової або аналогічної продукції, що визначається конкурентоспроможністю товару (товарної маси) та ефективністю виробництва й управління.

Джерело: побудовано автором за [3, с. 8]

овищі підприємство прагне до стійкості, однак реалізація такого підходу в буквальному його розумінні може призвести до стагнації. Успішне функціонування підприємства як відкритої економічної системи передбачає необхідність забезпечення його гнучкості та превентивної реакції на динамізм конкурентного середовища.

Під стійкістю підприємства можна розуміти стан його гнучкої рівноваги, яка підтримується через функціонування адаптивних і підтримуючих механізмів. Адаптивні механізми підштовхують підприємство до змін, створюють напругу, заохочують активну реакцію на зовнішні і внутрішні виклики, тим самим створюючи можливості для вибору варіантів успішного функціонування (виживання) підприємства (класичний приклад – служба маркетингу). Підтримуючі механізми утримують підприємство від надто швидких змін, які можуть вивести його зі стану рівноваги, і виконують роль консервативного чинника. У крайньому разі підтримуючі механізми можуть стримувати зростання підприємства і провокувати застій (класичний приклад – фінансова служба) [4]. Звідси можна дійти висновку, що пріоритет повинен віддаватися саме адаптивним механізмам, тобто розвитку маркетингової діяльності на підприємстві.

Якщо на підприємстві будуть сформовані власні концептуальні засади щодо вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю, це позитивно впливатиме на зростання основних економічних параметрів, а саме їх ефективності, та сприятиме подальшому розвитку підприємства в аспекті технологічного оновлення, посилення конкурентних переваг тощо. Впровадження адаптивних механізмів у системі управління конкурентоспроможністю підприємства сприятиме пристосуванню до умов тих ринків, на які підприємство планує реалізовувати свою продукцію, обґрунтуванню вибору інструментарію дії на розвиток конкурентного потенціалу.

Гармонізація економічних інтересів учасників ринку передбачає усунення умов виникнення цінового диктату з боку тієї чи іншої функціональної групи підприємств – учасників ринку. Шляхом вирішення цього проблемного питання є підвищення рівня концентрації та ефективності функціонування капіталу підприємств. При цьому рівень концентрації капіталу в межах тієї чи іншої функціональної групи підприємств – учасників ринку, а саме товаровиробників, посередників, експортерів, переробних підприємств, визначає їх раціональну поведінку, спрямовану на підвищення економічної ефективності діяльності, а отже, на конкурентну політику, адже за інших рівних умов варіантів раціоналізації політики підприємства багато бути не може [5, с. 112].

Разом із поняттям адаптивності набуло поширення поняття адаптивного управління. Це система, в якій у результаті змін параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища відбувається відповідне підстроювання організаційної структури й системи менеджменту в

цілому, що забезпечує функціонування об'єкта управління. Адаптивне управління являє собою такий процес управління, коли бажаний стан системи визначається на основі результатів попереднього процесу управління (на основі накопичення досвіду); процес управління зі зворотним зв'язком, що має блок урахування зовнішніх чинників, які аналізуються ще до отримання результату діяльності системи. При цьому блок управління одержує інформацію про зміну значення чинника одночасно з керованим об'єктом або, за наявності прогнозу, навіть раніше, і вживаються заходи щодо нейтралізації його впливу, або за погодженням заходів для збільшення його позитивного ефекту.

До основних елементів адаптивного управління слід віднести внутрішні змінні підприємства, що формують його потенціал і дають змогу оцінити адаптаційні можливості виживання й розвитку. Внутрішні змінні зазвичай називають соціально-технічними підсистемами, тому що вони мають соціальний і технічний компоненти [6, с. 71–72].

Особливості адаптивного підходу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства пов'язані з розробленням та реалізацією найбільш результативних та оперативних стратегій відображення діючим підприємством та його мережевими структурами впливів середовища. До адаптаційних заходів у системі управління належать: оптимізація рівня ризику прийняття рішення та маневрування ресурсами; використання економіко-математичних методів та моделей діагностики, що підвищують оперативність прийняття управлінських рішень; забезпечення високої маневровості та гнучкості цілей і стратегій розвитку підприємства за рахунок процесів пасивної та активної адаптації та ін. Процеси активної адаптації підприємства безпосередньо пов'язані з механізмом адаптивного управління, а ефект антиципації – з процесами пасивної адаптації.

Адаптивність підприємства співвідноситься з можливостями до самоорганізації підприємства як системи (змінюються структура та організація) та саморегулювання системи (змінюється спосіб регулювання) [7, с. 99].

Ураховуючи наявні підходи до комплексного оцінювання потенціалу підприємства та особливості адаптаційного потенціалу суб'єкта господарювання, обґрунтовано методичний підхід до комплексного оцінювання адаптаційного потенціалу підприємства. Для узагальнення інформації щодо адаптаційних можливостей підприємства розрахунки можна здійснювати за такими етапами: визначення цільових настанов та напрямів оцінювання адаптаційного потенціалу підприємства; визначення критеріїв та показників для оцінювання адаптаційного потенціалу підприємства [8, с. 218].

Висновки. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції, яку воно виготовляє, найважливішим є використання управлінським персоналом новітніх підходів до управління нею. З вико-

ристанням адаптивних механізмів у маркетинговій функціональній підсистемі менеджменту суб'єкта можна досягнути підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для цього необхідним є внесення організаційних змін у структуру підприємства, коригування завдань, що стоять перед службою маркетингу на підприємстві, розширення можливостей для опрацювання більшого масиву інформаційних даних, що позитивно впливатиме на формування конкурентних переваг у поточ-

ному періоді та майбутній перспективі. Лише використання в управлінні адаптивних механізмів та розвитку маркетингової діяльності можливо досягнути поставлених цілей зростання конкурентоспроможності підприємства в стратегічній перспективі. Вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає суттєвих організаційних змін у маркетинговій діяльності та впровадження механізмів взаємозв'язку маркетингових служб з іншими елементами управління підприємством.

Список літератури:

1. Павлова В.А., Губарев Р.В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства. Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. 2014. № 2. С. 168–176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2014_2_21.
2. Павлова О.В. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2007. Вип. 11. С. 261–267.
3. Конкурентоспроможність підприємства: конспект лекцій для студентів ден. форми навчання, які навчаються за напрямом підгот. 8.03050401 «Економіка підприємства». Харків: НУА, 2015. 52 с.
4. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
5. Красноручський О.О., Зайцев Ю.О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. Український журнал прикладної економіки. 2016. Т. 1. № 1. С. 100–113.
6. Корінев В.Л., Мартиненко Д.О. Стратегічне планування маркетингу як складова адаптивного управління підприємством. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2014. № 3. С. 71–74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_3_15.
7. Кулик Н.М., Соколенко Т.М. Технологія адаптації у системі управління підприємством. Економічний аналіз. 2013. Т. 14. № 3. С. 96–100.
8. Комплексне оцінювання адаптаційного потенціалу в системі адаптивного управління підприємств торгівлі / В.А. Гросул, О.А. Круглова, О.Д. Рачкован. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 1. С. 213–222.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ АДАПТИВНОГО МАРКЕТИНГА

Охарактеризованы концептуальные основы управления конкурентоспособностью предприятия, а именно основные структуро-формирующие элементы. Определены разницы системы управления конкурентоспособностью и системы управления качеством продукции и их основная цель. Рассмотрены подходы ученых к определению конкурентоспособности предприятия. Раскрыты критерии оценки качества управления конкурентоспособностью отечественных предприятий. Исследовано использование адаптивных подходов к системе управления конкурентоспособностью предприятия для ускорения достижения поставленных целей и обеспечения реализации стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, система управления, конкурентоспособность предприятия, развитие маркетинговой деятельности, адаптивные механизмы.

IMPROVEMENT OF THE CONTROL SYSTEM OF COMPANY'S MANAGEMENT ON THE BASIS OF ADAPTIVE MARKETING DEVELOPMENT

The conceptual foundations of enterprise competitiveness management, namely, the main structural elements are characterized. The differences between the competitiveness management system and the quality management system and their main goal are determined. The approaches of scientists to determine the competitiveness of the enterprise are considered. The criteria for assessing the quality of the management of the competitiveness of domestic enterprises are outlined. The use of adaptive approaches in the enterprise competitiveness management system is investigated in order to accelerate the achievement of the goals and to ensure the implementation of the strategy of enterprise development.

Keywords: product competitiveness, management system, competitiveness of the enterprise, development of marketing activity, adaptive mechanisms.

Пюро Б.І.

магістр,

Навчально-науковий інститут економіки і управління
Національного університету харчових технологій

Шірінян Л.В.

доктор економічних наук, професор,

Національний університет харчових технологій

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено систематизацію наукових доробок у сфері управління активами на підприємстві, визначено роль і місце стратегії управління активами у загальній системі управління активами, яке є важливим складником фінансового менеджменту на сучасних підприємствах. Висвітлено зміст стратегії управління активами, типи стратегій за функціональним призначенням, а також сформульовано етапи розроблення стратегії управління активами, особливості реалізації на підприємстві та критерії оцінки досягнутих результатів.

Ключові слова: активи, стратегія, управління активами, фінансовий менеджмент, система управління, капітал, ефективність.

Вступ. Ефективність діяльності підприємства багато у чому зумовлена правильним формуванням складу і структури його активів. Насамперед формування та посилення конкурентного статусу підприємства, випуск якісної продукції прямо пов'язані з раціональним використанням і розвитком його активів. Тому управління активами є одним із найбільш значимих функціональних напрямів менеджменту підприємства, входить до системи фінансового управління, яка тісно взаємодіє з такими підсистемами, як управління виробничо-збутовою діяльністю (операційний менеджмент) та управління інноваційною діяльністю (інноваційний менеджмент). Існуюча практика управління активами на більшості підприємств України характеризується обмеженістю поглядів на активи як такі, їх життєвий цикл, а також на роль і значення стратегічного підходу до управління активами, що визначає актуальність проблематики даного дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. На сучасному етапі теоретико-методологічні аспекти стратегій управління активами на підприємствах та в організаціях досліджуються у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: І.О. Бланка [2], Ю.Ф. Бріггема [3], М.С. Ерхардта [3], В.В. Ковальнової [5], І.О. Репіної [6], Г.В. Ситник [2], С.С. Степанчук [8] та ін.

Мета статті полягає у систематизації наукових підходів до розуміння сутності та формування стратегії управління активами на сучасних підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Активи являють собою економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей (передусім оборотних коштів та основних засобів), використовуваних у господарській діяльності з метою отримання прибутку. Більшість сучасних науковців [2; 5; 7] під управлінням активами розуміє діяльність підприємства, спрямовану на досягнення поставлених цілей шляхом раціональ-

ного використання наявних ресурсів із використанням принципів і методів економічного механізму управління. Так, І.О. Бланк зазначає: «Управління активами підприємства являє собою систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з їх формуванням, ефективним використанням у різних видах діяльності підприємства й організацією їх обороту» [2, с. 269].

Головна мета управління активами нерозривно пов'язана з головною ціллю фінансового управління у цілому, яку сучасна економічна теорія визначає як забезпечення максимізації добробуту власників підприємства, що отримує конкретне вираження у максимізації ринкової вартості підприємства [13, с. 98]. Така ціль дає змогу враховувати чинники часу, доходності і ризику, інтереси власників підприємства. Отже, забезпечення максимізації добробуту власників у поточному та перспективному періодах застосовано як головну мету й до управління активами, яке на сучасному етапі повинно бути побудоване на принципах стратегічного управління.

У зарубіжній господарській практиці управління активами є розвинутою сферою, що має власну теоретичну основу, витоки якої простежуються ще з XIX ст. (табл. 1).

У сучасних ринкових реаліях не може бути єдиної чи універсальної стратегії управління активами для всіх господарюючих суб'єктів. Оскільки будь-яке підприємство є унікальним, розроблення та реалізація стратегії теж повинні являти собою відмінний від усіх інших підприємств управлінський процес. Бізнес-стратегія у цілому та стратегія управління активами зокрема залежать від різноманітних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що можуть здійснювати на підприємство конструктивну чи деструктивну дію, тому будь-яка стратегія підприємства залежить

Таблиця 1

Еволюція теорії і практики управління активами

Управлінська концепція	Короткий зміст (по відношенню до активів)	Пріоритетні активи (домінанти)
1	2	3
Управління виробництвом (XIX ст.)	Основні управлінські акценти – на виробництво, а отже, на операційні активи підприємства. Рішення по активах орієнтувалися на дотримання технологій виробництва, збільшення продуктивності активів, економію на експлуатації машин і механізмів, пошук дешевих джерел сировини та матеріалів	Матеріальні активи
Управління підприємством як закритою системою (20-ті роки XX ст.)	Формування функціональних підсистем (фінанси, виробництво, збут, кадри). Підвищення значимості грошей, цінних паперів. Ускладнення рішень у сфері управління активами, поява концепцій, пов'язаних із здійсненням інвестицій в активи, їх фінансуванням та забезпеченням розширеного відтворення	Перенесення акцентів на фінансові активи
Управління бізнесом як відкритою системою (після Другої світової війни)	Формування активів, конкурентоспроможних у ринковому середовищі за складом і структурою. Упровадження стратегічних рішень в управління бізнесом у цілому й активами зокрема для підвищення адаптаційних можливостей підприємства в мінливому зовнішньому середовищі. Підвищення ролі інформації у прийнятті управлінських рішень	Акцент на нематеріальних активах, людському капіталі, правах на інтелектуальну власність
Ідеологія вартісного управління (60–80-ті роки XX ст.)	Підвищення корпоративної вартості. Створення довгострокових стратегій розвитку, включаючи стратегії формування й управління активами. Удосконалення обліку та звітності щодо активів. Підвищення фінансової прозорості	Нарощування сукупних активів
Концепція капіталізації (друга половина XX ст.)	Зростання ролі і значення довгострокового капіталу, який представлений в активах балансу необоротними активами, а в пасивах – власним капіталом та довгостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями. Нарощування активів довгострокового характеру	Нарощування необоротних активів передусім за рахунок нематеріальних активів, включаючи бренд
Концепція економічного росту (друга половина XX ст. – початок XXI ст.)	Макроекономічний ріст за рахунок зростання економічних агентів	Ріст чинників виробництва в поєднанні з трансферами ззовні (інноваційних, освітніх, соціальних та інших детермінантів росту)

Джерело: складено авторами на основі [6; 7]

Таблиця 2

Визначення стратегії в різні історичні періоди [4]

Визначення	Автор	Основний підхід
Стратегія – це визначення основних довготермінових цілей та завдань підприємства, прийняття дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей	А. Чандлер [12]	Довгострокові цілі розробляються і не підлягають перегляду до зміни зовнішніх чи внутрішніх умов середовища функціонування стратегії
Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану	А. Томпсон [10]	Стратегія одночасно є креативною (попереджуючою) і реактивною (адаптивною)
За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується у своїй діяльності	І. Ансофф [1]	Під час розроблення стратегії слід виділяти корпоративні, ділові і функціональні цілі з погляду різного їх впливу на процеси управління в організації
Стратегія як спосіб реакції на зовнішні можливості та загрози, внутрішні сильні і слабкі сторони	М. Портер [6]	Основне завдання стратегії полягає у досягненні організації довгострокових конкурентних переваг над суперниками в кожній сфері бізнесу

від його ринкової позиції, особливостей та етапів розвитку, поведінки конкурентів, типу і стану галузі, сегменту ринку. Також управління активами неминуче диференціюється залежно від системи цілепокладання

ресурсного потенціалу підприємства, придатних для менеджменту способів досягнення цілей. А це зумовлює існування багатьох стратегій управління активами підприємства.

Аналіз значного обсягу наукової літератури дає підстави для висновку, що не існує єдиного простого визначення стратегії управління активами, а саме тлумачення поняття «стратегія» залежить від різних теоретико-методологічних підходів і конкретної позиції, з якої розглядається цей процес.

Проведена нами систематизація літературних джерел [3; 6; 7; 9] дає змогу визначити стратегію управління активами як сукупність довгострокових цілей та поведінки в управлінському процесі, орієнтованому на підтримку конкурентоспроможного рівня прибутку, достатнього розміру активів та капіталу для ведення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання.

Ефективне управління активами залежить від структури капіталу підприємства, оскільки це безпосередньо впливає на норму прибутку. Наприклад, якщо підприємство має високу частку боргових виплат, то можливі значні труднощі в пошуку додаткових капіталів.

Місце стратегії у системі управління активами підприємства подамо графічно (рис. 1).

В управлінні активами стратегії найчастіше розрізняють за функціональною ознакою:

1. Стратегія реструктуризації активів передбачає зміни в структурі основного й оборотного капіталу для приведення його у відповідність із вимогами ринку чи розробленою стратегією розвитку підприємства.

На практиці ця стратегія реалізується шляхом перебудови, перетворення й удосконалення складу активів та функцій управління ними. У деяких випадках стратегія реструктуризації активів застосовується як захід post-offer-захисту від ворожого поглинання і реалізується у цьому разі шляхом виведення привабливих активів або через придбання активів, які створюють антимонопольні проблеми потенційному агресору.

2. Стратегія нарощування вартості активів – реалізується у рамках концепції вартісного управління та передбачає кількісне збільшення контрольованих активів шляхом органічного росту (через внутрішнє інвестування), а також посередництвом зовнішніх трансакцій, що називаються у міжнародній практиці M&A (Mergers & Acquisitions – злиття і поглинання). Злиття та поглинання – загальна назва угод, які об'єднує передача корпоративного контролю в усіх формах, включаючи купівлю й обмін активами, їх придбання, поглинання.

3. Стратегія капіталізації активів – реалізується у рамках концепції капіталізації й орієнтується на абсолютне і відносне збільшення у структурі майнового комплексу довгострокового капіталу – активів довгострокового характеру, покритих довгостроковими джерелами фінансування. Довгострокові активи, або необоротні активи, є найпривабливішим забезпеченням у будь-яких фінансових трансакціях та найбільш



Рис. 1. Стратегія управління активами в системі управління активами підприємства

Джерело: побудовано авторами на основі [7; 11]

значимими складником реального майна компанії. За інших рівних умов їх нарощування дає змогу зміцнити фінансову стійкість, підвищити кредитоспроможність та інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

4. Стратегія консолідації активів – передбачає об'єднання активів вертикально інтегрованої структури, наприклад для виходу на IPO (Initial Public Offering) – первинне розміщення акцій на продаж широкому колу осіб. Мета цієї стратегії та IPO – отримання справедливої ринкової оцінки компанії, залучення додаткових грошових коштів для розвитку бізнесу, можливість отримання дешевших кредитів, відсутність зобов'язань стосовно залучених грошей і можливостей тиску кредиторів на компанію, підвищення іміджу та популярності компанії.

5. Стратегія диверсифікації активів – розширення контролю над різнопрофільними активами для генерування доходів (організаційна диверсифікація) або мінімізації ризиків (інвестиційна диверсифікація). Організаційна диверсифікація може реалізовуватися по всьому ланцюгу створення цінностей – від постачальників сировини і матеріалів до дистрибуції, а також за межами основної компетенції компанії. У зв'язку із цим розрізняють стратегію центрованої диверсифікації активів (розширення активів за збереження основного профілю), стратегію горизонтальної диверсифікації активів (акумуляція активів технологічно не пов'язаних один з одним), стратегію вертикальної диверсифікації активів (об'єднання активів у рамках вертикальної інтеграції або власна структуризація та вкладення в активи філій і дочірніх підприємств). Інвестиційна диверсифікація зазвичай реалізується на фінансовому ринку за допомогою придбання різних типів акцій. За експертними оцінками, істотне зниження ризиків спостерігається під час покупки понад 15 різних типів акцій за умови, що вони мають низьке значення бета-коефіцієнту [13, с. 99].

Формування стратегії управління активами на підприємстві може здійснюватися шляхом реалізації таких етапів:

1. Аналіз фінансової діяльності підприємства – сприяє усвідомленню і виділенню тих проблем, рішення яких призведе до оздоровлення ситуації.

2. Прогнозування фінансово-економічної ситуації на майбутнє – за результатами ідентифікації проблемних зон та наявних можливостей.

3. Розроблення вимог до фінансового оздоровлення, тобто визначення перспективних заходів, оптимальних варіантів поліпшення фінансово-економічної стійкості підприємства, забезпечення його довгострокового стабільного зростання.

4. Формування безпосередньо стратегії, її цілей, які згодом уточнюються у підцілях і завданнях, планах діяльності.

5. Розроблення напрямів діяльності з управління активами і формулювання ключових положень стратегії, які об'єднуються й упорядковуються, співвідносяться із загальною стратегією управління підприємством.

6. Визначення бажаного результату та критеріїв ефективності його досягнення. Критерії задаються у вигляді цільових показників, значення яких постійно контролюється. Тобто якісні цільові показники задаються у самих стратегічних планах, а кількісні – у програмі управління активами підприємства [9, с. 110].

Результатом і критеріями реалізації стратегії у сфері управління активами можуть стати такі характеристики, як: своєчасні розрахунки з постачальниками і кредиторами; вчасна сплата податків; поповнення обігових коштів; освоєння випуску нової продукції, що має стійкий та платоспроможний попит на ринку. Стратегія повинна сприяти підвищенню ефективності управління активами на підприємстві у цілому, що визначається такими аспектами:

1) первинне поліпшення управління активами, яке забезпечить підвищення платоспроможності шляхом можливої реструктуризації заборгованості і мобілізації внутрішніх резервів підприємства;

2) подальше поліпшення управління активами, пов'язане з підвищенням ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства через розвиток виробничої бази, технологічного процесу, ринків збуту, залучення додаткового зовнішнього фінансування.

Висновки. Отже, забезпечення високої ефективності управління активами на сучасних підприємствах у довгостроковому періоді передбачає розроблення стратегії управління активами. Стратегією управління активами підприємства є сукупність довгострокових цілей та логіки поведінки в управлінському процесі, орієнтованому на підтримку конкурентоспроможного рівня прибутку на активи і капітал. Стратегії управління активами розрізняють за їх функціональним призначенням (стратегія реструктуризації активів, стратегія нарощування вартості активів, стратегія капіталізації активів, стратегія консолідації активів та стратегія диверсифікації активів). Формування стратегії управління активами на підприємстві здійснюється шляхом реалізації послідовних етапів. Ефективна стратегія управління активами за рахунок збільшення прибутку створює додаткові можливості для самофінансування економічного росту підприємства і скорочення залучення кредитних ресурсів в умовах макроекономічної нестабільності, що визначає основну цінність її реалізації у загальній системі управління активами.

Список літератури:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. С. 157–159.
2. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств: підручник. К.: КНТЕУ, 2012. 780 с.
3. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент: пособ.; 12-е изд. СПб.: Питер, 2014. 960 с.
4. Грушина А. Концептуальні підходи до визначення сутності стратегічного управління фінансовими ресурсами закладів культури. Економіка і менеджмент культури. 2016. № 1. С. 70–81.
5. Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. М.: Проспект, 2015. 992 с.
6. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980. 144 p.
7. Рєпіна І.М. Управління активами підприємств: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». Київ, 2014. 33 с.
8. Смирнова Н.В. Концептуальні основи стратегічного управління активами організації. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2013. № 8. С. 156–162.
9. Стратегія управління фінансовою діяльністю: підручник / С.С. Степанчук, В.В. Петрушевська, С.С. Настюк. Донецьк: Ноулідж, 2014. 251 с.
10. Thompson A. Strategic Management: Concept and Cases. Plano, Texas: University of Alabama, Business Publication, 1978. 112 p.
11. Червона О.Ю., Урба С.І. Фінансова стратегія в системі управління активами підприємства за кризових умов господарювання. Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. Управління активами регіону на основі їх капіталізації. 2009. Вип. 3. С. 183–190.
12. Schendel D., Hatten K. Business Policy of Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceedings, 1972. 57 p.
13. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент: посіб. К.: Ліра, 2015. 301 с.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье осуществлена систематизация научных разработок в сфере управления активами на предприятии, определены роль и место стратегии управления активами в общей системе управления активами, которое является важной составляющей финансового менеджмента на современных предприятиях. Освещены содержание стратегии управления активами, типы стратегий по функциональному назначению, а также сформулированы этапы разработки стратегии управления активами, особенности реализации на предприятии и критерии оценки достигнутых результатов.

Ключевые слова: активы, стратегия, управление активами, финансовый менеджмент, система управления, капитал, эффективность.

STRATEGY OF MANAGEMENT OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the systematization of scientific achievements in the field of asset management at the enterprise, the role and place of asset management strategy in the general asset management system is defined, which is an important component of financial management at modern enterprises. The contents of the strategy of asset management, types of strategies for functional purpose are highlighted, as well as stages of asset management strategy development, peculiarities of implementation at the enterprise and criteria for evaluating the achieved results are formulated.

Key words: assets, strategy, asset management, financial management, management system, capital, efficiency.

Скрипник В.В.кандидат экономических наук, доцент,
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА НЕОБХОДИМОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях рыночной экономики для каждого предприятия особо остро стоит вопрос создания, сохранения и усиления конкурентных позиций в долгосрочной перспективе, что само по себе невозможно без разработки стратегии развития и ее эффективной реализации. Сегодня работа отечественных предприятий требует обоснованных рациональных действий, поскольку не только внешняя среда, но и сами предприятия под влиянием времени и обстоятельств существенно изменяются. Возникает необходимость в обосновании такой стратегии маркетинга, чтобы продукция предприятий в полной мере отвечала спросу на рынке, а значит, их стратегические и производственные программы максимально были приспособлены к пожеланиям и ожиданиям фактических и потенциальных потребителей. Использование системы управления маркетинговой деятельностью позволит обеспечить рациональное управление производственно-сбытовой деятельностью, что будет способствовать развитию долгосрочных рыночных отношений и, прежде всего, обеспечит ориентацию рынка на спрос потребителя.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, маркетинговая деятельность, конкуренция, конкурентоспособность, рыночная экономика.

Вступление. В условиях рыночной экономики для каждого предприятия особо остро стоит вопрос создания, сохранения и усиления конкурентных позиций в долгосрочной перспективе, что само по себе невозможно без разработки стратегии развития и ее эффективной реализации. Сегодня работа отечественных предприятий требует обоснованных рациональных действий, поскольку не только внешняя среда, но и сами предприятия под влиянием времени и обстоятельств существенно изменяются. Возникает необходимость в обосновании такой стратегии маркетинга, чтобы продукция предприятий в полной мере отвечала спросу на рынке, а значит, их стратегические и производственные программы максимально были приспособлены к пожеланиям и ожиданиям фактических и потенциальных потребителей. Использование системы управления маркетинговой деятельностью позволит обеспечить рациональное управление производственно-сбытовой деятельностью, что будет способствовать развитию долгосрочных рыночных отношений и, прежде всего, обеспечит ориентацию рынка на спрос потребителя.

Анализ последних научных исследований. Проведенные исследования предусматривают развитие существующих научных положений в сфере обеспечения конкурентоспособности, изложенных в работах зарубежных ученых Ф. Котлера, М. Портера, И. Ансоффа, а также в трудах отечественных ученых: П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко, В.И. Богачева, В.Н. Гон-

чарова, О.М. Шпичака, Ю.Ф. Наумова, М.Й. Малика, В.Г. Андрийчука.

Цель статьи заключается в теоретическом обосновании сущности понятия «маркетинговая стратегия», а также исследовании ее отдельных элементов; в определении успешной стратегической концепции выбора наиболее эффективной маркетинговой стратегии повышения конкурентоспособности предприятия; в исследовании многовариантности выбора маркетинговых конкурентных стратегий и разработке наиболее оптимальной комбинации комплекса маркетинговых средств.

Изложение основного материала. Свое развитие маркетинговые стратегии получили в условиях значительного усиления конкуренции. Она обусловила необходимость четкого понимания предприятиями своих целей, задач, умения оптимально распределять и использовать ресурсные возможности, выбирать рынок, формировать долгосрочную товарно-ценовую политику, налаживать крепкие, долгосрочные деловые контакты, изучения и прогнозирования макро- и микросреды и многих других явлений, факторов, которые формируют рынок и среду предпринимательской деятельности [1, с. 184].

В процессе проведенного исследования мы можем сформировать единую логическую схему основных элементов маркетинговой стратегии (рис. 1).

Определенные элементы не только более полно раскрывают содержание понятия «маркетинговая стратегия» как всестороннего плана достижения марке-

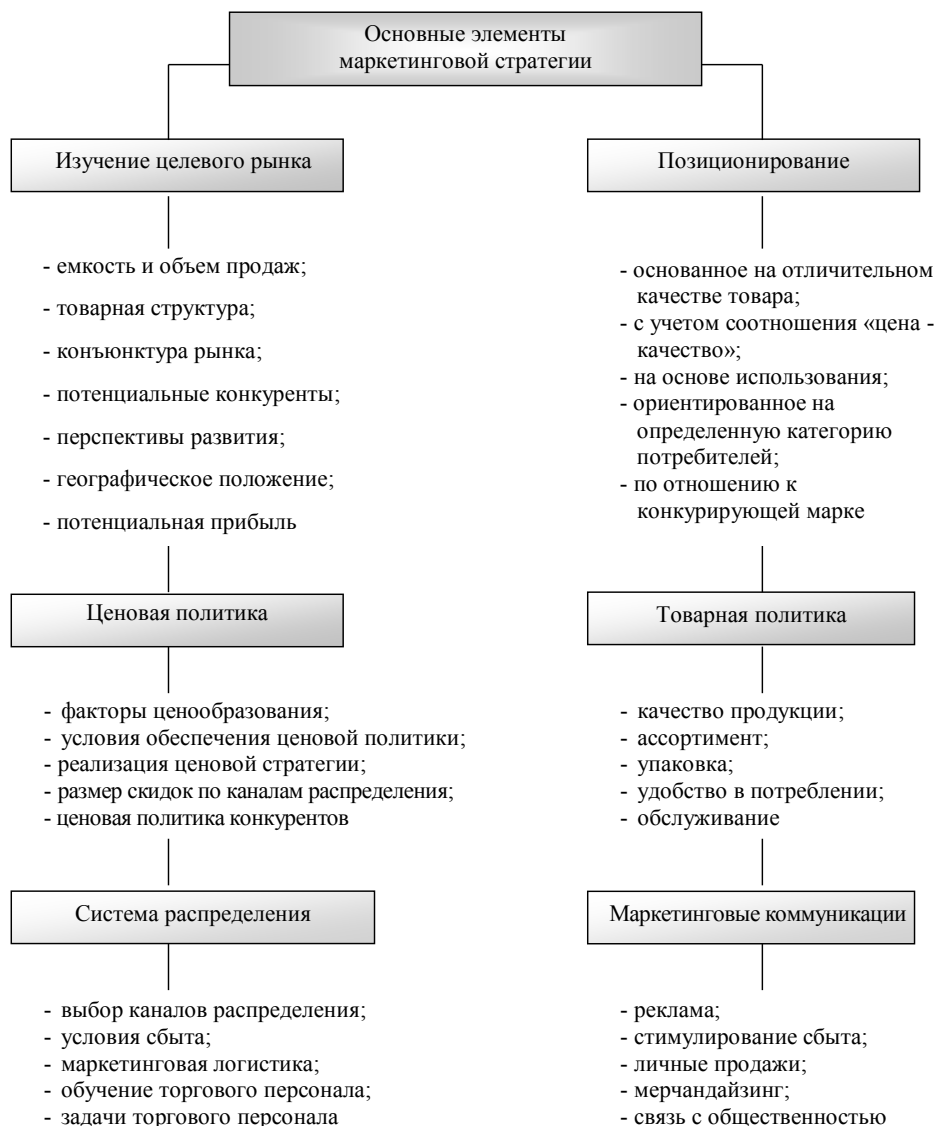


Рис. 1. Элементы маркетинговой стратегии

Источник: собственная разработка на основе [2, с. 12]

тинговых целей, но и служат конкретными пунктами маркетинговой стратегии предприятия, изложенной в письменном виде.

Практически каждый исследователь по-своему понимает сущность категории «маркетинговая стратегия». Каждый специалист дает собственное определение этой категории, но, по нашему мнению, эти определения являются очень ограниченными и с ними нельзя согласиться полностью. С нашей точки зрения, маркетинговая стратегия – это долгосрочное, качественно определенное, но не фиксированное направление развития организации, направленное на закрепление ее конкурентных позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей за счет имеющихся ресурсов, то есть направление, которое учитывает достижение организации, ее маркетинговые цели и влияние на их реализацию факторов внешней среды организации и собственных внутренних возможностей.

Существует много классификаций маркетинговых стратегий. Но для целей нашего исследования наиболее подходит такая (рис. 2).

Маркетинговая конкурентная стратегия как разновидность маркетинговых стратегий предприятия представляет собой одно из средств реализации его маркетинговых целей и направлена на определение тех сильных сторон предприятия, за счет которых оно может успешно конкурировать на целевом рынке и которые способны создать предприятию конкурентное преимущество [3, с. 276].

Поскольку конкурентоспособность является основой рыночного успеха любого предприятия, а решение проблемы конкурентоспособности – это одна из его самых сложных задач, которая требует согласованной, целеустремленной работы всех подразделений при координирующей функции службы маркетинга, особым направлением деятельности предприятия явля-

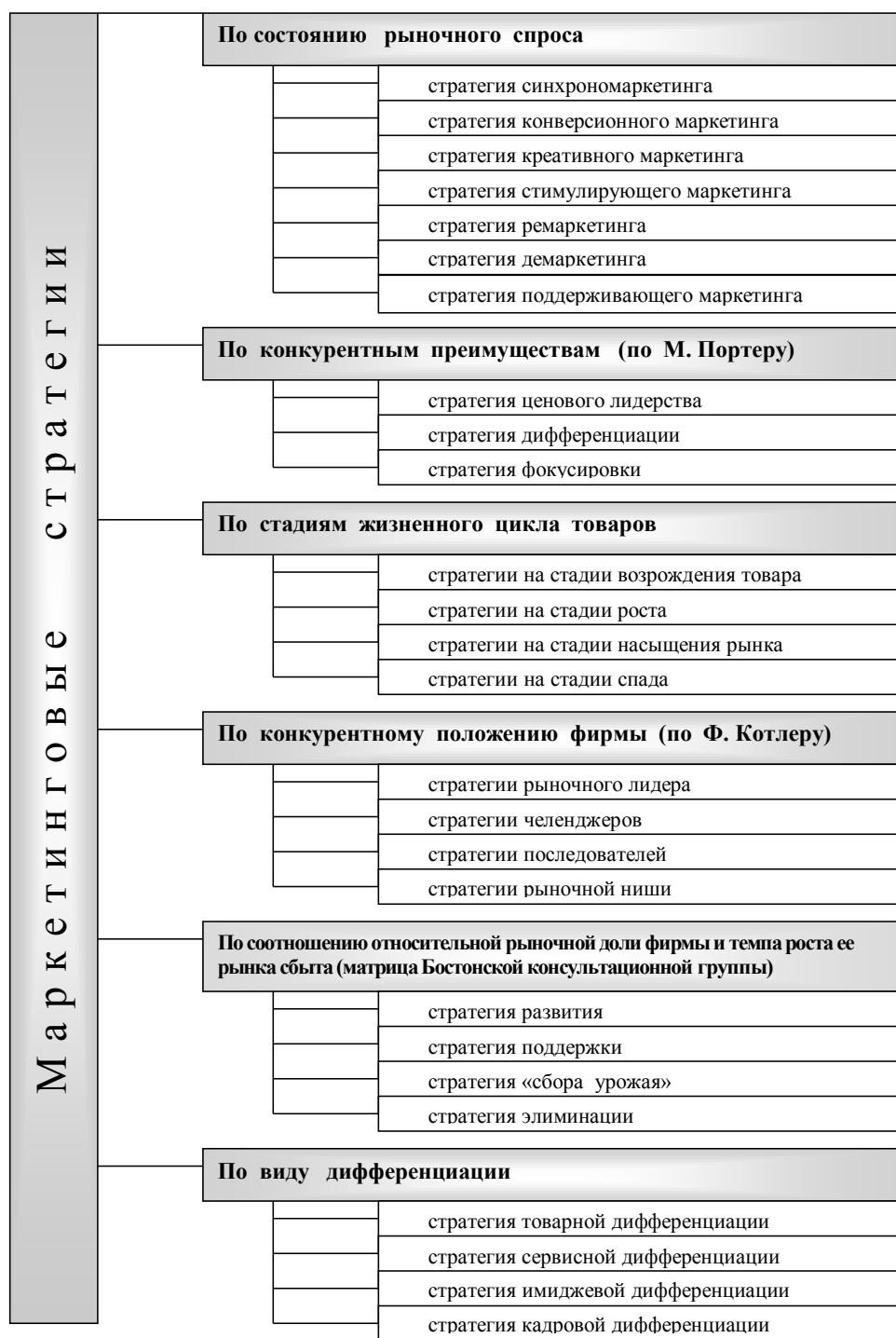


Рис. 2. Классификация маркетинговых стратегий

ется разработка стратегических подходов к решению этой проблемы.

В условиях рыночной экономики существует бесконечное множество конкурентных стратегий. Причина этого кроется в разнообразии аспектов, с которыми приходится иметь дело при изменении или защите конкурентной позиции (при наличии большого количества разных рынков и конкурентных условий). При этом очевидно, что предприятие может одновременно использовать несколько маркетинговых конкурентных

стратегий, каждая из которых касается определенного вида его деятельности. Такое положение вещей позволяет сделать вывод о том, что маркетинговая конкурентная стратегия существует на стратегическом уровне управления предприятием и охватывает все аспекты его маркетинговой деятельности.

Выбор конкурентной стратегии определяют два главных момента. Первый – это структура отрасли, в которой действует предприятие. Сущность конкуренции в разных отраслях сильно отличается, а вероят-

ность долгосрочного получения прибыли в разных отраслях неодинаковая.

Второй главный элемент – это позиция, которую предприятие занимает в пределах отрасли. Некоторые позиции более выгодны, чем другие, вне зависимости от средней прибыльности отрасли [2, с. 23].

Учитывая содержание различных видов маркетинговых стратегий, исследования показали, что успешная стратегическая концепция является результатом не правильного выбора одной из них, а разработки единого комплекса многочисленных стратегических компонентов одновременно. То есть каждое предприятие должно из многих предложенных в стратегической сети стратегий сформировать только ему одному свойственный стратегический профиль, который отвечает возможностям и целям предприятия, с обязательным присутствием одной или нескольких стратегий.

Выбор той или иной маркетинговой стратегии зависит от множества факторов и параметров, среди которых самыми важными являются действие конкурентов и стадии жизненного цикла товара. Цели маркетинга изменяются по мере продвижения товара от одной стадии к другой, изменяется и стратегия маркетинга.

Так, на стадии внедрения все действия предприятия направлены на обеспечение популярности и побуждение потребителя к осуществлению покупки. На стадиях же роста и зрелости усилия могут быть ориентированы на создание конкурентоспособности или поддержание ощущения благосклонности потребителя к данной торговой марке [3, с. 78].

Многообразие рыночных ситуаций предполагает и многообразие комбинаций комплекса маркетинговых средств, которые составляют маркетинговую конкурентную стратегию предприятия. Выбор стратегии зависит от ресурсов предприятия и риска, на который готово идти руководство. Многовариантность выбора

маркетинговых конкурентных стратегий иллюстрирует рис. 3.

Оптимальным является комплекс маркетинговых конкурентных стратегий, который с наибольшей достоверностью позволяет достичь поставленных целей маркетинга при наименьших расходах ресурсов предприятия.

После выбора стратегии маркетинга осуществляются прогноз и планирование глобальных показателей, которых позволит достичь выбранная стратегия, и намечаются частные специфические задачи отдельных функциональных сфер, содействующих реализации стратегии.

Выводы. В нестабильных условиях развития рыночной экономики лишь некоторые предприятия придерживаются определенной стратегии своего развития. Подавляющее большинство из них больше обеспокоено оперативным реагированием на возникающие проблемы. В силу несовершенства законодательства и непредсказуемости рынка выбор стратегии должен быть обоснованным и гибким по отношению к внешним условиям. Высшее руководство предприятия должно вовлекать в разработку стратегических решений аналитиков, иначе без тщательно проведенного стратегического анализа такое решение может носить случайный характер, быть неэффективным, что в условиях жесткой конкуренции может привести к банкротству.

Разрабатывая конкретную стратегию, предприятия стремятся найти и воплотить наиболее выгодный вариант, чтобы долговременно конкурировать в своей отрасли. Универсальной конкурентной стратегии не существует. Только та стратегия, которая согласована с условиями конкретной отрасли, навыками и капиталом, которыми владеет конкретное предприятие, может принести успех.

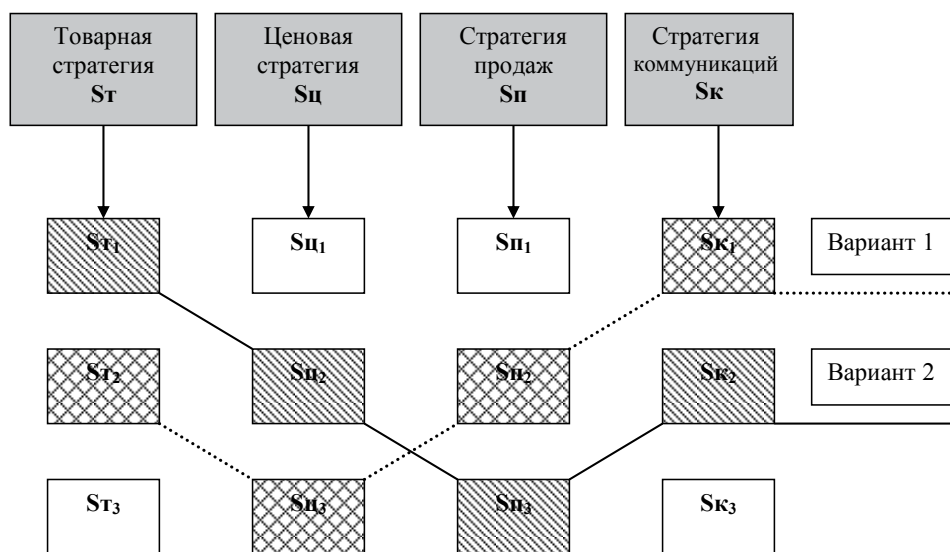


Рис. 3. Выбор оптимального варианта маркетинговых стратегий

Список літератури:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг менеджмент. Донець: ДонГУЕТ, 2010. 594 с.
2. Деркачова В.В. Формування маркетингової стратегії конкурентоспроможності підприємств АПК у сучасних умовах: монографія. Луганськ: Елтон-2, 2011. 234 с.
3. Заблудська І.В. Регіональна промислова політика: питання теорії та практики: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. 344 с.
4. Основы маркетинговой деятельности фирмы: учеб. пособ. / В.Г. Ткаченко, Н.В. Брагинец, В.И. Богачев. Луганск: Книж. світ, 2000. 236 с.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА НЕОБХІДНОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки для кожного підприємства особливо гостро стоїть питання створення, збереження і посилення конкурентних позицій у довгостроковій перспективі, що само по собі неможливо без розроблення стратегії розвитку та її ефективного реалізації. Сьогодні робота вітчизняних підприємств вимагає обґрунтованих раціональних дій, оскільки не тільки зовнішнє середовище, а й самі підприємства під впливом часу та обставин істотно змінюються. Виникає необхідність в обґрунтуванні такої стратегії маркетингу, щоб продукція підприємств повною мірою відповідала попиту на ринку, а отже, їхні стратегічні й виробничі програми максимально були пристосовані до побажань та очікувань фактичних і потенційних споживачів. Використання системи управління маркетинговою діяльністю дасть змогу забезпечити раціональне управління виробничо-збутовою діяльністю, що буде сприяти розвитку довгострокових ринкових відносин і, перш за все, забезпечить орієнтацію ринку на попит споживача.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, маркетингова діяльність, конкуренція, конкурентоспроможність, ринкова економіка.

MARKETING STRATEGIES AS A PREREQUISITE OF THE NEED FOR RESEARCH AND ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

In the conditions of a market economy, for each enterprise, the issue of creating, maintaining and strengthening competitive positions in the long term is particularly acute, which in itself is impossible without working out a development strategy and its effective implementation. Today, the work of domestic enterprises requires reasonable rational actions, since not only the external environment, but also the enterprises themselves are significantly changed under the influence of time and circumstances. There is a need to justify such a marketing strategy so that the products of enterprises fully meet the demand in the market, which means that their strategic and production programs are maximally adapted to the wishes and expectations of actual and potential consumers. The use of a marketing management system will ensure the rational management of production and sales activities, which will contribute to the development of long-term market relations, and, above all, will ensure that the market is oriented towards consumer demand.

Key words: marketing, marketing strategy, marketing activities, competition, competitiveness, market economy.

Соколюк С.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Розглянуто шляхи здійснення державного регулювання інноваційної діяльності. Виокремлено стримуючі чинники інноваційних зрушень у межах підприємств аграрного сектору. Висвітлено нормативно-законодавчі акти, які регулюють і стосуються інноваційної сфери господарювання. Досліджено інструменти прямої та опосередкованої дії державної підтримки аграрно-промислового виробництва. Проаналізовано розподіл видатків загального та спеціального фондів державного бюджету в аграрній сфері.

Ключові слова: державна підтримка, інноваційний розвиток, підприємства аграрного сектору, державне регулювання, бюджетні видатки.

Вступ. Єдиною основою трансформаційних соціально-економічних перетворень в аграрному секторі економіки країни виступає інноваційний розвиток. Ураховуючи зарубіжний досвід державної підтримки інноваційного розвитку, можна стверджувати, що підвищення ефективності аграрно-промислового виробництва залежить від належного розвитку сфери науково-технічної діяльності в межах відповідних галузей агросектору. Створення, впровадження та освоєння інновацій безпосередньо в аграрно-промисловому виробництві забезпечить відновлення позитивної динаміки основних економічних показників діяльності підприємств і підвищення їх ефективності. Успішному функціонуванню підприємств аграрного сектору в сучасних умовах господарювання повинна сприяти активізація їхньої інноваційної діяльності через удосконалення державного регулювання та підтримки інноваційного розвитку. Саме держава має налагодити прогресивний та ефективний механізм управління аграрно-промисловим виробництвом на основі інновацій, а її фінансова підтримка – забезпечити економічну стійкість підприємств сільськогосподарського виробництва для створення умов нарощення конкурентоспроможності агропродукції та гарантування продовольчої безпеки в країні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання теоретичних і практичних аспектів інноваційного розвитку аграрного сектору на державному рівні досить часто цікавило вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Авторами наукових праць із зазначеної проблематики є О. Гончаренко, І. Гришова, А. Деркач, О. Жидяк, В. Замлинський, В. Ільчук, К. Прокопенко, П. Саблук, К. Соловчук, М. Семененко, В. Тригобчук, О. Шпичак, О. Шубравська та ін. Водночас, зважаючи на вагомість та посилену увагу щодо дослідження цього питання, процес активізації державного впливу

на інноваційний розвиток підприємств аграрного сектору потребує подальшого розкриття та обґрунтування необхідності державної підтримки аграрної сфери в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в аналізі основних аспектів державного регулювання та підтримки інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору, визначенні напрямів фінансування аграрно-промислового виробництва, аналізі бюджетних видатків за окремими програмними класифікаціями.

Викладення основного матеріалу. Інноваційна діяльність в аграрному секторі пов'язана з акумулюванням внутрішніх фінансових ресурсів та залученням зовнішніх інвестицій для фінансування наукових розробок щодо нових технологій, які забезпечують напрями інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва, й упровадження їх у практичну діяльність.

Ураховуючи, що інноваційний складник досліджень в аграрній науці залишається недостатнім, а потенціал інноваційного розвитку аграрного сектору використовується лише в межах окремих проектів, подолати таку ситуацію можна через застосування державної політики, яка визначає пріоритети базисних інновацій на регіональних рівнях та формує ринковий механізм її реалізації. Відсутність координації фундаментальних і прикладних наукових досліджень між основними генераторами інновацій у сфері аграрно-промислового виробництва, якими нині є наукові установи НААН України та аграрні університети, а також науковими підрозділами потужних аграрних бізнес-структур, вимагає формування дієвого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки суб'єктам аграрної сфери для подолання істотного відставання галузі з освоєння інновацій в аграрно-промисловому виробництві [1, с. 16]. Отже, подальший

розвиток підприємств аграрного сектору залежить від формування ефективної системи державної підтримки інноваційного розвитку аграрної сфери, стимулювання впровадження технічних, технологічних, організаційних нововведень, що забезпечить сталий інноваційний розвиток усіх галузей аграрно-промислового виробництва.

В Україні інноваційні зрушення в межах підприємств аграрного сектору істотно стримують різноманітні чинники [2]: низька комерціалізація аграрної науки; недосконалість інноваційної інфраструктури; нерозвиненість процесів трансферу аграрних технологій; недосконалість організаційно-економічного механізму освоєння інновацій, що посилює деградацію галузей агросектору та призводить до зростання витрат і низької конкурентоспроможності продукції, гальмуючи соціально-економічний розвиток сільської місцевості та знижуючи якість життя населення; недостатність відповідної законодавчої та нормативно-правової бази для регулювання інноваційної діяльності підприємств аграрно-промислового виробництва, посилення функцій контролю їх реалізації.

Основними нормативними і законодавчими актами, які регулюють і стосуються інноваційної сфери господарювання, є закони України «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», Господарський кодекс України, а також «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Ці та деякі інші нормативно-правові акти визначають місце і роль інновацій у розвитку галузей і сфер виробництва агросектору, правовий статус суб'єктів інноваційного підприємництва, зумовлюють заходи зі стимулювання інноваційної діяльності, визначають основні напрями інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва, зокрема і країни загалом.

Здійснення державного регулювання інноваційної діяльності, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», передбачено такими шляхами, як: визначення і підтримка пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; захист прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансова підтримка виконання інноваційних проектів; стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів; установлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [3]. Проте постає необхідність у побудові єдиної системи державного регулювання інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору, починаючи від розвитку на новій

науковій основі селекційно-генетичних досліджень, відновлення раніше діючих і створення нових племінних господарств і закінчуючи підтримкою найбільш важливих проектів, реалізованих на окремих підприємствах агросектору.

Для забезпечення стійкого економічно збалансованого виробництва аграрно-промислової продукції на інноваційній основі підприємства аграрного сектору звертаються до цілеспрямованої державної підтримки інноваційного розвитку, яку можна представити у вигляді сукупності інструментів прямої та опосередкованої дії, тобто як за прямої участі держави, так і у вигляді створення сприятливих умов для інноваційного розвитку таких суб'єктів підприємництва. У межах прямої державної підтримки виділяють пільгове кредитування та оподаткування, бюджетні виплати у вигляді дотацій, субсидій і субвенцій. Непряма державна підтримка включає інформаційно-консультаційне забезпечення, страхування, маркетингові дослідження тощо.

Нині за допомогою інструментів державної фінансової політики, а саме податкових важелів, відбувається стимулювання перших етапів інноваційного циклу, таких як фундаментальні дослідження та дослідно-конструкторські роботи. Однак завершальні етапи, які спрямовані на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок у сфері інновацій, залишаються без державної підтримки. Таким чином, зберігається розрив між наукою і виробництвом, утрачаються державні кошти, виділені на субсидування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, обмежується розвиток інноваційної інфраструктури через створення окремих технопарків, інноваційних центрів і бізнес-інкубаторів, адже аграрний сектор не отримує очікуваного приросту ефективності виробництва.

За таких нестабільних економічних умов та хронічної неплатоспроможності значної частини підприємств аграрного сектору саме держава повинна сприяти підвищенню інноваційної активності для відновлення матеріально-технічної бази галузі, забезпечувати розвиток інноваційного менеджменту та формування регіональних банків інноваційних проектів. Тому постає необхідність створення спеціалізованого інноваційного фонду, введення для його фінансових коштів пільгового оподаткування, щоб концентрувати ресурси і спрямовувати їх на інвестиційну й наукову діяльність [4].

Слід звернути увагу на значні недоліки наявної системи державної підтримки інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва, за якої непрозорий механізм розподілу дотацій та недосконалі критерії конкурсного відбору підприємств для відшкодування зумовлюють позбавлення суб'єктів господарювання можливості одержання компенсацій, що значно скорочує інвестування сільськогосподарськими товаровиробниками власних коштів в інноваційне техніко-технологічне оновлення аграрно-промислового виробництва. У рослинництві

лише близько 88% інноваційно активних підприємств займалися впровадженням інноваційних продуктів. Варто зазначити, що підприємства аграрного сектору, які займаються рослинництвом, із чистим доходом понад 50 млн. грн. фінансують інноваційну діяльність лише власним коштом, а сільськогосподарські підприємства з нижчими доходами досить часто залучають кредити та кошти державного бюджету. Підприємства агросектору, що спеціалізуються на тваринництві, провадять свою інноваційну діяльність за рахунок різних джерел фінансування, у т. ч. з використанням державної допомоги [5, с. 13].

Для підвищення ефективності аграрно-промислового виробництва та поліпшення фінансово-економічного стану підприємств аграрного сектору з державного бюджету через механізм реалізації цільових програм (у т. ч. інноваційного розвитку) в 2018 р. затверджено фінансування видатків за рахунок коштів загального фонду держбюджету в розмірі 6 311 000,0 тис. грн. (табл. 1) та спеціального фонду в сумі 51 918,4 тис. грн. (табл. 2). Хоча на кінець листопада 2018 р. виділено

асигнувань із загального фонду близько 80% розміру затверджених, однак фактичне їх спрямування здійснене лише на 51,8% від виділених.

Питома вага бюджетних видатків загального фонду в аграрному секторі становить 52,2%, з яких найбільшу частку мають такі програмні кваліфікації, як «Державна підтримка галузі тваринництва» – 31,3% (4 млрд. грн.), «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств» – 7,8% (1 млрд. грн.) та «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» – 7,4% (945 млн. грн.). Інші програми мають значно менший бюджет, а їхня питома вага коливається від 0,1% до 2,3%.

Варто зазначити, що такі важливі для розвитку аграрного сектору напрями видатків, як дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку агропромислового комплексу, підготовка наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, дослідження та експериментальні розробки у сфері агропромислового комп-

Таблиця 1

Розподіл видатків загального фонду державного бюджету сфери АПК, тис. грн.

Код	Найменування видатків за програмною класифікацією	Обсяг асигнувань на 2018 р. затверджено	Фактично спрямовано станом на 30.11.2018	Перераховано отримувачам станом на 30.11.2018
2800000	Всього	12794072,2	8 171 836,0	2 209 262,0
	з них: основні програми підтримки розвитку АПК	6311000,0	2576503,1	2 209 262,0
2801000	Апарат Мінагрополітики України	6 676 344,3	2 897 505,9	2 209 262,0
2801010	Загальне керівництво та управління у сфері агропромислового комплексу	178 784,6	156 391,9	
2801030	Фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів	66 000,0	37 657,0	29 659,1
2801050	Дослідження, прикладні наукові та НТР, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку АПК, підготовка наукових кадрів тощо	77 561,0	70 302,7	
2801130	Підвищення кваліфікації фахівців АПК	12 106,1	11 056,1	
2801160	Ліквідація та екологічна реабілітація території впливу гірничих робіт	8 483,6	4205, 3	
2801220	Розвиток електронного урядування у сфері агропромислового комплексу	2 000,0		
2801230	Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	1 000 000,0	41 937,8	22 995,4
2801310	Організація і регулювання діяльності установ АПК та Аграрного фонду	86409,0	79046,0	
2801350	Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників	300000,0	101016,7	101016,7
2801540	Державна підтримка галузі тваринництва	4000000,0	1869333,1	1672872,2
2801580	Фінансова підтримка сільгосптоваро-виробників	945000,0	526 558,5	382 718,6
2803000	Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру	1905709,5	1615561,3	
2804000	Державне агентство рибного господарства України	403919,7	359557,7	
2805000	Державне агентство лісових ресурсів	276101,7	251722,9	
2809000	Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів	3531997,0	3047488,2	

Джерело: за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Таблиця 2

Фінансування видатків спеціального фонду державного бюджету у сфері АПК, тис. грн.

Код	Найменування видатків за програмною класифікацією	Обсяг асигнувань на 2018 р. затверджено	Фактично спрямовано станом на 30.11.2018	Перераховано отримувачам станом на 30.11.2018
2801180	Фінансова підтримка заходів в АПК	5 000,0	3 384,0	3 355,3
2801250	Витрати Аграрного фонду пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експортом об'єктів цінного регулювання державного інтервенційного фонду	52 200,0	30 800,0	
2801460	Надання кредитів фермерським господарствам	43 100,0	43 100,0	43 100,0
2801490	Фінансова підтримка заходів в АПК на умовах фінансового лізингу	3 818,4	791,0	
2801560	Формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб с.-г. товаровиробників	894 000,0	151 038,8	
	Власні надходження бюджетних установ та відповідні видатки	1 328 692,9		
	Всього	2 326 811,3	229 113,8	46 455,3
	в т. ч. на підтримку розвитку підприємств АПК	51 918,4	47 275,0	46 455,3

Джерело: за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

лексу, становлять лише 0,6% держбюджету у сфері АПК, а на підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу затверджено взагалі 0,1%.

Відчутне зростання рівня державної підтримки розвитку підприємств аграрного сектору, що майже на 10% більше минулого року, не позначилося на ефективності функціонування підприємств аграрно-промислового виробництва, що залишається невисокою. У такій ситуації потребують оптимізації як обсяги державної підтримки аграрного сектору, так і механізми її надання.

Щодо фінансування видатків спеціального фонду державного бюджету на підтримку розвитку підприємств аграрного сектору (табл. 2), то на січень-листопад 2018 р. виділено асигнувань 90,3% обсягу затверджених, однак фактичне їх спрямування здійснене вже на 91,9% від виділених, а перераховано отримувачам допомоги у розмірі 46 455,3 тис. грн.

Нині в Черкаській області діють дев'ять регіональних програм підтримки розвитку свинарства, молочного скотарства та рибництва, збереження та підвищення родючості ґрунтів, боротьби з амброзією та запобігання виникненню захворювання домашніх свиней африканською чумою, а також щодо створення регіональної системи дорадчої служби та розвитку кооперації, та сільських територій [6].

Варто зазначити, що на Черкащині на початок вересня 2018 р. було зареєстровано 16 підприємств аграрного сектору – претендентів на підтримку з бюджету за програмною класифікацією «Розвиток хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними», у межах якої визначено ліміт на понад 240 тис. грн. для компенсації витрат на садивний матеріал у виноградарстві та садівництві. Щодо програмної класифікації «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» у розрізі

часткової компенсації вартості техніки та обладнання в Черкаській області на початок жовтня 2018 р. було подано підприємствами аграрно-промислового виробництва 93 заявки на 144 одиниці сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва на суму 38,5 млн. грн. Нині така компенсація техніки та обладнання в області надана в розмірі 8 млн. грн. За програмною класифікацією «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств» допомогу на поворотній основі отримали сім фермерських господарств майже на 2 млн. грн. у розрізі часткової компенсації вартості закупленого у суб'єктів насінництва насіння сільгоспрослин вітчизняної селекції, фінансової підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, здешевлення кредитів та ін. Для нарахування дотації за утримання молодняку великої рогатої худоби за програмною класифікацією «Державна підтримка галузі тваринництва» подали відповідні документи і члени особистих селянських господарств на суму 3,6 млн. грн., які надійшли від 340 сільських, селищних рад (2 тис. осіб), котрі утримують 3,5 тис. молодняку ВРХ [7].

Отже, очевидно є актуальність державної політики щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності в межах аграрного сектору як умови ефективного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва.

Висновки. Функціонування підприємств аграрного сектору на інноваційній основі є перспективною формою розвитку аграрно-промислового виробництва, проте його перспективи цілком і повністю зумовлені напрямами державного регулювання, а також формуванням, фінансуванням (прямим та непрямым) і реалізацією цільових державних і регіональних програм інноваційного розвитку. Основними цілями такої державної підтримки є забезпечення ста-

лого розвитку підприємств, що впроваджують інновації, ефективне використання їхнього інноваційного потенціалу, а також матеріальних і фінансових ресурсів, спрямованих на створення наукоємних технологій, випуск конкурентоспроможної аграрно-промислової продукції.

Проведений аналіз розподілу обсягу затверджених асигнувань на фінансову підтримку підприємств аграрно-промислового виробництва з державного бюджету свідчить про позитивні зміни підтримки

галузі тваринництва, фермерських господарств, сільгосптоваровиробників, проте вказує на недофінансування їхнього інноваційного напрямку розвитку, що прогнозовано призведе до гальмування науково-технічної діяльності в межах відповідних програм. Отже, виникає необхідність подальшого вдосконалення системи державної фінансової підтримки в інноваційному спрямуванні для сприятливого впливу на соціально-економічний розвиток не лише підприємств аграрного сектору, а й економіки країни у цілому.

Список літератури:

1. Ільчук В., Деркач А., Пчельнікова К. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств України. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 2. С. 15–21.
2. Семененко М.В. Державна підтримка інноваційно-інвестиційного розвитку АПК в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 8. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1290>.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Соловчук К.О. Державна підтримка інноваційного розвитку агропромислового комплексу України. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 3(154). С. 126–133.
5. Калачова І.В., Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств: перешкоди та напрями розвитку. Статистика України. 2013. № 1. С. 10–16.
6. Стан агропромислового комплексу Черкаської області за 9 місяців 2018 р. URL: <http://apkck.gov.ua/?page=post&id=1378>.
7. Пряма мова. Ігор Колодка про підтримку господарників у межах державних програм. URL: <http://ck-oda.gov.ua/pryama-mova-igor-kolodka-pro-pidtrymku-hospodarnykyv-u-mezhah-derzhavnyh-prohram/>.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Рассмотрены пути осуществления государственного регулирования инновационной деятельности. Выделены сдерживающие факторы инновационных сдвигов в пределах предприятий аграрного сектора. Освещены нормативно-законодательные акты, которые регулируют и касаются инновационной сферы хозяйствования. Исследованы инструменты прямого и опосредованного действия государственной поддержки аграрно-промышленного производства. Проанализировано распределение расходов общего и специального фондов государственного бюджета в аграрной сфере.

Ключевые слова: государственная поддержка, инновационное развитие, предприятия аграрного сектора, государственное регулирование, бюджетные расходы.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF GOVERNMENT REGULATION AND SUPPORT OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR ENTERPRISES

The ways of state regulation of innovative activity are considered. The restraining factors of innovative shifts within the enterprises of the agricultural sector are highlighted. The normative and legal acts that regulate innovative sectors of the economy and are linked with them. The instruments of direct and indirect effect of state support of agricultural and industrial production are investigated. The distribution of expenses of general and special funds of the state budget in the sphere of agriculture is analyzed.

Key words: state support, innovative development, enterprises of agrarian sector, state regulation, budget expenditures.

Шира Т.Б.кандидат економічних наук, доцент,
Українська академія друкарства

КОРПОРАТИВНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ЗАГРОЗ

У період посилення політичної, соціальної та військової напруженості безпечні умови повинні створюватися передусім зусиллями самих суб'єктів господарювання через формування відповідних систем безпеки. Визначено та охарактеризовано ключові підходи до трактування поняття «економічна безпека підприємства». З'ясовано, що термін «корпоративна безпека підприємства» сьогодні недостатньо активно використовується, хоча порівняно з терміном «економічна безпека» є більш ширшим поняттям. Визначено мету та ключові завдання корпоративної безпеки українських підприємств. Сформовано функціональну структуру корпоративної безпеки підприємства. За результатами експертного опитування визначено сукупність ключових зовнішніх та внутрішніх загроз корпоративній безпеці українських підприємств.

Ключові слова: безпека, економічна безпека підприємства, корпоративна безпека, корпорація, загроза.

Вступ. Існування та розвиток підприємства як соціально-економічної системи безпосередньо залежать від умов функціонування, тобто рівня їхньої безпечності. Формуються такі умови не лише завдяки діям державних органів влади чи громадській активності населення, але перш за все шляхом створення відповідних систем безпеки в межах кожного суб'єкта господарювання. Складність систем, їх завдання, ресурсне забезпечення та інші параметри залежать як від виду економічної діяльності, так від рівня агресивності середовища функціонування, але результативність, тобто виконання завдання щодо формування безпечних умов для розвитку підприємства, визначається набутим досвідом та можливістю застосування теоретико-методичних положень. Суттєвою проблемою є як фактична відсутність досвіду внаслідок швидкої зміни умов функціонування, так і неможливість запозичення наукових напрацювань. Отже, важливим стає формування теоретико-методологічного базису забезпечення безпеки українських підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. Однак доцільно відзначити недостатню увагу науковців щодо визначення поняття «корпоративна безпека» та формування відповідного теоретико-методологічного базису її забезпечення в умовах українських підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних положень та розробленні практичних реко-

мендацій щодо забезпечення корпоративної безпеки українських підприємств, зокрема шляхом визначення сукупності ключових зовнішніх та внутрішніх загроз.

Викладення основного матеріалу. Формування безпечних умов розвитку в науковій літературі найбільшою мірою пов'язано з розглядом поняття «економічна безпека підприємства». Водночас щодо трактування сутності цього поняття, то єдності серед науковців відсутня. Здійснене узагальнення дало змогу виділити три ключові підходи. Так, у трактуванні Є. Воробйова, Н. Капустіна, С. Дубецької, Н. Подлужної та ін. термін «економічна безпека підприємства» характеризує стійкість підприємства як соціально-економічної системи, її здатність до саморозвитку та досягнення інтересів. Так, С. Дубецька дає таке визначення: «...стан об'єкта в системі його зв'язків із поглядом стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, непередбачуваних дій та складно прогнозованих чинників» [3, с. 151]. Інша група науковців, до числа яких можна віднести В. Мак-Мака, А. Кирієнка, С. Ілляшенка, О. Груніна, С. Покропівного, О. Ареф'єва, Т. Кузьменко та ін., схильна трактувати економічну безпеку підприємства як найбільш ефективне використання наявних ресурсів для усунення загроз та досягнення інтересів. Так, у науковій праці О. Ареф'євої та Т. Кузьменко подано визначення економічної безпеки підприємства як «...стан ефективного використання ресурсів і наявних ринкових можливостей, що дає змогу підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує йому тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до вибраної місії» [2, с. 54]. Третій підхід нами сформовано за результатами ознайомлення з науковим доробком В. Ярочкіна, А. Могилюного, Г. Козаченко, В. Пономарьова, О. Ляшенко, Д. Ковальова та

Т. Сухорукової, які визначають досліджуване поняття як захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз. У монографії Г. Козаченко, В. Пономарьова та О. Ляшенко економічна безпека підприємства представлена як «...стан, за якого який-небудь суб'єкт (підприємство) знаходиться у становищі надійної захищеності та не підпадає під негативний вплив яких-небудь чинників» [5, с. 114].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що сучасні трактування поняття «економічна безпека підприємства» визначають підприємство як соціально-економічну систему, що перебуває під впливом зовнішнього середовища та внутрішніх змін, пов'язаних із розвитком, потребує захисту, який полягає у діях суб'єктів безпеки стосовно об'єктів безпеки. Вважаємо, що таке розуміння є ознакою чергового етапу наукового поступу у формуванні безпечних умов розвитку для суб'єктів господарювання. Так, у період планової економіки питання безпеки підприємств державної форми власності перебували в полі зору правоохоронних органів. Трансформаційні процеси в національній економіці, які спонукали до виникнення підприємств приватної та інших форм власності, сприяли розумінню того, що бізнес потребує захисту, без якого не лише розвиток, а й функціонування неможливе. Кожне підприємство потребує формування надійних оборонних редутів, що лягає на плечі передусім власника. Держава обмежена у втручанні в господарську діяльність підприємства, а отже, першочергові захисні заходи повинні реалізовуватися з ініціативи і за рахунок самого підприємства.

Можна стверджувати, що вже сьогодні наявні ознаки наступного етапу наукового поступу, який полягає у переході від окресленого вище трактування безпечних умов розвитку підприємств шляхом забезпечення економічної безпеки до їх формування через корпоративну безпеку.

Здійснений науковий пошук дав змогу виявити, що проблемі забезпечення корпоративної безпеки не приділяється належна увага. Так, сьогодні існує лише кілька визначень цього поняття, а теоретико-методологічні підходи, методичні основи та практичні рекомендації перебувають на стадії формування.

Для прикладу процитуємо кілька визначень корпоративної безпеки, які належать до різних наукових підходів. У науковій роботі П. Кравчука цей термін визначено як «...стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, що гарантує найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів суб'єктів господарювання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку» [6, с. 166], тобто автор ставить акцент на важливості захисту бізнесу та ефективному використанні наявних ресурсів. В. Франчук подає корпоративну безпеку як «...стан корпоративної системи в межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам та забезпечувати реалізацію власних інтересів» [8, с. 162], тим самим наголошуючи на важливості формування системи корпоративної без-

пеки для ефективної протидії загрозам. Уважаємо за доцільне процитувати і визначення О. Рудковського: «...стан захищеності стабільного функціонування та корпоративних інтересів підприємства від потенційних і реальних загроз, що досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження його інтересів відповідно до інтересів суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища» [7, с. 142]. Саме останнє з процитованих визначень можна вважати таким, що відображає сутність саме корпоративної безпеки, зокрема через увагу до досягнення корпоративних інтересів та їх гармонізації, і не тяжіє до відомих визначень економічної безпеки підприємства.

У нашому трактуванні мету корпоративної безпеки можна визначити як досягнення корпоративних інтересів завдяки ефективному використанню наявних ресурсів та здатності організації захисту, що уможливує формування безпечних умов сталого розвитку підприємства.

Беручи до уваги процитовані вище визначення та сформовану мету, можна окреслити сукупність ключових завдань корпоративної безпеки підприємства (рис. 1).

Можна стверджувати, що корпоративна безпека є більш широким поняттям порівняно з економічною безпекою, оскільки визначає необхідність виконання більш широкого кола завдань.

Виходячи із цих міркувань, на нашу думку, функціональна структура корпоративної безпеки повинна складатися з таких складників:

- економічного (полягає у найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів для досягнення корпоративних інтересів);
- фінансового (забезпечує фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність, ділову активність, рентабельність діяльності підприємства);
- кадрового (передбачає забезпечення підприємства працівниками необхідного кваліфікаційного рівня, організацію ефективної системи управління персоналом, застосування мотиваційних механізмів для зростання продуктивності праці, зменшення ймовірності виникнення та мінімізацію втрат через реалізацію загроз, пов'язаних із дією працівників);
- техніко-технологічного (спрямований на забезпечення ефективного використання основних засобів та їх окремих складників, здійснення контролю над фізичним та моральним зносом, застосування прогресивних та конкурентних технологій виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг);
- інформаційного (формує умови захисту інформаційних ресурсів підприємства та створення інформаційно-аналітичного підґрунтя для управління підприємством);
- силового (забезпечує фізичний захист майна та персоналу).

Як під час розгляду поняття «економічна безпека підприємства», так і в подальшому – «корпоративна безпека підприємства», ключове місце займає позиція щодо

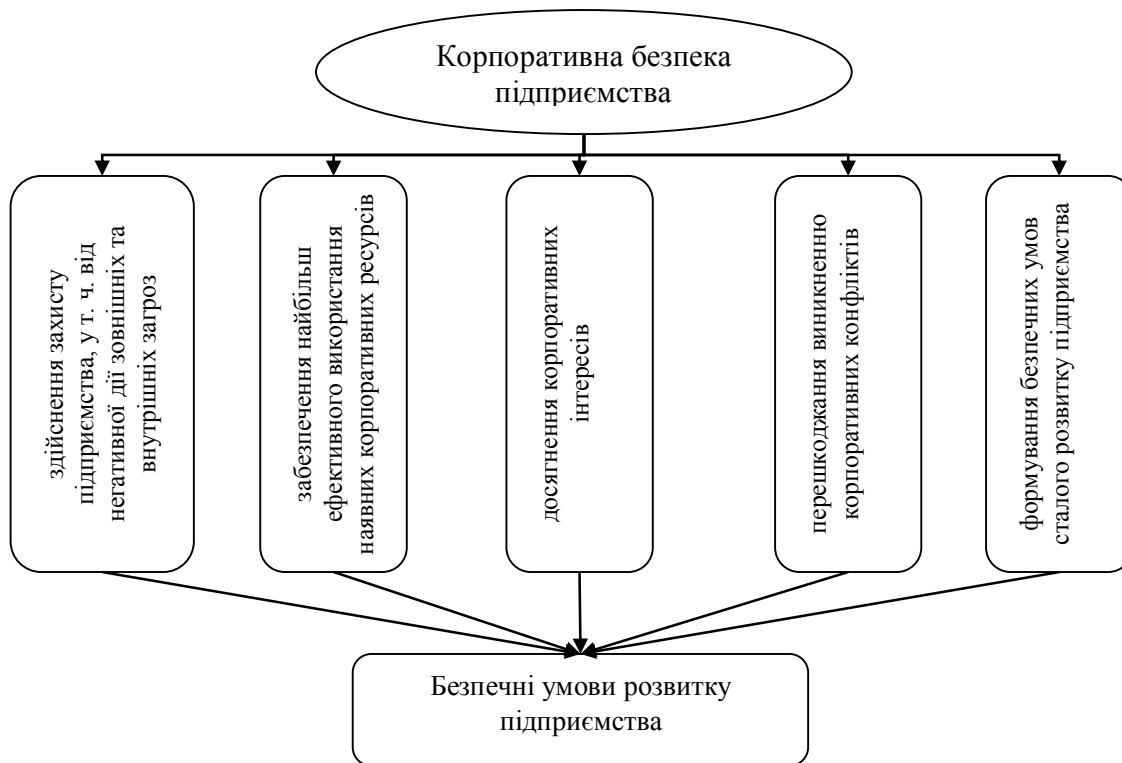


Рис. 1. Завдання корпоративної безпеки підприємства

організації захисту від негативної дії загроз як основа формування безпечних умов розвитку корпорації.

Здійснене узагальнення наукового доробку українських та закордонних учених дало змогу дійти висновку, що узгодженої точки зору щодо суті терміна «загроза» та її впливу на корпоративну безпеку не існує. Було виділено два ключових підходи, перший з яких сформовано в наукових працях С. Покропивного, В. Пономаренко, В. Манілова, М. Дзлієва, О. Ареф'євої й В. Кузьменко [2, с. 63], С. Дубецької [3, с. 152], М.М. Караїм [1, с. 32] та ін., які визначають загрозу як сукупність умов, що негативно впливають на існування певної соціально-економічної системи. Так, у науковій праці О. Ареф'євої та В. Кузьменко [2, с. 63] загроза представлена як «...сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності». Прихильниками іншого підходу можна вважати М. Єрмошенка, В. Белокур, В. Ярочкіна, В. Ячменьову та ін., які ототожнюють загрозу з небезпекою. Так, М. Єрмошенко подає таке визначення загрози: «...конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов. Спільною характеристикою для такого підходу є трактування загрози як певної форми небезпеки» [4, с. 112].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що загроза виступає однією з форм небезпеки, сукупністю негативних умов, подій, процесів, чинників зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної сис-

теми, тобто підприємства, які призводять до зниження рівня її безпеки.

Необхідно також наголосити, що забезпечення безпеки підприємства можливе лише за умов виявлення та нівелювання дії загроз незалежно від середовища їх виникнення. Різноманіття загроз діяльності підприємства зумовлює необхідність їх теоретичного узагальнення та систематизації за низкою ознак, що дасть змогу швидкого визначення, ідентифікації та оцінки ступеня впливу загрози, а також визначення системи заходів щодо їх нейтралізації, тобто протидії чи адаптації.

Шляхом узгодження точок зору експертів із числа провідних фахівців промислових підприємств та науковців, у колі інтересів яких перебуває проблематика забезпечення безпеки суб'єктів господарювання, нами визначено ключові зовнішні загрози корпоративній безпеці:

- несприятливі макроекономічні умови здійснення господарської діяльності;
- низька купівельна спроможність населення;
- недостатньо ефективна фінансова політика держави;
- недобросовісна конкуренція;
- обмежений доступ до фінансових ресурсів;
- високий рівень політичної, соціальної та військової напруженості.

Внутрішні загрози передусім пов'язані зі специфікою господарської діяльності кожного підприємства, але узгодження думок експертів дало змогу виділити таку сукупність:

- неефективна система корпоративного управління;
- нестача висококваліфікованих працівників;
- недостатність ресурсів для модернізації та оновлення матеріально-технічної бази;
- неналежний рівень корпоративної культури;
- неефективне використання корпоративних ресурсів;
- наявність корпоративних конфліктів.

Визначена сукупність загроз повинна стати інформаційним підґрунтям для формування системи корпоративної безпеки як необхідного складника управління підприємством.

Висновки. Корпоративна безпека підприємства є новим і недостатньо дослідженим поняттям, інтерес до якого продиктований поточними умовами розвитку підприємництва в Україні. Формування системи корпора-

тивної безпеки на українських підприємствах вмотивоване посиленням економічної нестабільності не лише в межах національної економіки, а й на світових ринках, що вимагає зосередження уваги на безпекових аспектах.

Визначена мета, окреслені завдання та запропонована функціональна структура системи корпоративної безпеки спрямовані на формування методологічного базису забезпечення корпоративної безпеки на українських підприємствах. Ідентифіковані ключові зовнішні та внутрішні загрози становлять необхідне інформаційне підґрунтя для вдосконалення управління корпоративною безпекою в умовах кожного підприємства.

Вважаємо що в подальшому доцільно приділити увагу розробленню методологічних засад формування системи корпоративної безпеки українських підприємств.

Список літератури:

1. Антикризисні технології в управлінні економічною безпекою підприємства: монографія / М.М. Караїм, В.В. Мартинів, А.М. Штангрет та ін.; за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. 250 с.
2. Ареф'єва О.В., Кузьменко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. Київ: Європ. ун-т, 2005. 170 с.
3. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України. Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 16–17 травня 2001 р.). Київ: Європ. ун-т, 2003. С. 146–171.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ, 2001. 309 с.
5. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография. Київ: Либра, 2003. 280 с.
6. Кравчук П.Я. Сутність та передумови виникнення поняття корпоративної безпеки підприємства. Науковий вісник Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки. № 1. С. 165–170.
7. Рудковський О.В. Формування функцій управління корпоративною безпекою. Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції. 2013. № 12(1). С. 141–146.
8. Франчук В.І. Теоретичні засади корпоративної безпеки. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 7. С. 161–167.

КОРПОРАТИВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ УГРОЗ

В период усиления политической, социальной и военной напряженности безопасные условия должны создаваться прежде всего усилиями самих субъектов хозяйствования через формирование соответствующих систем безопасности. Определены и охарактеризованы ключевые подходы к трактовке понятия «экономическая безопасность предприятия». Выяснено, что термин «корпоративная безопасность предприятия» сегодня недостаточно активно используется, хотя по сравнению с термином «экономическая безопасность» является более широким понятием. Определены цели и ключевые задачи корпоративной безопасности украинских предприятий. Сформировано функциональную структуру корпоративной безопасности предприятия. По результатам экспертного опроса определена совокупность ключевых внешних и внутренних угроз корпоративной безопасности украинских предприятий.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность предприятия, корпоративная безопасность, корпорация, угроза.

CORPORATE SECURITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE: IDENTIFICATION OF KEY THREATS

In the period of increasing political, social and military tensions, safe conditions should be created primarily by the efforts of business entities themselves through the formation of appropriate security systems. Key approaches to the interpretation of the notion “economic security of an enterprise” are defined and characterized. It has been found that “corporate security of the enterprise” is not actively used today, although, as compared with economic security, it is a broader concept. Defined goals and key objectives for the corporate security of Ukrainian enterprises. Formed a functional structure of corporate security of the enterprise. According to the results of an expert survey, a set of key external and internal threats to the corporate security of Ukrainian enterprises was determined.

Key words: security, economic security of the enterprise, corporate security, corporation, threat.

УДК 338.45(518)

Шуляр Р.В.кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»**Шуляр Н.В.**кандидат економічних наук,
СП «ТзОВ «Сферос-Електрон»

ФОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ПОСТАЧАЛЬНИКІВ З УРАХУВАННЯМ АДАПТИВНОСТІ ТА ГНУЧКОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОТІКАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено застосування індикаторів гнучкості роботи системи управління якістю у постачанні підприємства. Визначено, що застосування гнучких підходів до управління якістю постачальників підсилює рівень гнучкості системи управління якістю загалом. Розроблено показник оцінювання якості постачальників, адаптований до сфери забезпечення якості поставок машинобудівного підприємства. Оцінено значення гнучкості роботи із забезпечення якості постачальників у системі управління якістю. Запропоновано визначати аналітичні показники надійності постачальників.

Ключові слова: показники оцінювання, вибір каналів забезпечення, витрати унаслідок браку, методи відбору.

Вступ. Забезпечення якості продукції постачальників промислового підприємства вимагає застосування індикаторів гнучкості роботи системи управління якістю у логістиці постачання підприємства. Запропоновані індикатори адаптовано до сфери забезпечення якості поставок машинобудівного підприємства. Гнучкість роботи в галузі забезпечення якості постачальників у системі управління якістю запропоновано вбудовувати на показниках надійності постачальників (точність термінів поставок, точність обсягів поставок, відсоток відхилень від загального числа постачальників або кількості їх поставок), на показниках якості постачальників (якість їхньої продукції оцінюється на основі РРМ або відсотка браку в обсязі поставок) та показниках витрат на якість, які вираховуються з поставок постачальників (перевитрати матеріалів та коштів у наслідок неякісних поставок вимірюються у грошових одиницях). Індикатори дають змогу виявляти та встановлювати диференційоване значення помилок та відхилень у процесі контролювання якості та встановлювати критичні точки для застосування механізмів адаптивності та гнучкості систем управління якістю.

Аналіз останніх наукових досліджень. Забезпечення якості продукції постачальників промислового підприємства має багато аспектів. Організувати та сертифікувати виробничі процеси з дотриманням світових стандартів якості всередині підприємства, як показує досвід, доволі складно через трудомісткість та складність процесу порівняно з проведенням моніторингу та контролювання постачання якісної та сертифікованої продукції зовнішніми контрагентами [1, с. 31; 2, с. 122; 3, с. 89]. Однак на практиці отримати дієву систему

моніторингу постачальників становить клопітку рутину. З одного боку, це можна пояснити труднощами доступу до інформації щодо діяльності сторонніх організацій. З іншого – для виконання таких операцій слід формувати відповідний штат працівників з усіма наслідками для бюджету організації.

Проведені дослідження дають змогу говорити, що виявлення зусиль щодо якості постачальників є важливим і реалістичним підходом до формування системи забезпечення якості продукції та послуг підприємства. Подібні системи вже діють на промислових підприємствах і базуються на принципах «Загального управління якістю» (TQM) [4, с. 46]. Рівень якості постачальників, як правило, оцінюється в РРМ (одиницях браку на 1 млн. виробів) [5, с. 177; 6, с. 77; 7, с. 89]. Щомісячне обчислення та оцінювання цього показника дає можливість виявити його тенденції та співставити з обсягами поставок від окремих постачальників. Недоліком при цьому і невирішеним завданням залишаються критерії важливості браку для діяльності підприємства. Особливі труднощі виникають у разі використання таких даних під час обґрунтування системи постійного вдосконалення на підприємстві та систем типу «нуль дефектів».

Мета статті полягає в аналізі практичного досвіду гнучкого управління якістю постачальників та розробленні на його базі критеріїв відбору постачальників на основі статистичних методів управління якістю їх поставок для машинобудівних підприємств.

Викладення основного матеріалу. Для прикладу пропонуємо розглянути досвід підприємств Львівського регіону. Особливістю і складністю цієї галузі

щодо управління якістю є значна кількість комплектуючих та деталей, які входять у комплектацію кінцевої готової продукції – автомобіля. Кількість таких комплектуючих іноді може налічувати тисячі найменувань та ідентномерів. Усі процеси та деталі вимагають підвищеної уваги до якості. Складність ситуації підсилюється тим, що значна частина деталей не може бути виготовлена в межах одного підприємства і вигідніше їх замовляти у спеціалізованих компетентних у відповідних сферах компаніях. Технологічний процес виробництва готової продукції розтягується у часі на місяці, а в просторі – на цілі регіони.

Цікавим та корисним із багатьох точок зору є досвід провідних європейських виробників у сфері якості. Особливо цінним є методичні підходи у галузях, де якість є визначальними чинником конкуренції. Доцільно розглянути досвід роботи у напрямі забезпечення якості поставок СП «ТзОВ «Сферос-Електрон». Найбільш вживані у СП «Сферос-Електрон» показники, на основі яких оцінюється якість постачальників у процесі управління якістю, такі: 1. Показник QL: надійність постачальників (точність термінів поставок, точність обсягів поставок тощо). Показник, як правило, вимірюється у відсотках відхилень від загального числа постачальників або кількості їх поставок. 2. Показник QR: якість постачальників (якість продукції, яку вони постачають, оцінюється на основі PPM або відсотка браку в обсязі поставок). 3. Показник QK: витрати на якість, які вираховуються з постачальників (перевитрати матеріалів та коштів унаслідок неякісних поставок, вимірюються у грошових одиницях).

Розглянемо методику розрахунку показника якості постачальника. У зв'язку з недосконалістю системи оцінювання якості на основі показника PPM на підприємстві частково відмовилися від використання виключно цього методу. Недоліки PPM полягають, які свідчать проведені спостереження, у такому: 1) оцінювання не дає змоги виявляти та встановлювати диференційоване значення помилок та відхилень у процесі контролювання якості; 2) оцінювання не дає змоги чітко визначити відсутність дефектних та бездефектних поставок. Показник QR (формула 1) як відсоток визначається з окремих фактів поставок (i): кожна бездефектна поставка оцінюється нулем відсотків; кожна поставка з дефектами градується та оцінюється від 10 до 1000 балів залежно від реакції постачальників, значення важливості дефектів та частоти їх виникнення (виявлення).

Пропонована формула для визначення показника Q_{P_i} постачальника (i) має вигляд:

$$Q_{P_i} = 100 - \frac{\sum_{i=1}^n PG_i * K_{Bfi}}{n}, \quad (1)$$

де PG_i – градація (n)-поставок постачальника (p) відповідно до таблиці, балів;

K_{Bfi} – коефіцієнт «вертикальної інтеграції» бізнес-процесу;

n – кількість поставок, од.

Для оцінки вагомості окремого бізнес-процесу у вертикалі створення додатної вартості підприємством у роботі пропонується використовувати коефіцієнт «ваги вертикальної інтеграції» з урахуванням величини можливих додаткових витрат за настання відхилення на попередніх стадіях виробничого ланцюга (мультиплікатор витрат). Пропонована формула для розрахунку коефіцієнта «ваги вертикальної інтеграції» бізнес-процесу (K_{Bfi}) (формула 2):

$$K_{Bfi} = \frac{ДВ_{БЗПі} * M_{Bfi}}{ДВ_{ПВ}}, \quad (2)$$

де $ДВ_{БЗПі}$ – додана вартість до виробу у бізнес-процесі (i), грн.;

M_{Bfi} – мультиплікатор витрат на виправлення потенційних відхилень у бізнес-процесі (i) порівняно з бізнес-процесом (i-1);

$ДВ_{ПВ}$ – додана вартість до виробу в результаті всіх бізнес-процесів на підприємстві, грн.

Мультиплікатор витрат на виправлення потенційних відхилень у бізнес-процесі (i) порівняно з бізнес-процесом (i-1) визначається на основі місця бізнес-процесу (i) у ланцюжку створення доданої вартості. У багатьох ситуаціях, коли виникає необхідність виправлення невідповідностей від ланки до ланки виробничого ланцюжка, діє правило, відоме в теорії та практиці управління якістю як «Правило 10». Правило передбачає необхідність урахування факту, що вартість виявлення та усунення невідповідності на кожній наступній стадії виробничого процесу зростає до десяти разів і збільшує витрати підприємств [8, с. 126; 9, с. 49; 10, с. 86–87]. У багатьох дослідженнях знаходимо спроби визначення відсотка цих витрат у загальній собівартості. Так чи інакше ці витрати в сумі відомого ланцюга створення доданої вартості, згідно з концепцією М. Портера, визначаються як утрати.

Суть застосування коефіцієнта вертикальної інтеграції бізнес-процесу з урахуванням мультиплікатора полягає у тому, щоб визначити важливість недоліків поставок постачальників для системи управління якістю. З урахуванням шкоди для конкретних бізнес-процесів і їх значення для виробничого ланцюга на підприємстві можна оцінити рівень якості постачальників. Для спрощення розрахунків цей коефіцієнт можна вилучати. Однак для точності його слід визначити для кожного бізнес-процесу (табл. 1).

Показник QR для найбільш якісного постачальника наближається до 100%, а для найбільш неякісного постачальника – до 0%. Залежно від показників якості постачальників пропонується певний набір стандартних заходів та кроків, починаючи від взаємних консультацій із предмету вдосконалення забезпечення якості їх продукції, аудитів з якості другої сторони і закінчуючи зміною постачальника. Як правило, такі кроки вимагають певної системи та вибудовуються залежно від результатів попередніх кроків. Якщо заходи в межах певних кроків щодо постачальників не дають результату, то вони стають жорсткішими, і т. д. Схема оціню-

Таблиця 1

**Приклад послідовності бізнес-процесів БП_i у послідовному ланцюгу створення
доданої вартості підприємства та коефіцієнти їх вертикального інтегрування К_{Ві}
з урахуванням мультиплікатора витрат М_{Ві}**

БП	БП _i	БП _i	БП _i	БП _i
ДБ _{БЗПі} , грн/од.прод.	23	44	780	39
М _{Ві}	-	1,2	3,1	2,5
К _{Ві}	0,03	0,06	2,73	0,11

Джерело: удосконалено авторами на основі технік роботи з постачальниками досліджуваних підприємств

Таблиця 2

**Приклад оцінювання якості постачальників із градацією поставок
із наявними дефектами, відхиленнями та помилками**

Реакція постачальників на брак у партії поставки	Значення дефектів	Частота дефектів та повторюваність	Бали
С1 – про дефекти повідомили самі постачальники у той момент, коли самі їх виправити вже не могли, відбувається швидка невідкладна заміна партії поставки	В1 – дефекти незначні (без економічної шкоди для виробництва)	A1 (0-5% поставок без повторів помилок)	10
		A2 (6-20% поставок без повторів помилок)	20
		A3 (0-20% поставок із повторами помилок)	30
		A4 (20-100% поставок із повторами помилок)	50
	В2 – значні дефекти (зміна темпу та інтенсивності виробництва з додатковими витратами на їх усунення)	A1 (0-5% поставок без повторів помилок)	50
		A2 (6-20% поставок без повторів помилок)	60
		A3 (0-20% поставок із повторами помилок)	80
		A4 (20-100% поставок з повторами помилок)	100
С2 – дефекти виявлено замовником, відбуваються додаткові узгодження та затримки виправлення партії поставки	В1 – дефекти незначні (без економічної шкоди для виробництва)	A1 (0-5% поставок без повторів помилок)	50
		A2 (6-20% поставок без повторів помилок)	100
		A3 (0-20% поставок із повторами помилок)	150
		A4 (20-100% поставок із повторами помилок)	250
	В2 – значні дефекти (зміна темпу та інтенсивності виробництва з додатковими витратами на їх усунення)	A1 (0-5% поставок без повторів помилок)	250
		A2 (6-20% поставок без повторів помилок)	500
		A3 (0-20% поставок із повторами помилок)	750
		A4 (20-100% поставок із повторами помилок)	1000

Джерело: удосконалено авторами на основі технік роботи з постачальниками досліджуваних підприємств

вання якості постачальників із градацією поставок із наявними дефектами має такий вигляд (табл. 2).

Своєю чергою, оцінювання реакції постачальників на брак у партії поставки здійснюється так: С1 – про дефекти повідомили самі постачальники у той момент, коли самі їх виправити вже не могли, відбувається швидка невідкладна заміна партії поставки; С2 – дефекти виявлено замовником, відбуваються додаткові узгодження та затримки виправлення партії поставки.

Оцінювання значення дефектів здійснюється так: В1 – дефекти незначні (без економічної шкоди для виробництва): дефекти не призводять до функціональної та виробничої шкоди організації, однак порушуються логістичні принципи на підприємстві (недоліки транспортної документації, упакування, маркування тощо); деталі можуть використовуватися у виробництві із незначною доробкою та виправленнями; комплектуючі можуть використовуватися після відсортування та виправлення недоліків постачальником; деталі можуть використову-

ватися без шкоди для виробництва; В2 – значні дефекти (зміна темпу та інтенсивності виробництва з додатковими витратами на їх усунення): функціонально наносять шкоду виробництву, його функції не виконуються; деталі не відповідають особливостям їх креслень; існує ризик для безпеки виробів, порушуються вимоги нормативних актів; деталі можуть використовуватися лише зі значними доопрацюваннями з порушенням ритму монтування; відсорткування або виправлення недоліків постачальниками неможливі; деталі не можуть використовуватися і доопрацьовуватися; існує необхідність повернення поставки; умови заходів із погодженими коригувальними діями постачальниками не дотримані; існує загроза зупинки виробництва.

Своєю чергою, оцінювання частоти виявлених недоліків здійснюють так: А1 – обмежена частота (максимально 5% поставок містять недоліки, які систематично не повторюються); А2 – середня частота

(максимально 20% поставок містять недоліки, які систематично не повторюються); А3 – середньо-висока частота (0–20% поставок із повторами помилок); А4 – висока частота (понад 20% поставок містять недоліки, які повторюються систематично).

Для великої кількості постачальників підприємства можна скористатися альтернативним методом оцінювання постачальників на основі коефіцієнта, який ураховує частоту, повторюваність та значення поставок із невідповідностями для роботи підприємства. Показник QP як відсоток визначається з окремих фактів поставок: кожна бездефектна поставка оцінюється нулем відсотків; кожна поставка з дефектами градується та оцінюється від 10 до 1000 балів залежно від значення важливості дефектів та частоти їх виникнення (виявлення) (табл. 3, 4).

Показник QP для найбільш якісного постачальника наближається до 100%, а для найбільш неякісного

Таблиця 3

Ситуація 1 БП₂

Характеристики партій поставок	№ групи поставок					Разом (кількість)
	1.	2.	3.	4.	5.	
Кількість поставок	5	14	25	29	32	105
Виявлення дефектів та заміна партії постачальником	+	+	+		+	
Повідомлення про дефекти постачальником		+	+			
Дефекти є. Є можливість виправлення наявних дефектів	+	+	+		+	
Повторення дефектних поставок		+		+		
Зрив виробництва через дефекти	+		+			
Повернення дефектної поставки	+				+	
С та В градації	C1, B1	C1, B2	C1, B1	C2, B2	C1, B1	
Частота (для А градації), %	4,76%	13,33%	23,81%	27,62%	30,48%	100,00%
Результат А градації	A1	A3	A1	A3	A1	
Результат градації QGr (бали)	50	80	50	750	10	
Qp (%)	99,46649468					

Таблиця 4

Ситуація 2 для БП₃

Характеристики партій поставок	№ групи поставок					Разом (кількість)
	1.	2.	3.	4.	5.	
Кількість поставок	6	24	25	39	44	138
Виявлення дефектів та заміна партії постачальником		+	+	+	+	
Повідомлення про дефекти постачальником		+	+		+	
Дефекти є. Є можливість виправлення наявних дефектів		+	+		+	
Повторення дефектних поставок		+		+		
Зрив виробництва через дефекти	+			+		
Повернення дефектної поставки	+		+			
С та В градації	C2, B1	C1, B2	C1, B2	C1, B2	C1, B1	
Частота (для А градації), %	4,35%	17,39%	18,12%	28,26%	31,88%	100,00%
Результат А градації	A1	A3	A1	A4	A2	
Результат градації QGr (бали)	50	50	50	100	20	
Qp (%)	94,6604181					

постачальника – до 0%. Залежно від показників якості постачальників пропонується певний набір стандартних заходів та кроків: 100–90% – взаємні консультації з предмету вдосконалення забезпечення якості їх продукції, 89–50% – аудити з якості другої сторони, 49–0% – зміна постачальника. Як правило, такі кроки вимагають певної системи та вибудовуються залежно від результатів попередніх кроків. Якщо заходи в межах певних кроків щодо постачальників не дають результату, то заходи стають жорсткішими, і т. д.

Висновки. Слід відзначити, що короткострокові заходи із забезпечення якості продукції в автомо-

білебудуванні, враховуючи складні й довготривалі виробничі процеси, стають еластичні лише в довгостроковому періоді. Однак формувати підходи на основі особливої уваги до якості постачальників доцільно з найперших стадій управління якістю на підприємстві. Невирішеним питанням залишається розроблення науково обґрунтованих принципів формування фінансових показників та звітів про діяльність підприємства у сфері якості для того, щоб мати змогу контролювати та пов'язувати витрати на усунення браку від постачання з іншими економічними показниками.

Список літератури:

1. Сухенко А. Настанови щодо запровадження систем керування якістю. Київ: Держспоживстандарт України, 2006. 112 с.
2. Кривощоков В.І. Управління якістю. Донецьк: Наука і освіта, 2008. 309 с.
3. Основи комплексного управління якістю (TQM) / Є. Ланциські, Х. Мрук, Х. Янушек та ін. Київ: КНТЕУ, 2006. 289 с.
4. Лойко Д.П., Вотченікова О.В., Котляр М.А., Удовіченко О.П. Управління якістю: навч. посіб. Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. 230 с.
5. Управление качеством и реинжиниринг организаций / З.С. Абутидзе и др. Москва: Логос, 2003. 327 с.
6. Управление качеством в условиях международной конкуренции: монография / Н.А. Янковский и др. Донецк: ДНУ, 2007. 339 с.
7. Управление качеством и сертификация / В.А. Васильев и др. Москва: Интермет Инжиниринг, 2002. 413 с.
8. Управление качеством: учебник / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, С.Ю. Ягудин и др.; под ред. С.Д. Ильенковой. Москва: ЮНИТИ, 194 с.
9. Кулакова О.Г. Управление внедрением систем качества на промышленных предприятиях: мотивационный подход. Москва, 2009. 207 с.
10. Равер Е. Основы осознанного управления качеством продукции. Стандарты и качество. 2009. № 2. С. 86–87.

ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ПОСТАВЩИКАМ С УЧЕТОМ АДАПТИВНОСТИ И ГИБКОСТИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОТЕКАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследовано применение индикаторов гибкости работы системы управления качеством в снабжении предприятия. Определено, что применение гибких подходов к управлению качеством поставщиков усиливает уровень гибкости системы управления качеством в целом. Разработанный показатель оценки качества поставщиков адаптирован к сфере обеспечения качества поставок машиностроительного предприятия. Оценено значение гибкости работы по обеспечению качества поставщиков в системе управления качеством. Предложено определять аналитические показатели надежности поставщиков. Подчеркнута важность учета точности сроков поставок, точности объемов поставок, процента отклонений от общего числа поставок.

Ключевые слова: показатели оценки, выбор каналов обеспечения, расходы вследствие брака, методы отбора.

FORMATION OF REQUIREMENTS FOR SUPPLIERS WITH ATTEMPTANCE AND FITNESS OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS FOR PROCESSING BUSINESS PROCESSES IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In the article was explored the application of flexibility indicators by quality management system in enterprise supply. As result it has been determined that the application of flexible approaches to quality management of suppliers generally enhances the level of quality management flexibility as well. The developed suppliers' quality indicator is adapted to assessment of quality management at machine-building enterprises. In the work was evaluated the quality management flexibility via assurance of quality management system by enterprise suppliers. It is proposed to determine the analytical reliability of suppliers.

Key words: evaluation indicators, choice of supply channels, costs for quality assurance, selection methods.

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.83

Мельникова М.В.

доктор економічних наук, доцент,
Інститут економіко-правових досліджень НАН України

Градобоєва Є.С.

кандидат економічних наук,
Інститут економіко-правових досліджень НАН України

ШЛЯХИ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ МІСТА

У статті виявлено особливості ринку у сфері житлово-комунальних послуг міста, що впливають на його структуру і характер конкурентного середовища, визначено напрями подальшого розвитку ринкових відносин у житлово-комунальній сфері міста. Доведено необхідність установаження договірних відносин між виробниками і споживачами житлово-комунальних послуг, стимулювання залучення приватного бізнесу, проведення конкурсів на обслуговування та модернізацію комунальної інфраструктури. Обґрунтовано необхідність переходу від витратного до економічно обґрунтованого методу встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги. Запропоновано заходи щодо раціонального використання ресурсів підприємствами міського господарства. Визначено можливості вирішення проблем фінансування та залучення інвестицій у модернізацію комунальної інфраструктури.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги міста, ринкові відносини, конкуренція на ринку, тарифне регулювання, раціональне використання ресурсів.

Вступ. Становлення та розвиток ринкових умов господарювання у сфері життєзабезпечення українських міст нерозривно пов'язані з формуванням конкурентного середовища, яке дасть змогу споживачу вибрати виконавців послуг і задовольняти свої потреби у житлових та комунальних послугах у необхідному обсязі, за бажаною якістю та адекватною ціною. Зазначене наголошується у програмних документах уряду щодо реформування житлово-комунального господарства та підтверджується відповідним правовим забезпеченням, зокрема новою редакцією Закону України «Про житлово-комунальні послуги» від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII [1] і пов'язаними з ним нормативно-правовими актами. Однак сфера житлово-комунальних послуг (ЖКП) міста та її ринковий сегмент мають особливості, які доцільно враховувати під час формування відповідного конкурентного середовища, що підкреслює актуальність і своєчасність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Аналізу стану та особливостей функціонування ринку ЖКП, тенденцій та перспектив його розвитку присвячено низку праць українських і закордонних учених та практиків, зокрема О.М. Зерової, А.Н. Попелюк, О.В. Шерешовець та ін., якими наголошено на недосконалісті

відповідної нормативно-правової бази, неефективності системи управління підприємствами – виконавцями комунальних послуг, невідповідності інфраструктурних потужностей вимогам споживачів послуг та необхідності реформування житлово-комунального господарства [2–4]. І.М. Салуквадзе та Н.М. Потаповою визначено регіональні особливості споживчого ринку ЖКП та ресурсозбереження у системі управління житлово-комунальним комплексом [5; 6]. Тарифні аспекти реформування ринку ЖКП висвітлено в дослідженнях Д. Новицького, К.Х. Сербінової [7; 8] та ін. Водночас проблемам розвитку ринкових відносин та пошуку напрямів поглиблення конкуренції у сфері ЖКП міста за умов активної фази триваючих процесів її реформування в Україні приділено недостатньо уваги, що зумовлює мету статті.

Мета статті полягає у розробленні пропозицій щодо поглиблення конкуренції на ринку ЖКП з урахуванням особливостей функціонування та розвитку сфери життєзабезпечення міста.

Викладення основного матеріалу. Специфіка сфери житлових та комунальних послуг визначається техніко-технологічними (використання в технологічному процесі складної інженерної інфраструктури, яка розташована на відповідній території, що потребує вра-

хування місцевих умов у виробничому процесі; нерозривність або чітка послідовність процесів виробництва, передачі та споживання послуг, що потребує безперервної поставки ресурсів), соціально-економічними (нееластичність попиту на ЖКП, зумовлена неможливістю споживачів відмовитися від їх споживання на тривалий термін, неможливістю компенсації неотриманих в один період послуг за рахунок більш інтенсивного надання їх в інший період) та інституційно-правовими (різноманітність організаційно-правових форм підприємств, що надають ЖКП, та високий ступінь їх монополізації) особливостями [9, с. 125]. Зазначені особливості серйозно впливають на ринковий сегмент сфери ЖКП, який відрізняє висока локалізованість, залежність структури,

характеру конкурентного середовища та рівня монополізації від площі території та щільності населення – споживачів ЖКП; наявності конкурентних (потенційно конкурентних) і неконкурентних (природно-монопольних) сфер діяльності (рис. 1). Забезпечення інтересів учасників ринку ЖКП – їх виконавців і споживачів – у конкурентних сферах діяльності може бути досягнуто як ринковими інструментами, так і методами антимонопольного регулювання та контролю. При цьому досвід застосування антимонопольного законодавства дає змогу констатувати, що внаслідок незавершеного процесу демонополізації і несформованості конкурентного середовища на ринку ЖКП міст України повною мірою реалізувати суто ринкові механізми його регулювання

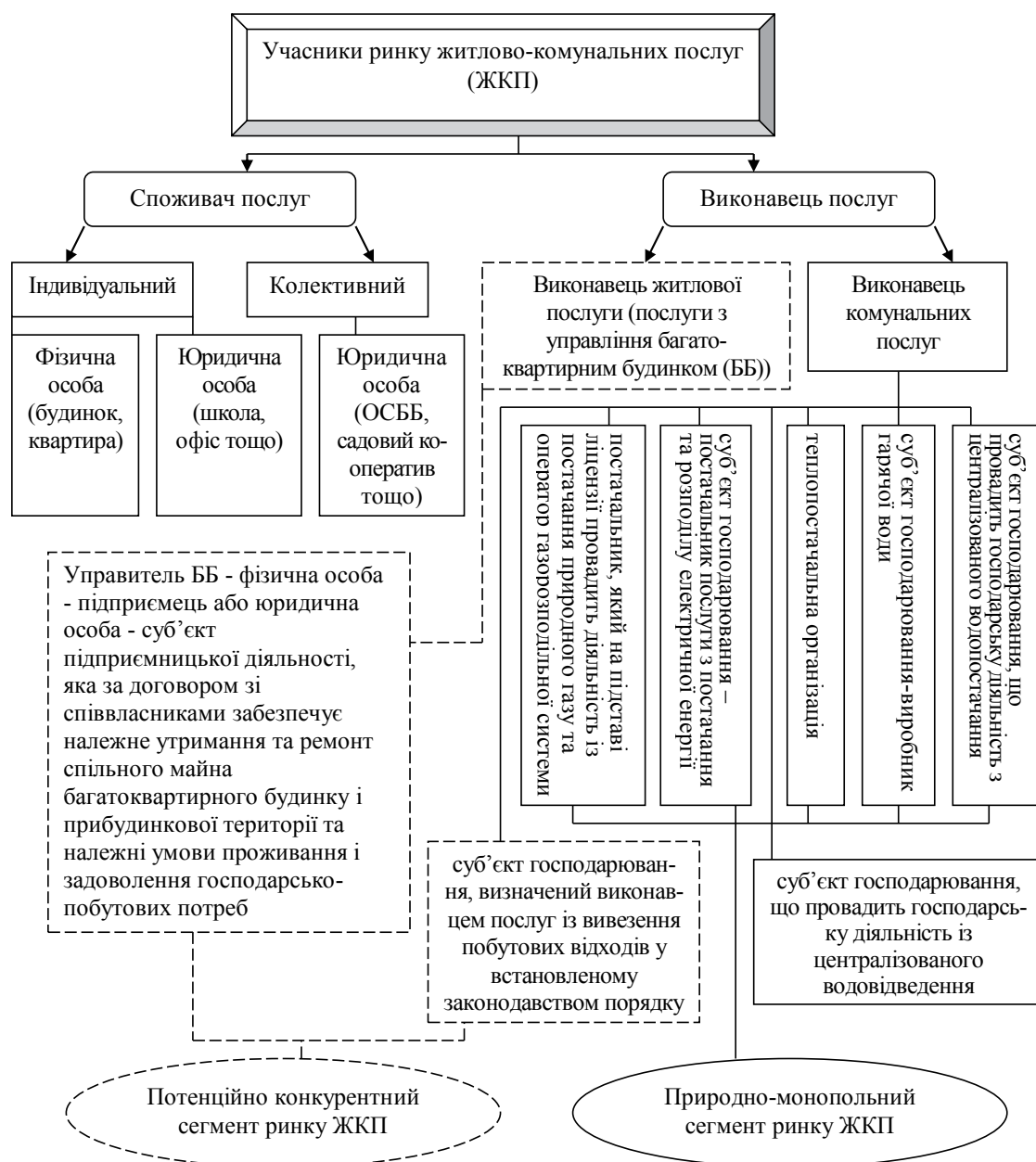


Рис. 1. Учасники ринку житлово-комунальних послуг

Джерело: складено авторами на основі [1]

не представляється можливим, адже прийняття необґрунтованих рішень може дестабілізувати ситуацію в економіці у цілому.

Ринок комунальних послуг суттєво відрізняється від ринку конкурентних товарів та послуг за такими ознаками: високою соціальною значимістю та відсутністю ринкового регулювання цін/тарифів на ЖКП; рівноважністю, що унеможливує використання коливань обсягів споживання послуг для їх ціно- та тарифо-регулювання; можливістю виконавця ЖКП впливати на її ціну/тариф; необхідністю врахування унікальності (відсутності взаємозамінності) та постійної доступності послуг споживачеві.

Зазначені властивості істотно впливають на збалансування економічних відносин, а саме завдяки порушенню позицій продавця та покупця виробники послуг отримують можливість установлювати власні цінові умови; що призводить до використання витратного формування комунальних тарифів, зумовленого природно-монопольним станом комунальних підприємств. Методологія врахування витрат Cost +, на якій ґрунтується діюча система тарифоутворення на ЖКП, характеризується відсутністю стимулюючих механізмів до оптимізації операційних витрат.

Говорячи про механізми управління у сфері ЖКП, слід урахувати наявність на відповідному ринку потенційно конкурентного та природно-монопольного сегментів (рис. 1). Так, житлова послуга (послуга з управління багатоквартирним будинком (ББ), включаючи утримання, поточний ремонт спільного майна ББ), а також послуги з поводження з побутовими відходами відносяться до конкурентного сегменту ринку ЖКП (рис. 1).

До природно-монопольного сегменту ринку ЖКП належать послуги водо-, тепло-, електро-, газопостачання (рис. 1), де можливості конкуренції обмежені. Географічними межами ринку цих послуг виступають межі інженерних мереж, оскільки споживач, приєднаний до однієї системи мереж, не може скористатися послугами іншої. Для природних монополістів закономірним є виділення окремих сфер діяльності (роботи з ремонту і перекидання зовнішніх інженерних мереж, роботи, пов'язані з установкою, ремонтом і технічним обслуговуванням приладів обліку тощо) та їх передавання на умовах субпідряду стороннім організаціям, які діють у конкурентному середовищі.

Зважаючи на вищевикладене, можна виділити такі напрями розвитку ринкових відносин у сфері ЖКП міста: організаційна реструктуризація суб'єктів господарювання та поділ багатогалузевих підприємств на спеціалізовані; стимулювання створення та функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) та керуючих компаній; залучення приватних підприємств – суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Найважливішою умовою формування ринкових відносин у сфері ЖКП є перехід на договірні засади відносин між підприємствами – виконавцями послуг

та їх споживачами, відділення виконання функцій власника житлового фонду від здійснення господарської діяльності з управління ББ та його обслуговування в комунальному секторі, вдосконалення системи тарифоутворення і принципів тарифорегулювання на послуги локальних монополістів у комунальному господарстві. Розвиток конкуренції у сфері управління ББ має здійснюватися за двома основними напрямками: управління житловим фондом (через укладення договору на управління із власником); надання послуг, виконання робіт (через укладення договору на надання ЖКП із керуючою організацією), що надасть власникам житла і об'єктів комунального призначення право вибору організації, яка зможе забезпечити необхідну якість робіт і послуг за нижчими цінами.

Нині в Україні тривають активні процеси реформування ринку ЖКП, для чого фактично прийнята вся необхідна законодавча база, включаючи, насамперед, закони України: «Про житлово-комунальні послуги» від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII, яким започатковано основні зміни на ринку ЖКП у вищезазначених напрямках та регулюються відносини, що виникають у процесі їх надання та споживання; «Про комерційний облік теплової енергії і водопостачання» від 22 червня 2017 р. № 2119-VIII, що визначає засади забезпечення комерційного, у тому числі розподільного, обліку послуг із постачання теплової енергії, постачання гарячої води, централізованого водопостачання та забезпечення відповідною обліковою інформацією споживачів таких послуг; «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14 травня 2015 р. № 417, яким визначаються особливості здійснення права власності у ББ, регулюються правові, організаційні та економічні відносини, пов'язані з реалізацією прав та виконанням обов'язків співвласників багатоквартирного будинку щодо його утримання та управління. Про формування в Україні відповідального власника і споживача комунальних послуг свідчать зростаюча кількість ОСББ, які функціонують уже в 32 тис. будинків, та 81,4% встановленого будинкового обліку теплової енергії [10].

Створенню конкурентного середовища сприятиме залучення в управління ББ організацій різних форм власності. При цьому конкуренцію комунальним керуючим установам (службам замовника) і житлово-експлуатаційним підприємствам складають ОСББ та керуючі компанії, якими за умов однакових тарифів та меншого бюджетного фінансування (а іноді за його відсутності) забезпечуються високі показники якості обслуговування житла та успішно вирішуються проблеми заборгованості з оплати послуг.

Застосування концесійних механізмів управління об'єктами комунальної інфраструктури створює передумови комерціалізації діяльності комунальних унітарних підприємств у сфері ЖКП. При цьому відсутність конкуренції на ринку внаслідок природно-монопольного стану комунальних підприємств компенсується створенням конкурентного середовища

на основі концесійних угод, які реалізуються шляхом укладення договорів на право здійснення відповідної господарської діяльності з передачею об'єктів комунальної інфраструктури в експлуатацію й управління вітчизняному або іноземному суб'єкту господарювання (керуючій компанії). Особливості взаємодії природної монополії та конкурентного середовища на ринку ЖКП та наявна можливість зловживання монополією становилим підприємствами – виконавцями послуг потребують регулювання їхньої діяльності. Це пов'язано з тим, що рівень надійності та доступності для населення ЖКП безпосередньо впливають на найважливіші характеристики якості життя населення, пов'язані з мінімальними соціальними стандартами, забезпечення дотримання яких є прерогативою держави, зокрема виступає пріоритетним завданням Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р., затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.

Згідно з ч. 1 ст. 10 Закону «Про житлово-комунальні послуги» [1], ціни (тарифи) на ЖКП устанавлюються за домовленістю сторін, окрім випадків, коли, відповідно до закону, вони є регульованими. Згідно зі ст. 4 Закону «Про житлово-комунальні послуги», за органами місцевого самоврядування закріплено повноваження щодо встановлення цін/тарифів на комунальні послуги (постачання теплової енергії, постачання гарячої води, централізованого водопостачання, централізованого водовідведення, поводження з побутовими відходами). Отже, щодо встановлення тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій із 10 червня 2018 р. органи місцевого самоврядування (ОМС) не мають повноважень. Так, нині відбувається перехід від регульованих тарифів на послугу з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій до договірних цін на послугу з управління ББ. При цьому ціна на послугу з управління ББ є не регульованою, а отже, порядок розрахунку ціни на послугу не визначається Кабінетом Міністрів України, а ОМС не встановлюють ціни. Ціна на послугу з управління ББ визначається: за згодою сторін (у разі коли рішення про форму управління в ББ, у якому не створено ОСББ, приймають співвласники); за результатами конкурсу (у разі коли управитель ББ призначається ОМС за результатами проведення конкурсу; ОМС виконує функцію підписання договору про надання послуги з управління ББ від імені співвласників).

Під час реалізації заходів щодо тарифного регулювання ринку комунальних послуг доцільним є дотримання низки методичних принципів (табл. 1).

Правила надання ЖКП повинні забезпечувати дію механізму контролю якості ЖКП і зниження платежів і/або виплати компенсацій у разі порушення якості і режиму надання послуг ЖКП. Потрібно також переглянути підхід до самого факту надання послуги – визнавати, що послуга не надана, якщо хоча б один з окремих показників виходить за межі затверджених інтервалів якості.

Крім того, ліквідація перехресного субсидування і комплексний перегляд регульованих тарифів на ЖКП дадуть змогу знизити соціальні витрати за двома напрямками: скорочення дотацій із бюджетів усіх рівнів за рахунок оплати населенням ЖКП на рівні собівартості; економія за рахунок зниження собівартості продукції на підставі зниження комунальних тарифів для підприємств і організацій. Однак сьогодні в окремих містах України тарифи не доведено до економічно обґрунтованого рівня та фактична собівартість послуг ними не відшкодовується, що продовжує практику перехресного субсидування та викликає збитковість підприємств – виконавців ЖКП. Так, зокрема, під час зростання тарифів на послугу водопостачання на 12,7% у вересні 2018 р. порівняно з аналогічним періодом 2017 р. рівень відшкодування її вартості в середньому по країні становить лише 85% для населення та 93% для промисловості [11].

Крім того, Україною досі не імплементовано модель регулювання тарифоутворення на централізоване опалення, водопостачання та інші ЖКП Cost + у сучасному розумінні, бо тариф повністю не покриває негазовий складник та інвестиційні витрати, більше того, регулятор (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг або органи місцевого самоврядування залежно від виду послуги та компетенції регулюючого органу) не має повної та достовірної інформації щодо структури витрат підприємств, тоді як останні більшою мірою зацікавлені у завищенні рівня витрат для збільшення тарифу. Уникненню зазначених недоліків і створенню передумов розвитку конкуренції на ринку ЖКП сприятиме встановлення економічно обґрунтованих тарифів шляхом переходу від методології витратного тарифоутворення до RAB-регулювання – системи довгострокового тарифоутворення, основною метою якої є залучення інвестицій у розвиток і модернізацію мереж та інфраструктури, стимулювання ефективності витрат підприємств та мотивація до їх зниження [7].

Слід зазначити, що конкурентна політика природних монополій передбачає розподіл регульованих видів діяльності на природно-монополійні та потенційно конкурентні, метою яких є поступова відмова від тарифного регулювання. Також можливим є перехід до стимулюючого тарифного регулювання на природно-монополійних сегментах ринку ЖКП [8, с. 36].

Аналіз спеціалізованої літератури [3, с. 134; 4, с. 46; 5, с. 235] та практики діяльності підприємств міського господарства в Україні та за кордоном дає змогу визначити заходи, реалізація яких створить передумови раціонального використання ресурсів і в цілому сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та ефективності господарювання, включаючи: розроблення дієвого фінансового механізму відповідальності виробників за надані обсяг і якість ЖКП та впровадження енергозберігаючих заходів; ліквідацію практики перехресного субсидування; проведення результативної амортизаційної та інвестиційної політики (особливо

Принципи тарифного регулювання у сфері ЖКП міста

Найменування принципу	Зміст принципу	Результат дотримання принципу
Окупність	Повне відшкодування витрат підприємств міського господарства, які надають ЖКП кінцевому споживачеві	Уникнення дефіциту фінансових ресурсів виробників, які виникають унаслідок установлення цін на ЖКП нижче собівартості
Збалансованість інтересів учасників процесу надання та споживання ЖКП	Доцільно враховувати: кількість та якість ЖКП; середні доходи на душу населення міста; потреби у фінансових ресурсах виробника та постачальника ЖКП; можливості модернізації виробництва та управління комунальною власністю	Подолання протиріч між виробниками, постачальниками та споживачами житлових та комунальних послуг
Стабільність	Встановлення терміну, протягом якого тарифи не змінюються (або змінюються за встановленими правилами)	Підвищення обґрунтованості фінансового планування та стимулювання підприємств – виконавців ЖКП до скорочення витрат
Прозорість установлення тарифів	Спільна участь органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань та виробників ЖКП у контролі за формуванням тарифів на послуги	Узгодження інтересів учасників процесу надання та споживання ЖКП
Територіальна єдність тарифів	Встановлення єдиної ціни на ЖКП у рамках міста	Стимулювання підприємств до скорочення витрат на виробництво, транспортування та надання ЖКП
Узгодженість економічних і соціальних цілей	Тарифи повинні бути економічно обґрунтованими за умови адекватного соціального захисту малозабезпечених верств населення	Сприяння беззбитковості діяльності підприємств – виконавців ЖКП і зменшенню соціальної напруженості
Контроль заходів тарифного регулювання	Проведення незалежного фінансово-технологічного та екологічного аудиту встановлення тарифів	Врахування можливостей як відшкодування витрат та отримання прибутку, так і модернізації комунальної інфраструктури, підтримки екологічної безпеки

Джерело: складено авторами на основі [2; 4, с. 28; 8]

довгострокових програм на основі сучасних механізмів господарювання, включаючи державно-приватне партнерство); встановлення особливого режиму оподаткування для організацій, які проводять енергозберігаючі заходи; впровадження ресурсозберігаючих видів обладнання і типів інфраструктури, використання альтернативних джерел енергії; організацію навчання персоналу та забезпечення контролю виробничої і технологічної дисципліни під час реалізації ресурсозберігаючих заходів; проведення фінансово-технологічного аудиту тарифів та обладнання; обґрунтування енергозберігаючої програми з урахуванням впливу на екологічну обстановку.

Вирішення проблеми фінансування у сфері ЖКП полягає у формуванні умов залучення інвестицій на підставі економічної привабливості ресурсозберігаючих проектів. Хоча як джерела фінансування реалізації ресурсозберігаючих проектів можуть використовуватися кошти, отримані від зниження собівартості виробництва та надання комунальних послуг, однак найбільш ефективним варіантом фінансування проектів модернізації об'єктів комунальної інфраструктури є залучення банківських довгострокових кредитів, а також коштів приватних інвесторів.

Висновки. Розвиток ринкових відносин у сфері життєзабезпечення міста нерозривно пов'язаний із визначенням житлових та комунальних послуг як предмета обміну на відповідному ринку, а також з урахуванням техніко-технологічних, соціально-економічних та інституційно-правових чинників, що зумовлюють наявність ринкового та неринкового сегментів сфери

ЖКП міста. Зазначені особливості ринку у сфері ЖКП міста впливають на його структуру та характер конкурентного середовища.

Для подальшого розвитку ринкових відносин у житлово-комунальній сфері міста в контексті поглиблення конкуренції необхідні демонополізація, структурні та організаційні зміни. Для цього доцільними є встановлення договірних відносин між виробниками та споживачами житлових і комунальних послуг, стимулювання залучення приватних підприємств та організацій до виробництва та надання ЖКП, проведення конкурсів на обслуговування та модернізацію об'єктів комунальної інфраструктури. Поглибленню конкуренції також сприятимуть регулювання діяльності природних монополістів, що надають послуги тепло-, водо-, газо- та електропостачання, та їх співробітництво з потенційно конкурентним сегментом ринку ЖКП міста.

Важливими напрямками зміцнення конкурентоспроможності підприємств міського господарства – виконавців ЖКП є перехід від витратного до економічно обґрунтованого методу встановлення тарифів на ЖКП, а також раціональне використання ресурсів і вирішення проблем фінансування та залучення інвестицій для модернізації комунальної інфраструктури. Зазначені заходи сприятимуть підвищенню якості послуг, конкурентоспроможності їх виробників і задоволеності споживачів послуг водо-, тепло-, електро- та газопостачання.

Подальших досліджень потребують питання забезпечення комплексного використання запропонованих заходів шляхом розроблення відповідних програм та регламентів.

Список літератури:

1. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (дата звернення: 03.12.2018).
2. Зерова О.М. Тенденції та перспективи розвитку ринку житлово-комунальних послуг України. Економіка будівництва і міського господарства. 2012. Т. 8. № 2. С. 79–88.
3. Попелюк А.Н. До питання функціонування ринку житлово-комунальних послуг в Україні. Вісник Південного регіонального центру Національної академії правових наук України. 2015. № 5. С. 132–138.
4. Шерешовец Е.В., Аринцева О.П., Блех Е.М., Богомольный Е.И. Конкуренция на рынке услуг ЖКХ. М.: Проспект, 2016. 80 с.
5. Потапова Н.М. Ресурсозбереження у системі управління житлово-комунальним комплексом регіону. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2017. Вип. 15. С. 232–236.
6. Салуквадзе І.М. Споживчий ринок житлово-комунальних послуг: регіональний аспект. Молодий вчений. 2015. № 2(17). С. 37–40.
7. Новицький Д. Стимулююче тарифоутворення має стати дієвим механізмом залучення коштів для глобальної заміни мереж. 2018. URL: <https://www.vodokanal.kiev.ua/ua/news/2017-11-09-stimulyuyuche-tarifoytvorennya-ma-statidvim-mehanzmom-zalychennya-koshtiv-dlya-globalno-zamni-merezh-novitskiy> (дата звернення: 03.12.2018).
8. Сербінова К.Х. Тарифна політика та підвищення ефективності міського господарства. Sciencer of Europe – Praha. 2016. № 2(2). Vol. 1. P. 35–38.
9. Мельникова М.В., Градобоева Є.С. Сфера житлово-комунальних послуг міста: особливості функціонування та можливості розвитку. Економіка та право. Серія «Економіка, право». 2017. № 3(48). С. 124–131.
10. Зубко Г. Україна потребує комплексної модернізації житлового сектору / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. 2018. URL: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/ukrayina-potrebuye-kompleksnoyi-modernizatsiyi-zhitlovogo-sektoru-zubko/> (дата звернення: 03.12.2018).
11. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.12.2018).

ПУТИ УГЛУБЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ГОРОДА

В статье выявлены особенности рынка в сфере жилищно-коммунальных услуг города, влияющие на его структуру и характер конкурентной среды, определены направления дальнейшего развития рыночных отношений в жилищно-коммунальной сфере города. Доказана необходимость установления договорных отношений между производителями и потребителями жилищно-коммунальных услуг, стимулирования привлечения частного бизнеса, проведения конкурсов на обслуживание и модернизацию коммунальной инфраструктуры. Обоснована необходимость перехода от затратного к экономически обоснованному методу установления тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Предложены меры по рациональному использованию ресурсов предприятиями городского хозяйства. Определены возможности решения проблем финансирования и привлечения инвестиций в модернизацию коммунальной инфраструктуры.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги города, рыночные отношения, конкуренция на рынке, тарифное регулирование, рациональное использование ресурсов.

WAYS OF DEEPENING THE COMPETITION ON THE CITY'S HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MARKET

The article covers the features of the market in the sphere of city's housing and communal services which affect its structure and the nature of the competitive environment are revealed, and the directions for further development of market relations in the city's housing and communal sphere are identified. The article proves the need to establish contractual relations between producers and consumers of housing and communal services, to stimulate the attraction of private business, to hold tenders for maintenance and modernization of utility infrastructure. When setting tariffs for housing and communal services it is necessary to use the economically justified method instead of the cost-based one. The measures on the rational use of resources by municipal companies are offered. Possible solutions to problems of financing and attracting investments in modernization of the municipal infrastructure are identified.

Key words: the field of the city's housing and communal services, market relations, competition on the market, tariff regulation, the rational use of resources.

Халілов А.Е.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту,
Міжнародний університет бізнесу і права

СТАТИСТИКА РОЗПОДІЛЬНОЇ СИСТЕМИ В РЕГІОНАХ

Одним із найбільш потужних механізмів, який з'явився у системі управління, є перерозподіл, в якому поєднується група прямих і непрямих впливів на економіку країни. У статті розглянуто тенденції розподільчої системи регіонів. Статистична інформація є основою, за допомогою якої можна виявити кризову ситуацію, а в подальшому завдяки механізму розподілу можна скорегувати діяльність суб'єктів господарювання. Визначено основні напрями діяльності, де необхідно здійснювати дії для стимулювання розподілу в регіонах країни. Окреслено роль інвестицій, спрямованих у промисловий сектор регіонів, та капітальних інвестицій, вкладених у непромисловий сегмент ринку. Визначено, що сталість державного інвестування необхідно вважати запорукою розвитку галузей економіки України.

Ключові слова: інвестиції, статистика, тенденція, економічний агент, фінансування.

Вступ. Розподільна система є механізмом, на основі якого відбувається перерозподіл одних економічних благ іншим агентом національного господарства. Розподіл розглядаємо з погляду економічного агента як механізм регулювання та збалансованості державної діяльності.

З одного боку, інвестиції є засобом, на основі якого йде перерозподіл у національному господарстві країни. З іншого боку, економічні дослідники приймають інвестиції як розподіл, а хтось вважає, що тільки можливість державного регулювання дає змогу цього домогтися. Тут хочеться відзначити фінансовий ринок як механізм, на основі якого ця процедура має можливість відбутися.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема оптимізації процесів розподільчої системи регіонів займалися такі вчені, як: С.В. Мокичев [1], Г.Б. Новосельцева [2], О.Н. Бабурина [3], В.В. Дементьев [4], Е.І. Зайцев [5] та ін.

Мета статті полягає у вивченні тенденцій розподільчої системи регіонів.

Викладення основного матеріалу. Державне регулювання та перерозподіл дають змогу оптимально регулювати діяльність економічного агента в країні.

Як було розглянуто раніше, складності управління, а також розпізнані проблеми в країні відіграють істотну роль. Одним із найбільш потужних механізмів, який з'явився в системі управління, є перерозподіл, у якому поєднується група прямих і непрямих впливів на економіку країни.

Статистична інформація є основою, якою можна виявити кризову ситуацію, а в подальшому завдяки механізму розподілу можна скорегувати діяльність суб'єктів господарювання.

Розглянемо капітальні інвестиції за джерелами державного і місцевого бюджетів у 2010–2017 рр. у регіонах України (рис. 1).

Так, на рис. 1 показано динаміку інвестицій із державного та місцевого бюджетів у 2010–2017 рр.

У 2017 р. було максимальне капітальне інвестування за рахунок коштів державного бюджету. Мінімальне значення цього показника спостерігається в 2014 р. – 2,74 млрд. грн. Тенденція державного фінансування є позитивною, але не досягає максимального значення в 17,38 млрд. грн.

Можна відзначити необхідність великого обсягу фінансування, а також сталість державного інвестування як запоруку розвитку галузей економіки України.

Максимальне значення коштів місцевих бюджетів спостерігається в 2017 р., що сприятливо вплинуло на місцеві джерела фінансування.

Мінімальне значення цього показника спостерігається в 2010 р. – 5,73 млрд. грн., у 2014 р. – 5,92 млрд. грн., і до 2017 р. простежується постійне зростання даного показника, до 41,57 млрд. грн.

Позитивна тенденція полягає у тому, що фінансування спостерігається за місцевими джерелами. Капітальні інвестиції свідчать про активну участь місцевих органів у розвитку території.

Негативний бік питання полягає у тому, що фінансовий тягар не можна перекласти на місцеві органи влади, в яких і так із грошовими ресурсами туго [1].

Великі проекти без державної участі неможливі на місцевому рівні, можна тільки розвивати дрібні і частіше середні проекти. Економічному агенту досить складно використовувати тільки територіальні інвестиційні можливості. Нами розглянуто капітальні інвестиції на будівництво житла населення і власні кошти підприємств та організацій у 2010–2017 рр. у регіонах України (рис. 2).

На рис. 2 представлено, що капітальні інвестиції жителів спрямовані на будівництво житла, максимальне значення цього показника було в 2017 р. – 32,8 млрд. грн., а мінімальне значення спостерігаємо в 2011 р. Цей показник свідчить про те, що населення має тенденцію вкладати гроші в житло або альтернативним варіантом є ділова активність.

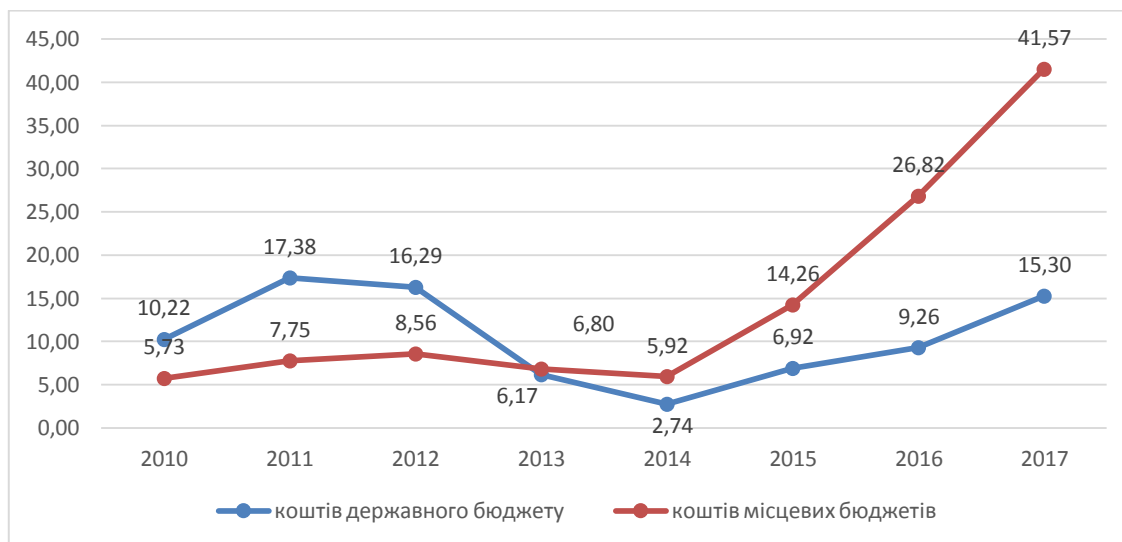


Рис. 1. Капітальні інвестиції за джерелами державного і місцевого бюджетів у 2010–2017 рр. у регіонах України [6]

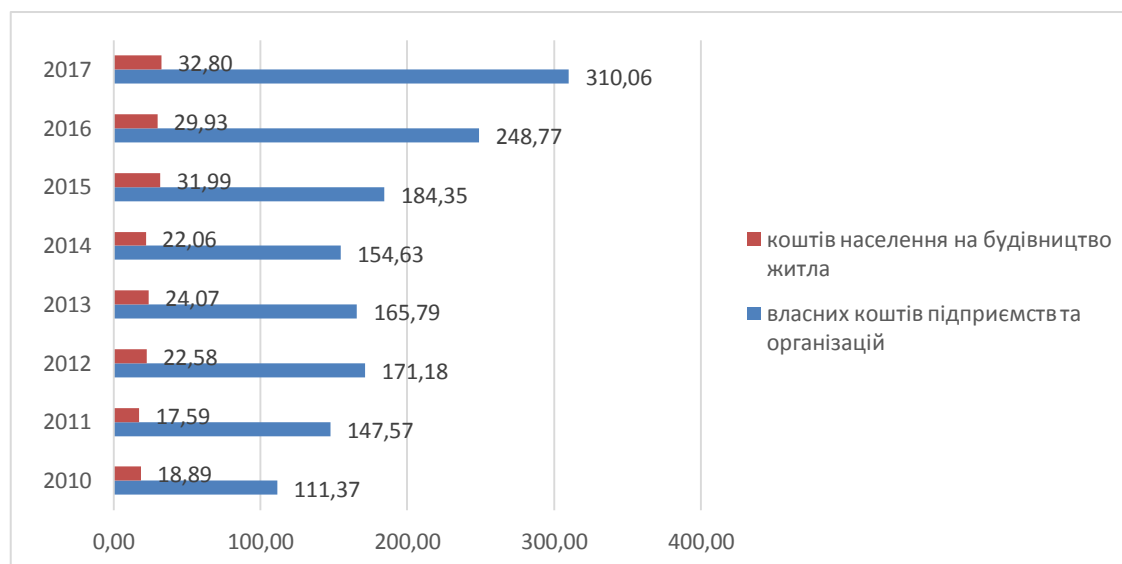


Рис. 2. Капітальні інвестиції на будівництво житла населення і власні кошти підприємств та організацій у 2010–2017 рр. у регіонах України [6]

Власні кошти організацій використовуються в капітальних інвестиціях дуже активно. Якщо з'являється складність залучення інших джерел, то виникає негативна тенденція на ринку [2].

Максимальний показник спостерігається в 2017 р., який становить 310,06 млрд. грн. Ділова активність досить висока, мінімальне значення спостерігалася в 2010 р. – 111,37 млрд. грн.

Розглянемо капітальні інвестиції за джерелами кредитів банків та коштів іноземних інвесторів у 2010–2017 рр. в Україні (рис. 3).

На рис. 3 показана динаміка капітальних інвестицій за рахунок кредитних коштів банків та іноземних інвесторів, і ми бачимо, що капітальні інвестиції за рахунок іноземних інвесторів досить маленькі. Максимальне

значення було в 2016 р. – 9,83 млрд. грн., а мінімальне значення спостерігалось в 2010 р. – 3,72 млрд. грн.

Мінімальне значення кредитів у банках спостерігається в 2015 р., значення становить 20,74 млрд. грн., а максимальне значення цього показника спостерігається в 2012 р. – 39,72 млрд. грн.

Тенденція цього показника слабо виражена і полягає у збільшенні в 2017 р. до 29,59 млрд. грн.

Нами розглянуто капітальні інвестиції за видами промислової діяльності добувної та переробної промисловості в 2010–2017 рр. в Україні (рис. 4).

Як видно з рис. 4, добувна промисловість практично стоїть на тому ж рівні за фінансуванням. Максимальне значення 2017 р. відповідає 73,88 млрд. грн., а мінімальне значення спостеріга-

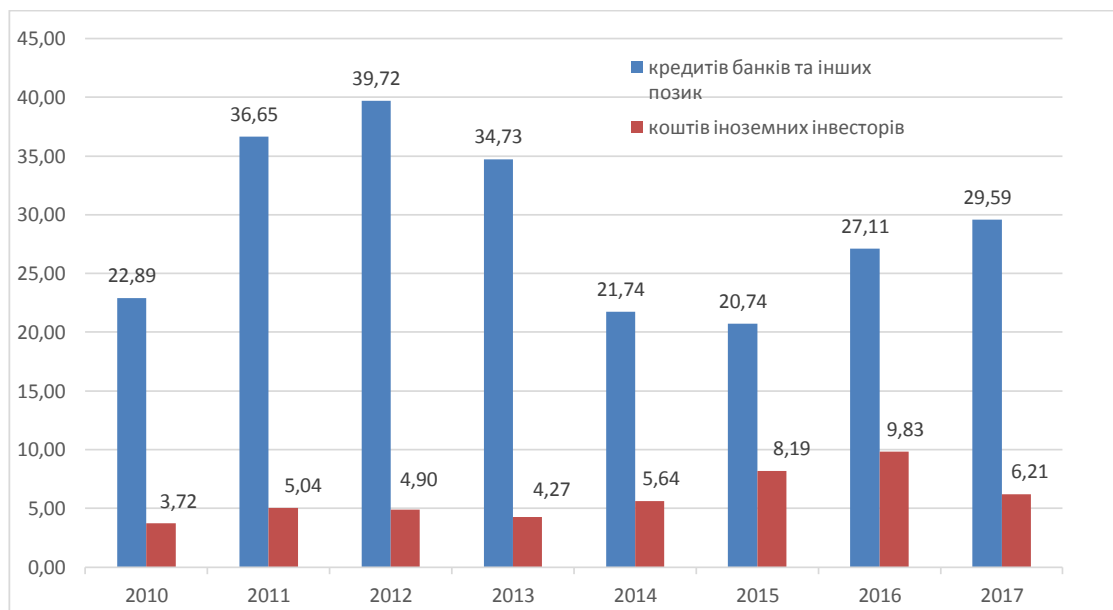


Рис. 3. Капітальні інвестиції за джерелами, кредитами в банках і засоби іноземних інвесторів у 2010–2017 рр. в Україні [6]

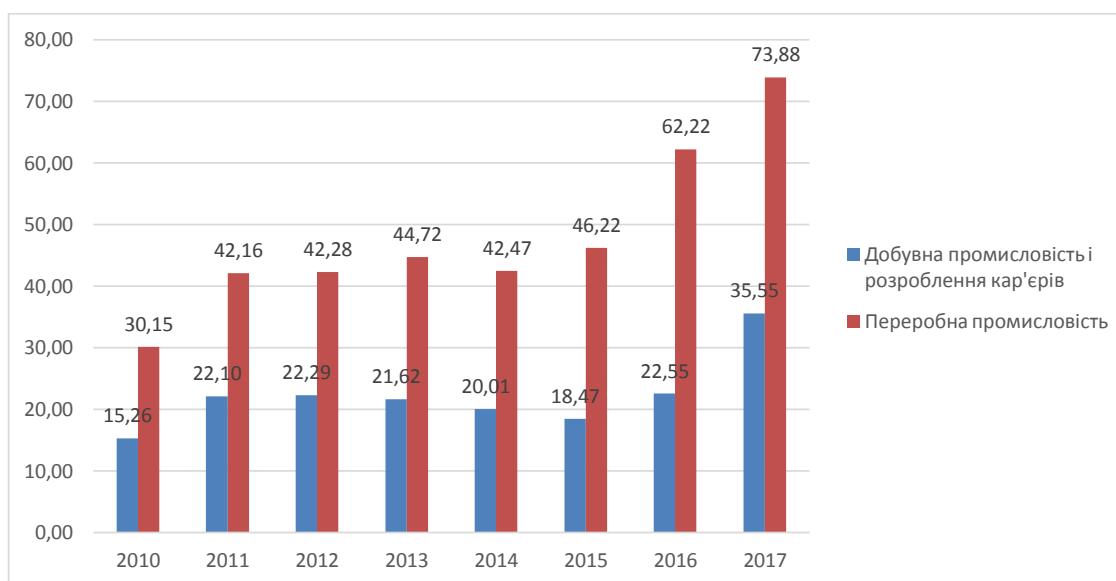


Рис. 4. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності добувної та переробної промисловості в 2010–2017 рр. в Україні [6]

ється в 2010 р. – 15,62 млрд. грн. Тенденція слабо позитивно виражена.

Переробна промисловість показує в останні роки бурхливий розвиток. Максимальне значення показника було в 2017 р. – 73,88 млрд. грн. У 2010 р. спостерігається мінімальне значення цього показника – 15,26 млрд. грн.

Вважаємо, що є залежність між цими показниками. За великого фінансування переробної галузі значення добувної теж збільшується. Оскільки вони взаємно доповнюють одна одну, то ресурси, отримані від видобутку, йдуть у виробництво.

Кінцева продукція найбільш вигідна економічному агенту, оскільки там відбувається додаткове зростання

вартості. Ресурси за своїми характеристиками коштують дешевше, ніж кінцевий продукт.

Під час використання всього ланцюга виробництва на території держави можна створити робочі місця і підвищити ділову активність населення.

Виробнича система базується на видобутку і переробці, тобто основна ланка національного господарства будується за цими напрямками [3].

Економічний агент зацікавлений у ухваленні рішення у видобувній промисловості. Інтерес полягає у подальшому використанні цього виду ресурсу. За недостатньої мотивації спостерігається ситуація, в якій господарюючий суб'єкт не прагне ефективно використовувати ресурси.

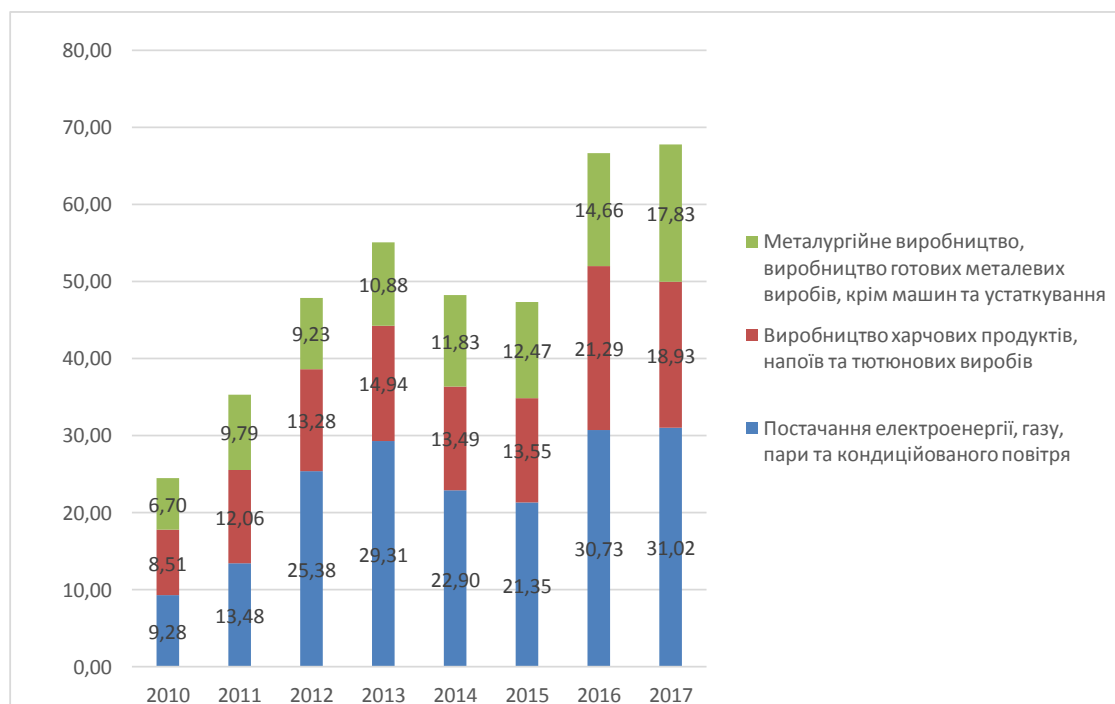


Рис. 5. Капітальні інвестиції промислової діяльності в електроенергію, виробництво харчової продукції, металургію в 2010–2017 рр. в Україні [6]

Переробна промисловість є системою, в якій складно управляти, а ефективного управління досягти ще складніше [4]

Обидва ці напрями завжди входять в категорію підвищеного ризику не тільки з погляду менеджменту, а й виникнення нещасних випадків. Безпеку персоналу треба ставити на перше місце, і розвиток слід здійснювати у цьому руслі.

Нами вивчено капітальні інвестиції промислової діяльності в 2010–2017 рр. за такими напрямками: електроенергія, виробництво харчової продукції, металургія (рис. 5).

На рис. 5 подано капітальні інвестиції в електроенергію, виробництво харчової промисловості, а також у металургію в 2010–2017 рр. У постачанні енергетичних ресурсів тенденція позитивна, спостерігається динамічне зростання даних показників. Мінімальне

значення спостерігається в 2010 р. – 9,28 млрд. грн., а максимальне значення спостерігається в 2017 р. і становить 31,02 млрд. грн. Спостерігається нестабільна тенденція з падінням, далі йде зростання. Стабільно позитивна динаміка відсутня.

У виробництві харчових продуктів динаміка стабільна. Мінімальне значення спостерігається в 2010 р. – 8,51 млрд. грн., а максимальне значення даного показника в 2016 р. – 21,29 млрд. грн.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що виробництво харчової промисловості є основою, яка повинна забезпечувати продуктову безпеку країни. Тенденція показує, що із цим завданням економічні агенти справляються, оскільки країна є сільськогосподарською і, відповідно, необхідно вдосконалювати розвиток цієї галузі економіки.

Список літератури:

1. Мокичев С.В. Теория сравнительного анализа социально-экономических систем в глобальном постиндустриальном мире. Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ленина, 2005. 397 с.
2. Новосельцева Г.Б. Трансформация государственного регулирования современной экономики. М.: Экономические науки, 2006. 256 с.
3. Бабурина О.Н. О влиянии экономической глобализации на динамику и отраслевую структуру грузооборота Российской Федерации Сборник научных трудов. Выпуск 13. Новороссийск: МГА им. адм. Ф.Ф. Ушакова, 2009. С. 46–49.
4. Дементьев В.В. Перспективы использования логистического подхода в обеспечении проектных организаций человеческими ресурсами. Вестник Саратовского государственного технического университета. 2011. Т. 2. № 1. С. 283–289.
5. Зайцев Е.И. Применение показателя «совершенный заказ» в логистике распределении. Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 4(51). С. 16–22.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 06.09.2018).

СТАТИСТИКА РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В РЕГИОНАХ

Как было рассмотрено ранее, сложности управления, а также распознанные проблемы в стране играют существенную роль. Одним из самых мощных механизмов, который появился в системе управления, является перераспределение, в котором сочетается группа прямых и косвенных воздействий на экономику страны. В статье рассмотрены тенденции распределительной системы регионов. Статистическая информация является основой, благодаря которой можно выявить кризисную ситуацию, а в дальнейшем, используя механизм распределения, можно скорректировать деятельность субъектов хозяйствования. Определены основные направления деятельности, где необходимо осуществлять действия, направленные на стимулирование распределения в регионах страны. Определена роль инвестиций, направленных в промышленный сектор регионов, и капитальных инвестиций, вложенных в непромышленный сегмент рынка. Определено, что устойчивость государственного инвестирования необходимо считать залогом развития отраслей экономики Украины.

Ключевые слова: инвестиции, статистика, тенденция, экономический агент, финансирование.

DISTRIBUTION SYSTEM STATISTICS IN THE REGIONS

As discussed earlier, the complexity of management, as well as the recognized problems in the country play a significant role. One of the most powerful mechanisms that emerged in the management system is redistribution, which combines a group of direct and indirect impacts on the country's economy. The article deals with the tendencies of the distributive system of the regions. Statistical information is the basis for which the crisis can be identified, and in the future, using the distribution mechanism, it is possible to adjust the activity of economic entities. The basic directions of activity are defined, where it is necessary to carry out actions on stimulation of distribution in the regions of the country. The role of investments directed to the industrial sector of regions and capital investments invested in the non-industrial segment of the market is determined. It is determined that sustainability of state investment should be considered as a pledge of development of branches of economy of Ukraine.

Key words: investment, statistics, trend, economic agent, financing.

Шостак Л.Б.

доктор економічних наук, професор,
Державний науково-дослідний інститут інформатизації
та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку та торгівлі

Лазлер К.

Департамент бізнес-консультування,
Targit GmbH Österreich

Мельниченко Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Науково-дослідний інститут ДП «Каталіз і екологія»,
Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського
Національної академії наук України

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті визначено стратегію та фінансові інструменти забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів України залежно від їхнього поточного соціально-економічного стану і потенціалу зростання. Запропоновано модель економічного росту з дотриманням екологічного імперативу інноваційного розвитку. Визначено, що в умовах обмеження публічних фінансів ефективним є створення матеріально-фінансових стимулів розвитку підприємництва у сфері інновацій. Проте найбільш вагомим чинником зростання випуску інноваційної продукції є підвищення рівня технологічного прогресу за допомогою вітчизняної науки та міжнародного співробітництва в галузі новітніх технологій. Для підвищення конкурентоздатності інноваційних продуктів на внутрішньому ринку треба залучати дешеві фінансові ресурси для їх створення і виробництва. Реалізація наявного інноваційного потенціалу зумовлена розширенням сукупного попиту засобами фіскальної політики та залученням інвестиційних ресурсів з-за кордону.

Ключові слова: регіональна економіка, фінансові інструменти, інноваційна продукція, стратегія інноваційного розвитку, державний механізм управління.

Вступ. Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку регіонів України передбачає проведення технологічної модернізації виробництва товарів і послуг, нарощування регіонального наукового потенціалу та розроблення стратегій інноваційного розвитку регіонів залежно від їх ресурсного забезпечення. Впровадження новітніх «екологічно дружніх» технологій виробництва і споживання є беззаперечною вимогою забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку регіонів, створення міжрегіональних інноваційних зв'язків та підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів. Брак державних фінансових ресурсів, екстенсивний тип господарювання, техногенні катастрофи, відчуження і руйнування 20% території внаслідок військових дій на сході України ставлять питання про можливість і шляхи відродження постраждалих регіонів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Інвестиційно-інноваційна політика держави, спрямована на створення матеріально-фінансових стимулів розвитку підприємництва у сфері інновацій, є найбільш ефективною в умовах обмежених публічних фінансів (бюджетних капіталовкладень). Промислово-розвинуті та сільськогосподарські регіони України як потен-

ційний економічні партнери мають досить привабливі риси для входження транснаціональних капіталів у науково-технічний простір найбільш перспективних регіонів (Київська, Харківська, Дніпропетровська області), що передбачає, з одного боку, трансмісію сучасних технологій і «ноу-хау», з іншого – приплив іноземного венчурного капіталу [1]. І це, перш за все, забезпечується наявністю кваліфікованих та дешевих трудових ресурсів і науково-технічним потенціалом, здатним адаптувати новітні світові технології виробництва. Суттєвої підтримки потребує відродження промислового потенціалу Донецької та Луганської областей, де на тлі знищення основних виробничих потужностей існує необхідність упровадження новітніх технологій і забезпечення зайнятості населення у відновленні АПК, машинобудування, військового комплексу та випуску ІТ-продукції. Більшість регіонів України має значний природно-ресурсний потенціал для розміщення як капітало-ефективних високотехнологічних, так і ресурсомістких виробництв (у рамках дотримання імперативу екологічної безпеки). Країна має достатню виробничо-технічну базу і розвинену супутню інфраструктуру машинобудівних, хімічних, нафтопереробних галузей, здатних за умови модифі-

кації й оновлення основних фондів до розширеного виробництва конкурентної продукції.

Наявні передумови залишають надію на залучення як державних, так і приватних і не тільки іноземних інвестицій у високотехнологічне виробництво інноваційних товарів і послуг. Для цього необхідне створення стимулів для інноваційного підприємництва, серед яких ефективними залишаються: економічні пільги та послаблення податкового тиску, державні гарантії, висока норма прибутку, стабільні ринки збуту [2].

Вагомим чинником сталого зростання випуску інноваційних товарів і послуг є підвищення рівня технологічного прогресу за допомогою міжнародного співробітництва в галузі новітніх технологій [3]. Стійкий випуск інноваційних товарів і послуг, заснований на розширенні виробничого потенціалу, й інвестиції є не єдиним способом такого розширення через ефект пропозиції. Іншим важливим чинником експансії такого виробництва слугують державні споживчі витрати, що зумовлюють підвищення сукупного попиту. Вони істотно впливають на зростання добробуту переважно за допомогою стимулювання сукупного попиту на виробничі ресурси і подальшу індукцію чинників пропозиції. Однак в Україні кейнсіанський механізм ініціації сукупного попиту через збільшення державних споживчих витрат не може бути реалізований повною мірою. Державний бюджет України значно обтяжений зовнішніми боргами і кредитами світових фінансових структур (МВФ, Світовий та Європейський банки, державні запозичення на міжнародному фондовому ринку тощо), які спрямовуються не на розширення і модернізацію виробництва, а переважно на адміністративні реформи, зміцнення національної валюти й оплату боргових зобов'язань [4].

За таких умов збільшення споживчих державних витрат можливе за двома основними напрямками: через дефіцит державного бюджету (у розмірі 3–4% ВВП) за рахунок внутрішньої заборгованості (внутрішні позики) або за допомогою регульованої інфляції (до 15% річних).

Більш вагомим чинником стійкого зростання випуску інноваційних товарів і послуг є підвищення рівня технологічного прогресу за допомогою розширення міжнародного співробітництва в галузі новітніх технологій. Наукоємність виробництва не тільки збільшує продуктивність даного запасу капіталу та інших ресурсів, а й є важливим чинником прискорення накопичення капіталу, тобто вагома роль накопичення капіталу полягає у виконанні функції транслятора технологічного прогресу. А це означає, що фінансовий венчурний капітал повинен спрямовуватися на національні наукові дослідження та впровадження міжнародних розробок у виробництво, що має на увазі й додаткові витрати на підтримку рівня загальної і спеціальної освіти на певному (високому) рівні.

Концепція «економіки пропозиції» [5], широко використовувана в аргументації стійкості виробництва, є однією з теоретичних основ подолання висо-

кої інфляції і супутнього їй безробіття (типовий стан для країн пострадянської економіки). У світлі регіонального розвитку вона повинна бути зорієнтована на підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, тобто зниження витрат виробництва і політику протекціонізму виробника депресивних районів та регіонів пріоритетного розвитку. Тактика економічної політики, спрямованої на стимулювання сукупної пропозиції, включає заходи, сфокусовані на стимулюванні як поточного обсягу виробництва, так і довгострокового підвищення темпів економічного зростання. До першої групи відносять заходи щодо підвищення ефективності розподілу ресурсів між конкуруючими сферами їх застосування через механізми самоврядування, реформу фінансової системи, державного сектора, ринку праці та ін., заходи зі скорочення «податкового клину» за допомогою реформи податкової системи, скорочення дотацій та ін., а також підвищення ефективності використання факторів виробництва. До другої групи відносять стимулювання заощаджень та інвестицій, інновації у сфері технологічного забезпечення виробництва й освіти, стимулювання припливу іноземних інвестицій та інші структурні перетворення.

Мета статті полягає у висвітленні довгострокової стратегії та інструментів забезпечення інноваційного розвитку регіонів України в умовах обмеження державних фінансових ресурсів.

Викладення основного матеріалу. Висвітлюючи пріоритети державної інвестиційно-інноваційної політики України, слід прив'язати їх до середньострокового і довгострокового економічного зростання, вписуючи їх у розстановку політекономічних сил і прогнозовану еволюцію соціально-економічного розвитку країни у цілому. В основі середньострокового економічного зростання лежить реалізація трьох наявних передумов:

- 1) можливості максимального використання наявних і створення нових виробничих потужностей;
- 2) створення умов для нормальної інвестиційної діяльності;
- 3) попередження відтоку фінансових ресурсів, отриманих у рамках національної економіки, для перетворення їх на головне джерело венчурного капіталу.

Основні пріоритети стратегії довгострокового зростання і стійкості виробництва високотехнологічних товарів і послуг можуть складатися з:

- адаптації важелів стимулювання інвестицій у реальний сектор економіки;
- відродження та подальшого розвитку науково-технічних інновацій, пов'язаних із ВПК і АПК;
- упровадження новітніх екологічно чистих технологій виробництва, транспортування та складування продукції;
- удосконалення фіскальної і монетарної політики, спрямованих на усталене економічне зростання регіонів;
- удосконалення корпоративних відносин, орієнтованих на паритетне співробітництво.

Неадекватна політика реформування у сфері освіти і фундаментальної науки може призвести до такої ситуації, коли зростаюча технологічна рента стане єдиною можливістю доступу до новітніх технологій. Тому найбільш важливим пріоритетом розвитку наукомісткої економіки є становлення внутрішньо захищеного фінансового сектора, який обслуговує національні інтереси інноваційного розвитку. У цьому контексті створення юрисдикцій спеціального фінансового режиму господарювання на територіях пріоритетного розвитку, у великих містах, окремих експортоорієнтованих виробництвах, науково-виробничих територіальних структурах на кшталт Силіконової долини (США) уявляється найбільш перспективним напрямом у сфері забезпечення інноваційного розвитку (економіки знань) і зростання національного доходу.

У контексті регіоналізації міжнародних ринків товарів, послуг і ресурсів концепція пропозиції повинна бути зорієнтована на підвищення конкурентоспроможності не лише країни, а й окремих найбільш технологічних регіонів, тобто сфокусована на зниженні витрат виробництва і протекціонізму національного виробника. Тактика економічної політики, спрямованої на стимулювання сукупної пропозиції, включає заходи, сфокусовані на стимулюванні як поточного обсягу виробництва, так і в довгостроковому періоді економічного зростання.

В умовах, коли зростання випуску супроводжується прогресивним забрудненням навколишнього середовища, виснаженням паливних і мінеральних сировинних ресурсів, погіршенням якості природних ресурсів життєзабезпечення і руйнуванням територіальної бази розміщення виробництва, має місце природно-ресурсне обмеження економічного зростання. З урахуванням соціально-екологічних обмежень економічного зростання розроблена модель рівноваги економічної системи [6; 7], яка базується на тотожності:

$$Q = F \left\{ K \cdot L \cdot \sum (R_i - R_i^r) \cdot \sum (S_i - S_i^r) \right\}, \quad (1)$$

де Q – випуск, K – капітал, L – праця, $\sum (R_i - R_i^r)$ – ресурси, використовувані на виробництво, за вирахуванням ресурсів, витрачених на реабілітацію території та зниження забруднення (емісій); $\sum (S_i - S_i^r)$ – чисті емісії (після очищення викидів).

Слід зазначити протилежну спрямованість вектора S_i , оскільки, якщо зростання всіх інших векторів – капіталу, праці і ресурсів – призводить до збільшення суспільно корисного випуску, то забруднення та техногенне порушення територіально-ландшафтної цілісності, що його супроводжує, несе в собі негативну продуктивність, зумовлену, з одного боку, витратою ресурсів на його виробництво, знешкодження та реабілітацію, з іншого – негативними екстернальними ефектами для навколишнього середовища, продуктивності природних ресурсів та здоров'я людини.

Продуктивність праці у цій моделі визначається таким рівнянням:

$$Q/L = F \left\{ K/L \cdot \sum (R_i/L - R_i^r/L) \cdot \sum (S_i/L - S_i^r/L) \right\}, \quad (2)$$

де Q/L – продуктивність праці (y) визначається як:

$$y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}), \quad (3)$$

де k – фондоозброєність;

r – ресурсозабезпеченість виробництва (на одного зайнятого);

r^r – ресурсозабезпеченість пом'якшення негативних екстернальних ефектів (на одиницю токсичних викидів або техногенно зруйнованої території, у т. ч. в результаті військово-техногенних наслідків);

s^{er} – фактор соціального ризику, зумовлений територіальною деструкцією, деградацією екологічного складника життєзабезпечення та втратою працездатності.

З урахуванням вищевикладеного виробничої функції, що ендогенно включає фактори вичерпання природно-сировинних ресурсів і погіршення якості навколишнього природного середовища (забруднення, руйнування), може бути представлена у вигляді:

$$Q = \alpha K^a L^b \Delta R^c / \Delta S^d, \quad (4)$$

де $d = (a + b + c) - 1$

$$\text{або } Q = \alpha K^a L^b \Delta R^c \Delta S^{1-(a+b+c)} \quad (5)$$

Подальші обґрунтування умов стабільного функціонування економіки регіонів полягають у такому. Сукупний попит відповідно до основних макроекономічних тотожностей визначається споживанням та інвестиціями в розрахунку на одного зайнятого без урахування соціально-ментальних мотивацій оцінки екологічної небезпеки у виборі продукту споживання ($c + i$) або відповідно до заданої норми заощадження відношенням інвестицій до заощаджень (i/s).

Тоді умови рівноваги попиту та пропозиції можуть бути представлені як: $y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) = c + i$ або $y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) = i/s$.

У цій рівноважній моделі пропозиція на ринку товарів визначається виробничою функцією: $y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er})$, попит зумовлений накопиченням капіталу, темпи випуску залежать від інвестицій і вибуття. Інвестиції визначаються нормою накопичення, фондоозброєністю, ресурсозабезпеченістю і соціальними ризиками (за наявності інституту фінансової відповідальності за порушення територіальної цілісності та екологічних норм): $i = s \left\{ f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) \right\}$. Норма накопичення визначає розподіл продукту на інвестиції та споживання: $c = (1 - s) \left\{ f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) \right\}$. Виходячи із взаємозамінності чинників у даній моделі, можна прийти до висновку, що обмеженість одного з чинників підвищує роль інтенсивності використання інших у забезпеченні темпів економічного зростання. Отже, в умовах ресурсної обмеженості підвищується роль ефективності праці, економії капіталу і раціонального використання природних сировинних ресурсів. Зниження трудомісткості та ресурсоемності має на увазі наявність науково-технічного прогресу як чин-

ника потенційного зростання економіки і передумови постіндустріального розвитку.

Таким чином, за збереження стратегічної ролі інвестицій і науково-технічного прогресу для прискорення економічного зростання в умовах обмеженості фінансових ресурсів, велика частина (40%) яких йде на обслуговування зовнішніх боргів, військові витрати і зміцнення стійкості банкового сектору, все більшої ваги набувають проблеми оптимізації розміщення виробництва.

Бюджетний дефіцит, що практикується під час кризових явищ у будь-якій економіці незалежно від причин їх виникнення, істотно обмежує можливості уряду у сфері забезпечення інноваційної діяльності. Найбільш ефективною в умовах обмеження публічних фінансів є інвестиційна політика держави, спрямована на створення матеріально-фінансових стимулів розвитку підприємництва у сфері інновацій. Залучення прямих іноземних інвестицій у реалізацію стратегічних інноваційних проєктів також здатне забезпечити інноваційну діяльність нерезидентів за умов певних державних гарантій і стимулів. Значний природно-ресурсний потенціал є запорукою розміщення як капіталоефективних високотехнологічних, так і ресурсномістких виробництв. Разом із тим виробничо-технічна база і супутня інфраструктура машинобудівних, хімічних, нафтопереробних галузей потребують модифікації й оновлення, що є підставою для зміни неефективних власників основних фондів для підвищення ефективності менеджменту та стимулювання інноваційної діяльності.

Наявні передумови здатні забезпечити підстави для залучення не тільки бюджетних асигнувань, яких у сучасних умовах недостатньо, а й приватних (національних і транснаціональних) інвестицій у високотехнологічне виробництво інноваційних товарів і послуг. Для активного залучення приватних капіталів в інноваційну сферу необхідне не лише створення стимулів інноваційного підприємництва для виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг на зовнішніх ринках, а й забезпечення достатнього рівня внутрішнього сукупного попиту і купівельної спроможності місцевого населення.

Розширення інноваційного потенціалу за рахунок приватизації державних підприємств має на меті пошук ефективного менеджера, а не лише нового інноваційно орієнтованого власника. Випуск інноваційних товарів і послуг заснований на залученні державних та приватних, у т. ч. прямих іноземних інвестицій, є не єдиним способом такого розширення. Іншим важливим чинником експансії інноваційного виробництва служать державні споживчі витрати, зокрема на виробництво новітніх озброєнь вітчизняними підприємствами ВПК та авіабудування, що здатне призвести до підвищення сукупного попиту. Збільшення споживчих державних витрат можливе й за допомогою регульованої інфляції (до 15% річних) з одночасною індексацією доходів населення, якщо йдеться про внутрішній попит на інноваційні товари і послуги.

Проте найбільш вагомим чинником сталого зростання випуску інноваційної продукції є підвищення рівня технологічного прогресу за допомогою вітчизняної науки та міжнародного співробітництва в галузі новітніх технологій. Технічний прогрес є визначальною умовою моделі непереривного зростання рівня життя, оскільки зумовлює стійке зростання випуску на душу населення. Величина норми збереження є об'єктом економічної політики і важлива під час оцінки різних програм економічного зростання.

В основі середньострокового економічного зростання лежить реалізація таких трьох передумов:

- 1) модернізація на основі впровадження результатів науково-технічних досліджень;
- 2) державні гарантії інноваційно-інвестиційної діяльності (забезпечення високої норми прибутку венчурного капіталу);
- 3) боротьба з корупцією в рамках національної економіки, що істотно підвищує трансакційні витрати національного господарства.

Необхідною і достатньою умовою соціально-економічного розвитку України є середньорічне зростання валового випуску на рівні 5–7% ВВП [8], а за інноваційними товарами і послугами – 3–5% ВВП. Середньостроковий економічний ріст може бути здійснений у три етапи. На першому етапі (до трьох років) включення заморожених виробничих потужностей за високого рівня зростання форсованих інвестицій може забезпечити економічне зростання на рівні 6–7% ВВП на рік. На другому етапі (протягом двох років) можливе зниження темпів зростання до 2–4% ВВП на рік через вичерпання існуючих резервів і скорочення обсягу введення нових потужностей. Ця тенденція може бути припинена 25-відсотковим зростанням інвестицій у наукомісткий сектор економіки. На третьому етапі (на десятирічний період) можлива стабілізація зростання випуску інноваційних товарів і послуг на рівні вище 5% ВВП на рік.

Довгостроковий економічний ріст можливий тільки за умови активного державного регулювання, заснованого на визначенні секторальних пріоритетів розвитку, виробничої спеціалізації регіонів і координування ринкової політики, з розробленням державних стратегічних інвестиційно-інноваційних програм, спрямованих на зростання сукупного національного доходу. Із цих позицій держава зацікавлена в широкомасштабних проєктах розвитку інфраструктури, стратегічних ринків (у тому числі й сегментації внутрішнього ринку) та виконанні глобальних інвестиційних програм, у яких доходом є не прямі вигоди, а створення нових робочих місць, розширення податкової бази, зростання виробництва в суміжних секторах економіки. Інвестиційні плани можуть бути складені в рамках регіональних або секторальних програм розвитку. Доступні фінансові кошти банківської системи повинні бути задіяні в інвестиційних проєктах реального сектору економіки. Необхідне створення регіональних банків реконструкції та розвитку, венчурних інвестиційних фондів для середнього

та малого бізнесу. У довгостроковому періоді доцільно обмеження доступу і витіснення іноземних інвесторів із тих секторів і виробництв, де національний товаровиробник підсилює свої позиції, має хороші перспективи для зростання випуску інноваційних продуктів.

Висновки. Найбільш важливим для розвитку наукомісткої економіки є становлення внутрішньо захищеного фінансового сектору, який обслуговує національні інтереси інноваційного розвитку. У цьому контексті створення юрисдикцій спеціального фінансового режиму господарювання на територіях пріоритетного розвитку, у великих містах із відповідною науково-технологічною базою, в окремих експортоорієнтованих виробництвах, науково-виробничих територіальних структурах уявляється найбільш перспектив-

ним механізмом забезпечення інноваційного розвитку і зростання валового доходу регіонів. Для підвищення ефективності інноваційних проєктів доцільно залучати дешеві фінансові ресурси, у тому числі орієнтовані на пайову участь у прибутку від інноваційного проєкту під мінімальні або нульові відсотки (банки регіонального розвитку, венчурні та взаємні інвестиційні фонди). Стійке зростання валового доходу регіонів можливе лише за умови збільшення високотехнологічних виробничих фондів, для створення яких необхідне розширення сукупного попиту засобами фіскальної політики, яка генерує ендегенні джерела попиту, а також інструментами економічної політики, сфокусованої на розширення сегментів платоспроможних регіональних ринків.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. К., 2009. 864 с.
2. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. К.: УкрІНТЕІ, 2007. 812 с.
3. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерський. К.: Ін-т екон. та прогнозів., 2007. 408 с.
4. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України. URL: www.minfin.gov.ua/.../statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoh.
5. Теорії «економіки пропозиції» та «раціональних очікувань». URL: http://pidruchniki.com/1366010237891/politekonomiya/teoriyi_ekonomiki_propozitsiyi_ratsionalnih_ochikuvan.
6. Шостак Л.Б. Усталеність економічного зростання в рамках соціоекологічних обмежень. Економіка природокористування і охорони довкілля. К.: РВПС України НАН України, 2001. С. 35–44.
7. Шостак Л.Б. Макроекономічне моделювання сталого економічного зростання у сучасних умовах. Матеріали міжнародного наукового симпозиуму «Теоретичні основи і стратегія глобального сталого розвитку». Санкт-Петербург, 2013.
8. Шостак Л.Б. Інвестиційна політика в умовах бюджетного дефіциту. Стратегії інноваційного розвитку економіки: кол. монографія. Ч. 2. Х.: НТУ «ХПІ», 2013. С. 247–268.

ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье определены стратегия и финансовые инструменты обеспечения инвестиционно-инновационного развития регионов Украины в зависимости от их текущего социально-экономического состояния и потенциала роста. Предложена модель экономического роста с соблюдением экологического императива инновационного развития. Определено, что в условиях ограничения публичных финансов эффективным является создание материально-финансовых стимулов развития предпринимательства в сфере инноваций. Однако наиболее весомым фактором роста выпуска инновационной продукции является повышение уровня технологического прогресса с помощью отечественной науки и международного сотрудничества в области новейших технологий. Для повышения конкурентоспособности инновационных продуктов на внутреннем рынке надо привлекать дешевые финансовые ресурсы для их создания и производства. Реализация имеющегося инновационного потенциала обусловлена расширением совокупного спроса средствами фискальной политики и привлечением инвестиционных ресурсов из-за рубежа.

Ключевые слова: региональная экономика, финансовые инструменты, инновационная продукция, стратегия инновационного развития, государственный механизм управления.

TOOLS FOR PROMOTING INVESTMENT-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

The article defines the strategy and financial instruments for providing investment and innovation development of regions of Ukraine, depending on their current socio-economic status and growth potential. The model of economic growth with the adherence to the ecological imperative of innovative development is proposed. It is determined that in the conditions of limiting public finances the creation of material and financial incentives for the development of entrepreneurship in the field of innovation is effective. However, the most significant factor in the growth of the output of innovative products is the increase of technological progress through the use of domestic science and international cooperation in the field of advanced technologies. In order to increase the competitiveness of innovative products in the domestic market, it is necessary to attract cheap financial resources for their creation and production. The realization of the existing innovative potential is due to the expansion of aggregate demand by means of fiscal policy and attraction of investment resources from abroad.

Key words: regional economy, financial instruments, innovative products, strategy of innovative development, state control mechanism.

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 369.01:330.34

Кудласенко С.В.

кандидат економічних наук,
здобувач наукового ступеня доктора економічних наук,
Хмельницький національний університет

СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ: СКЛАДНИКИ ТА ПРИНЦИПИ

Сучасні дослідження теорії соціального забезпечення здебільшого орієнтовані на вивчення правової природи означеного поняття, тому вагомим питанням стає дослідження соціального забезпечення як складника державної соціальної політики. З огляду на це, у статті досліджено сутність соціального забезпечення та дано характеристику його складникам у період трансформаційних перетворень в економіці. Розкрито особливості трансформаційного періоду та проблеми, які постають перед соціальною політикою у напрямі здійснення соціального забезпечення. Наведено принципи соціального забезпечення населення у трансформаційній економіці в розрізі його основних складників.

Ключові слова: соціальна політика, соціальне забезпечення, складники, принципи, трансформаційна економіка.

Вступ. Трансформаційні процеси, які сьогодні відбуваються в економіці України, вимагають урахування їхніх особливостей під час формування державної політики, у тому числі соціальної. Саме тому необхідним є визначення складників та принципів формування соціального забезпечення в Україні з урахуванням особливостей трансформаційних процесів, щоб забезпечити мінімізацію можливих негативних наслідків для суспільства і максимізувати корисні ефекти соціальної політики держави.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню теорії соціального забезпечення присвячено праці значної кількості науковців, серед яких слід виокремити роботи Л.В. Забеліна, С.В. Калашникова, С.М. Нікітіна, Л.С. Ржанициної, М.П. Степанової, О.В. Тищенко тощо. Однак вони більше орієнтовані на дослідження правової природи означеного поняття. Саме тому сьогодні вагомим питанням стає дослідження соціального забезпечення як складника державної соціальної політики на етапі трансформаційних зрушень в економіці.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності соціального забезпечення у трансформаційний період економіки, характеристики його складників та основоположних принципів.

Викладення основного матеріалу. Перш ніж визначитися з принципами формування соціального забезпечення у трансформаційних процесах, доцільно визначитися зі змістом самої категорії «соціальне

забезпечення», зокрема з трактуванням поняття «забезпечення» в економічній літературі. Так, довідникові джерела пропонують такі трактування цього поняття:

- надання всього необхідного [1, с. 356];
- надання достатніх матеріальних засобів для життя [2, с. 478];
- матеріальні засоби, котрі забезпечують можливість жити, існувати [3, с. 342].

Із нашої точки зору, поняття «забезпечення» варто розглядати дещо ширше, не обмежуючись лише матеріальними засобами. Так, під забезпеченням пропонуємо розуміти комплекс заходів, ресурсів та інструментів, необхідних у кожній конкретній ситуації для досягнення поставленої мети.

Що стосується змісту категорії «соціальне забезпечення», то сьогодні наукова думка сформувала значну кількість її визначень, основні з яких представимо в табл. 1.

Як бачимо, з якої б точки зору не підходили дослідники до розгляду сутності соціального забезпечення, їхні погляди в кінцевому підсумку зводяться до того, що воно має стосуватися окремих категорій громадян, які перебувають у тій чи іншій життєвій ситуації. Однак, на наше переконання і виходячи з трансформаційних зрушень у вітчизняній економіці, зокрема у соціальній політиці України, такий підхід уже не дає змоги повною мірою вирішувати ті завдання, що постають перед нашою державою на сучасному етапі. Необхідним є формування нової парадигми державної

Сутність категорії «соціальне забезпечення» у наукових джерелах

Джерело	Визначення
С.М. Нікітін, М.В. Степанова [4]	Один зі способів розподілу частини валового внутрішнього продукту шляхом надання громадянам матеріальних благ із метою вирівнювання їх особистих доходів у разі настання соціальних ризиків за рахунок коштів державного бюджету і спеціальних позабюджетних фондів в обсязі й на умовах, суворо нормованих суспільством, державою, для підтримки їхнього повноцінного соціального статусу
С.В. Калашников [5]	Система суспільних відносин, що складається між громадянами й органами держави, місцевого самоврядування, організаціями з приводу надання громадянам за рахунок спеціальних фондів медичної допомоги, пенсій, допомог та інших видів забезпечення у разі настання життєвих обставин, що ведуть за собою втрату чи зниження доходу, підвищені витрати, малозабезпеченість, бідність
Л. Ржаніцина [6]	Розподіл пенсій, допомог і надання соціальних послуг непрацездатним та прирівняним до них категоріям громадян на постійно діючій основі за нормами й правилами, встановленими діючим законодавством як обов'язкові для всіх учасників і рівнів
Л.В. Забелін [7]	Діяльність людей, тобто сукупність окремих актів, заходів і установ, спрямованих на підтримку стійкого майнового становища населення у разі виникнення тих небезпек, які загрожують такому становищу
В.Ш. Шайхатдінов [8, с. 9]	Система суспільних відносин, які складаються під час забезпечення із централізованих суспільних фондів споживання, що створюються державою за рахунок суспільства, життєвих потреб громадян через індивідуальну форму розподілу замість оплати за працю, взамін чи в доповнення до неї у випадках, визначених законодавством, з урахуванням індивідуального трудового внеску громадян і соціального фактору або безеквівалентно
Н.М. Стаховська [9, с. 10]	Система суспільних відносин для задоволення першочергових найнеобхідніших потреб громадян, їхніх сімей у разі настання складних (здебільшого негативних) життєвих ситуацій шляхом надання матеріального забезпечення чи допомоги різних видів соціального обслуговування за рахунок державних чи недержавних коштів соціального призначення
Б.І. Сташків [10, с. 5]	Надання достатніх матеріальних засобів для існування кому-небудь із боку суспільства або будь-які види допомоги, які надає суспільство своїм членам
О.В. Тищенко [11]	Діяльність державних та недержавних суспільних органів із надання систематичної допомоги та підтримки тим категоріям населення, котрі опинилися в складних життєвих обставинах на рівні не менше встановленого державою прожиткового мінімуму

соціальної політики й у цьому контексті зміни потребує і розуміння соціального забезпечення.

Як ми вже відзначали, під забезпеченням варто розуміти комплекс заходів, ресурсів та інструментів, необхідних у кожній конкретній ситуації, для досягнення поставленої мети. Виходячи з того, що метою держави на етапі трансформаційних перетворень вітчизняної економіки має бути забезпечення населенню умов та можливостей для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя, то саме це й має виступати метою соціального забезпечення. У такому разі під соціальним забезпеченням варто розуміти комплекс заходів, ресурсів та інструментів, спрямованих на забезпечення населенню умов та можливостей для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя.

Наведене трактування категорії «соціальне забезпечення» пропонує зовсім інший підхід до реалізації соціальної політики держави, який базуватиметься на концепції всебічного розвитку особистості. Таким чином, завдання держави у процесі формування і реалізації соціальної політики полягатиме не у визначенні найбільш нужденних категорій громадян та встановленні належних їм сум і механізмів їх отримання, а в забезпеченні кожному індивіду умов і можливостей для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя.

Тобто передбачається кардинальна зміна підходу до розуміння і втілення соціальної функції держави, де головною постає не державна підтримка найбільш незахищених прошарків населення, а державне забезпечення всебічного розвитку населення у цілому. Лише в такому разі дійсно створюватимуться стимули для особистісного розвитку і самореалізації кожного.

Соціальне забезпечення у трансформаційний період, як і в будь-який інший період економічного розвитку, має свої суб'єкт та об'єкт. Щодо категорії «суб'єкт», то з філософського погляду під цим поняттям розуміють «носія діяльності, що пізнає світ навколо себе та впливає на нього» [12, с. 613]. Це дає змогу стверджувати, що суб'єктами соціального забезпечення виступають ті «носії діяльності», які формують та реалізують на практиці сукупність сформованих заходів соціального забезпечення за допомогою визначених інструментів та наявних ресурсів. Отже, суб'єктами соціального забезпечення є сукупність органів державної влади та місцевого самоврядування, а також установ, організацій, підприємств тощо, на яких покладено обов'язки формування та реалізації державної соціальної політики у цілому чи соціального забезпечення населення зокрема.

Із розуміння суб'єктів соціального забезпечення випливає, що населення, тобто вся сукупність людей, на яку спрямоване соціальне забезпечення, виступає

тиме його об'єктом. Це твердження повністю узгоджується із розумінням об'єкта в науковій термінології, під яким розуміють «явище, предмет, особу, на які спрямована певна діяльність, увага тощо» [13].

Тепер варто визначитися з такими складниками соціального забезпечення, якими є заходи, інструменти та ресурси, адже формування кожної з них потребуватиме застосування специфічних принципів. Що стосується такого складника соціального забезпечення, як заходи, то слід відзначити, що тлумачення даного терміна звучить як «сукупність дій або засобів для досягнення, здійснення чого-небудь» [13]. Таким чином, базуючись на основі даного твердження і виходячи з нашого трактування категорії соціального забезпечення, можемо говорити про те, що заходами соціального забезпечення є сукупність дій або засобів, спрямованих на забезпечення населенню умов та можливостей для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя. У практичній площині заходами соціального забезпечення є формування державних політик у даній сфері, формування та прийняття законодавчих положень, розроблення методичного забезпечення, створення чи встановлення переліку відповідних органів, установ, організацій тощо (суб'єктів соціального забезпечення).

Щодо інструментів соціального забезпечення, то варто відзначити, що найчастіше під інструментарієм в економічній науці розуміють сукупність методичних документів чи технічних прийомів, необхідних для вирішення певного завдання. На основі цього можемо визначити інструменти соціального забезпечення як сукупність методичних та технічних знарядь, покликаних забезпечити населенню умови та можливості для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя. Сюди входять такі інструменти, як пільги, пенсії, різного виду допомоги, прожитковий мінімум та багато інших.

Що стосується ресурсів, то під ними в економічній науці розуміється все те, за допомогою чого можна задовольнити різноманітні людські потреби. Виходячи із визначеної нами сутності соціального забезпечення, можемо говорити про те, що під ресурсами як його складовим елементом слід розуміти сукупність усього необхідного для ефективного формування і реалізації соціального забезпечення. При цьому всю сукупність ресурсів соціального забезпечення можна поділити на три групи: матеріальні, нематеріальні та кадрові.

Матеріальними ресурсами соціального забезпечення є фінансові, об'єкти права власності (наприклад, земельні ділянки), предмети споживання (продукти харчування, ліки), предмети для підвищення рівня обізнаності (наукова література, підручники, методичні посібники) тощо. До нематеріальних ресурсів належить уся та сукупність ресурсів, яка не має свого матеріального вираження. Передусім це інформація, певна психологічна допомога, словесні підтримка та заохочення тощо. Кадрові ресурси – це сукупність працівників і представників суб'єктів соціального забезпе-

чення, діяльність яких пов'язана з його формуванням та реалізацією.

Таким чином, суб'єкти соціального забезпечення розробляють і реалізують заходи соціального забезпечення за допомогою визначеного переліку інструментів та з використанням сформованих ресурсів і за допомогою цього здійснюють вплив на об'єкт соціального забезпечення, тобто населення, створюючи йому умови та можливості для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя.

Що стосується власне переліку принципів формування соціального забезпечення населення у період трансформаційних перетворень економіки, то він повинен ураховувати особливості трансформаційного періоду, серед яких:

- наростання суспільного невдоволення, оскільки економічні трансформації завжди характеризуються зміною певних порядків, норм, правил, що в кінцевому підсумку часто призводить до невдоволення населення. Крім того, трансформаційний період носить переважно довготривалий характер з отриманням позитивного ефекту лише наприкінці, що також не сприяє громадській підтримці;

- дефіцит ресурсів. Особливість економічних трансформацій полягає у тому, що в їх період, особливо на початкових етапах, відбуваються кризові явища, які супроводжуються падінням економіки, девальвацією національної валюти, зростанням державного боргу тощо. Це, своєю чергою, все більше обмежує ресурсні можливості держави у сфері соціального забезпечення;

- збільшення чисельності осіб, що потребують державної допомоги. Економічні трансформації завжди спричиняють значні зміни на ринку праці, у результаті чого помітно зростає чисельність безробітного населення та малозабезпечених індивідів. Окрім того, погіршення ситуації на ринку праці змушує населення шукати додаткові можливості заробітку, у тому числі й шляхом отримання різного роду допомоги від держави.

Слід відзначити, що в нашій державі до особливостей трансформаційного періоду варто віднести і корупційний складник, оскільки сьогодні він виступає вагомим стримуючим чинником розвитку України. Значна корумпованість владних структур ще більше поглиблює кризові процеси в економіці, зумовлені трансформаційними перетвореннями.

Передусім визначимося з принципами формування заходів соціального забезпечення. Як уже відзначалося, у практичній площині заходи соціального забезпечення – це формування державних політик у цій сфері, формування та прийняття законодавчих положень, розроблення методичного забезпечення, створення чи встановлення переліку відповідних органів, установ, організацій тощо (суб'єктів соціального забезпечення). Виходячи із цього, основними принципами формування заходів соціального забезпечення мають бути принципи:

- доцільності – будь-які заходи соціального забезпечення мають бути доцільними, тобто мати значну

практичну користь і не вимагати значних додаткових затрат;

- своєчасності – всі заходи соціального забезпечення мають розроблятися (створюватися, прийматися) у належний термін, тобто у разі виникнення реальної потреби;

- врахування наслідків – необхідність урахувати всі можливі наслідки того чи іншого заходу соціального забезпечення ще до його затвердження;

- мінімізації бюрократизму – максимальне спрощення як нормативно-правового регулювання соціального забезпечення, так і процесів його реалізації;

- забезпечення ефективності – формування заходів соціального забезпечення так, щоб ефект від їх застосування був позитивним для всього населення країни, а не для окремих прошарків суспільства.

Щодо принципів формування інструментів соціального забезпечення, то такими, на наше переконання, мають бути такі:

- повноти – повне охоплення методичним та технічним інструментарієм соціального забезпечення всіх індивідів, на яких вони розраховані, та забезпечення отримання повного спектру послуг, прав, свобод, можливостей тощо, гарантованих законодавством;

- диференціації – забезпечення диференційованого підходу до формування інструментарію соціального забезпечення населення окремих категорій: людей похилого віку, людей з особливими потребами тощо;

- цільового використання – формування інструментарію соціального забезпечення так, щоб унеможливити або ж мінімізувати можливість нецільового використання ресурсів;

- прозорості – широке висвітлення інструментарію соціального забезпечення, що використовується в державі, та його повна прозорість;

- стимулювання – формування інструментів соціального забезпечення має здійснюватися так, щоб забезпечити їм стимулюючий характер.

Стосовно принципів формування ресурсів соціального забезпечення у трансформаційних процесах нами визначено такі:

- відповідальності – необхідність не лише чіткого визначення відповідальних осіб за формування того чи іншого виду ресурсів, а й нормативного закріплення цієї відповідальності, щоб унеможливити будь-які фальсифікації, зловживання чи інші неправомірні дії з ресурсами соціального забезпечення;

- солідарності – тягар формування ресурсів для соціального забезпечення населення має покладатися не лише на офіційно працевлаштованих, а на всіх працездатних повнолітніх осіб;

- аргументованості – держава має чітко аргументувати необхідність і обсяги формування того чи іншого виду ресурсу соціального забезпечення, а також заходів, на реалізацію яких він буде використовуватися;

- мотивації – забезпечення мотивованості населення в питаннях формування ресурсів соціального забезпечення;

- контрольованості – необхідно створити дієві і прозорі механізми контролю процесів формування та використання ресурсів соціального забезпечення.

Висновки. Таким чином, соціальне забезпечення варто розглядати як комплекс заходів, ресурсів та інструментів, спрямованих на забезпечення населенню умов та можливостей для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя. Основними складниками соціального забезпечення, таким чином, виступають заходи, інструменти та ресурси, для кожного з них повинен формуватися окремий перелік принципів. У такому разі їх застосування дасть змогу значно пом'якшити перехід до нових засад державного функціонування в економічній сфері, пришвидшити процес трансформаційних перетворень та зменшити негативний вплив початкового періоду трансформацій як на економіку країни у цілому, так і на кожного індивіда зокрема.

Список літератури:

1. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка; под ред. А.И. Бодуэна де Куртэне. СПб.; М.: Товарищество М.О. Вольфа, 1903. 877 с.
2. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка; изд. 4-е, доп. М.: ИТИ Технологии, 2006. 944 с.
3. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка: в 3-х т. Т. 2. М–П. М.: Астрель, 2006. 765 с.
4. Никитин С.М., Степанова М.П. Распределение доходов и социальная защита населения в развитых странах. Трудовое право. 2004. № 12(58). С. 66–76.
5. Калашников С.В. Становление социального государства: монография. М.: Экономика, 2003. 159 с.
6. Ржаницина Л.С. Социально-экономические аспекты женского труда при социализме. М.: Прогресс, 1993. 206 с.
7. Забелин Л.В. Теория социального обеспечения. М.: ВЦСПС, 1924. 116 с.
8. Шайхатдинов В.Ш. Теоретические проблемы советского права социального обеспечения. Свердловск: Уральский университет, 1986. 156 с.
9. Стаховська Н.М. Відносини в праві соціального забезпечення: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2000. 19 с.
10. Сташків Б.І. Теорія права соціального забезпечення: навч. посіб. К.: Знання, 2005. 405 с.
11. Тищенко О.В. Сутність соціального забезпечення: доктринальні погляди. Порівняльно-аналітичне право. 2013. № 4. С. 145–149.
12. Філософський енциклопедичний словник / редкол.: В.І. Шинкарук (гол.) та ін. Київ: Абрис, 2002. 742 с.
13. Словник української мови: у 20 т. / наук. кер. В.А. Широков; гол. наук. ред. В.М. Русанівський; НАН України, Укр. мов.-інформ. фонд. К.: Наукова думка, 2010. Т. 14. С–У. 912 с.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ПРИНЦИПЫ

Современные исследования теории социального обеспечения больше ориентированы на изучение правовой природы понятия, поэтому существенным вопросом является исследование социального обеспечения как составляющей государственной социальной политики. Исходя из этого, в статье исследована сущность социального обеспечения и дана характеристика его составляющим в период трансформационных сдвигов в экономике. Раскрыты особенности трансформационного периода и проблемы, встающие перед социальной политикой в направлении осуществления социального обеспечения. Приведены принципы социального обеспечения населения в трансформационной экономике в разрезе его основных составляющих.

Ключевые слова: социальная политика, социальное обеспечение, составляющие, принципы, трансформационная экономика.

PUBLIC ASSISTANCE IN TRANSFORMATION ECONOMY: CONSTITUENTS AND PRINCIPLES

Modern studies of the social security theory are more focused on the study of the concept legal nature. Therefore, a major issue is the social security study as a component of state social policy. Given this, the article examines the essence of social security and gives a description of its components during the transformational period in economy. Revealed the transformation period peculiarities and the social policy problems in the field of public assistance. Defined the public assistance principles in the transformational economy in terms of its main components.

Key words: social policy, public assistance, components, principles, transformational economy.

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.64

Білоус І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління,
Конотопський інститут
Сумського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

Сучасний бізнес неможливо уявити без позикових джерел фінансування його діяльності. Рівень розвитку технологій, необхідність упровадження інноваційних проектів, модернізації обладнання, розширення ринків збуту зумовлюють потребу в значних коштах на середньо- і довгостроковій основі. У цьому контексті у статті проаналізовано сучасний стан ринку корпоративних облігацій України в розрізі ключових елементів інвестиційного процесу: емітентів, інвесторів, інфраструктури. Виявлено проблеми, що стримують емісійну активність у реальному секторі економіки країни, обґрунтовано причини слабкої активності фізичних осіб на ринку облігацій, встановлено адекватність розвитку інфраструктури потребам фондового ринку. Запропоновано рекомендації щодо підвищення ролі корпоративних облігацій у фінансуванні інноваційно-інвестиційних проектів у підприємстві.

Ключові слова: ринок, цінні папери, облігації, інфраструктура, корпоративні облігації, купон.

Вступ. Ринок цінних паперів – це складна організаційно-економічна система з досить високим рівнем цілісності і закінченості технологічних циклів обігу цінних паперів. Він виступає невід'ємною частиною ринкових відносин, де цінні папери виступають предметом купівлі-продажу із застосуванням комплексу чин, що відрізняє їх від звичайних товарів.

Корпоративний цінний папір – це цінний папір, емітентом якого виступають акціонерні товариства, підприємства і організації інших організаційно-правових форм власності, а також банки, інвестиційні компанії та фонди. Отже, ринок корпоративних цінних паперів – це та частина ринку цінних паперів, на якому обертаються корпоративні цінні папери.

Аналіз останніх наукових досліджень. У науковій літературі функціонування ринку корпоративних облігацій висвітлюють такі вчені, як В.В. Зимовець, О.А. Охріменко, В.В. Корнєєв, Я.В. Храмська, В. Руденко.

Безумовно, потрібно розуміти, що на етапі розвитку ринку облігацій України дана проблематика є недостатньо дослідженою, тому існує потреба в детальному розгляді цього питання.

Мета статті полягає в аналізі й дослідженні сучасних тенденцій ринку корпоративних облігацій в Україні.

Викладення основного матеріалу. У ринковій економіці будь-якої країни існує механізм перерозподілу грошових накопичень, зокрема через ринок корпоративних цінних паперів. Пріоритетне призначення

ринку корпоративних цінних паперів полягає у тому, щоб акумулювати тимчасово вільні грошові кошти і переспрямувати їх у перспективні галузі економіки, реальний сектор. Особливістю залучення фінансових ресурсів у такий спосіб є та обставина, що вони можуть вільно обертатися на ринку.

Сучасний стан і темпи розвитку реального сектору економіки України не відповідають потребам держави і суспільства. Розрив між технологічністю, інноваційністю більшості галузей національної промисловості і сільського господарства, з одного боку, порівняно з провідними зарубіжними країнами – з іншого, продовжує зростати, що ставить під сумнів питання збереження за Україною статусу світової держави. Така ситуація загострюється у зв'язку з агресивним зовнішньополітичним оточенням і залежністю від закордонних технік і технологій, поставки яких можуть бути скорочені або припинені в спробах чинити тиск на Україну під час відстоювання своїх національних інтересів, як це сталося в 2017 р. щодо вітчизняного нафтогазового комплексу. Тому підвищення виробничої і технологічної незалежності має поширюватися не тільки на сільське господарство, а й на інші сегменти реального сектору економіки країни.

У зв'язку із цим неминуче і гостро стоїть питання в обмеженості доступних фінансових ресурсів на масштабну модернізацію економіки: бюджетних коштів на ці цілі у держави немає, національна банківська система не має достатніх обсягів «довгих» грошей через

непопулярність довгострокових депозитів, тому актуалізується проблема розвитку фондового ринку та формування його стійких зв'язків із фінансовим і реальним секторами економіки.

Посилення таких чинників, як нестабільність на світовому фінансовому і товарному ринках, ослаблення гривні, зниження економічної активності всередині країни поряд з епізодами загострення геополітичної напруженості, очікуваннями і початком нормалізації грошово-кредитної політики США в другій половині 2015 р., надали стримуючий вплив на темпи відновлення об'ємних і цінових показників ринку корпоративних цінних паперів.

Біржові облігації з'явилися на ринку в кризовому 2008 р., набули значної популярності, проте розвиток їх ускладнювався необхідністю реєстрації на біржі кожного окремого випуску. Головними інноваціями на ринку корпоративних облігацій останніх двох років можна вважати введення Програм біржових облігацій (далі – ПБО) і початок розміщення облігаційних випусків у рамках зареєстрованих програм [1, с. 15]. Слід зазначити, що ПБО має риси, властиві зарубіжним аналогам: програми комерційних паперів (СР) і середньострокові ноти (МТН), а саме:

1. максимальний термін погашення біржових облігацій, що розміщуються в рамках програми біржових облігацій;
2. права власників біржових облігацій, які визначаються загальним чином;
3. максимальну суму номінальних вартостей біржових облігацій, які можуть бути розміщені в рамках програми біржових облігацій;
4. повне найменування емітента і місце його знаходження;
5. термін дії програми біржових облігацій;
6. дату прийняття рішення про затвердження програми біржових облігацій і найменування уповноваженого органу емітента, який прийняв рішення про затвердження програми біржових облігацій.

Програма облігацій має на увазі наявність двох частин рішення про випуск біржових облігацій: безпосередньо ПБО та умов випуску, які конкретизують умови конкретного випуску. ПБО готується одноразово для великої кількості випусків і являє собою першу частину рішення про випуск цінних паперів, що містить визначені загальним чином права власників біржових облігацій та інші загальні умови для випусків облігацій.

Сенс уведення ПБО полягає у підвищенні гнучкості та оперативності залучення фінансових ресурсів для великих корпорацій шляхом розміщення випусків, уже заздалегідь зареєстрованих ПБО на біржі в рамках програми.

З позиції емітента сенс випуску одноденних облігацій полягає у залученні коштів за нижчими ставками порівняно з ринком міжбанківського кредитування. Як інвестори подібні облігації можуть випускати банки, керуючі та інвестиційні компанії, а також недержавні пенсійні фонди. Для останніх даний інструмент най-

менше цікавий, оскільки на ринку спостерігається відносна стабільність, а фонди такого роду націлені передусім на довгі інвестиції.

Термін «інфраструктурні облігації» в законодавстві відсутній. За наявними пропозиціями емісія даного виду облігацій повинна була здійснена спеціалізованою проектною організацією з метою залучення грошових коштів в інфраструктурні проекти. Закон не був прийнятий, однак окремі його положення, наприклад вимога про обов'язкове призначення представників власників облігацій, пізніше увійшли до Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» [2].

Поточна висока прибутковість по облігаціях сприяє їх придбання громадянами, які відкрили індивідуальні інвестиційні рахунки. У статті «Розвиток системи інвестиційних податкових відрахувань для стимулювання інвестицій у цінні папери» облігації обґрунтовано кваліфіковані як домінуючий інструмент інвестування з використанням інвестиційного податкового вирахування типу А. Інвестиції в структурні продукти, сконструйовані на основі облігацій, також рекомендовані громадянам, які використовують податкове вирахування [3, с. 130].

Водночас слід зазначити, що облігації все ще не мають великої популярності серед населення. Про це свідчать, зокрема, дані біржі, згідно з якими частка операцій з облігаціями в рамках індивідуальних інвестиційних рахунків становить лише 5% [4].

Цей факт, безумовно, свідчить про відсутність у індивідуальних інвесторів знань й умінь інвестування, так само як і про необхідність використання послуг фінансових консультантів, згаданих у роботах різних авторів, наприклад А.А. Земцова, Т.Ю. Осипової [5, с. 6].

На рис. 1 наведено динаміку випуску облігацій підприємствами протягом 2010–2016 рр. за загальним обсягом емісії та випусків, що здійснені підприємствами реального сектору, а також обсяги ОВДП.

Проблеми недостатнього розвитку ринку інвестицій як джерела фінансування підприємницької діяльності доцільно розглядати в трьох площинах, що визначаються елементами інвестиційного процесу:

- активністю емітента;
- поведінкою інвестора;
- станом інфраструктури фондового ринку, що з'єднує емітентів як споживача капіталу й інвесторів як його постачальника.

Ключові параметри корпоративних облігацій українських емітентів, що репрезентують реальний сектор економіки, наведено в табл. 1 та на рис. 2.

Безумовно, ключовими фігурами ринку корпоративних облігацій виступають емітенти та інвестори. Їхня зацікавленість у розвитку цього сегмента фондового ринку визначається тим, що традиційно прибутковість облігацій вище, ніж ставки по депозитах комерційних банків, що вигідно інвесторам, але плата за облігаційний капітал для емітентів нижче, ніж ставки по кредитах.

Інтереси емітентів під час випуску облігаційних запозичень полягають у можливості залучення коштів

для фінансування ефективних великомасштабних інноваційно-інвестиційних проектів [6, с. 117] та підвищення доступності цього джерела. Крім того, випуск облігацій не вимагає заставної бази, формує широкую мережу інвесторів, включаючи дрібних та середніх, а також створення кредитної історії для нових підприємств або суб'єктів бізнесу, які до цього не використовували великих банківських запозичень. Для використання цього інструменту існує потреба в аналізі фінансового стану емітента, тобто в більш детальному розгляді фінансової звітності.

Під час аналізу фінансового стану потенційного емітента ключовими показниками, на які звертають увагу, є:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності, що характеризує ступінь забезпеченості поточних зобов'язань оборотними активами або ступінь можливого погашення поточних зобов'язань за рахунок коштів, які теоретично могли б бути отримані в обсязі балансової вартості в

результаті реалізації оборотних активів. Коефіцієнт розраховується як відношення величини оборотних активів (за вирахуванням величин простроченої дебіторської заборгованості, заборгованості учасників за внесками до статутного капіталу та власних акцій, що викуплені в акціонерів) до величини короткострокових зобов'язань (за вирахуванням величини державної допомоги та безоплатно отриманого майна). Допустиме значення коефіцієнта поточної ліквідності потенційного емітента – більше 1,2.

2. Частка власного капіталу в активах організації (коефіцієнт автономії /фінансової незалежності), яка характеризує залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування своєї виробничо-господарської діяльності. Допустиме значення даного показника – не менше 0,2 (20%).

3. Рентабельність продажів, що відображає ефективність основної статутної діяльності потенційного

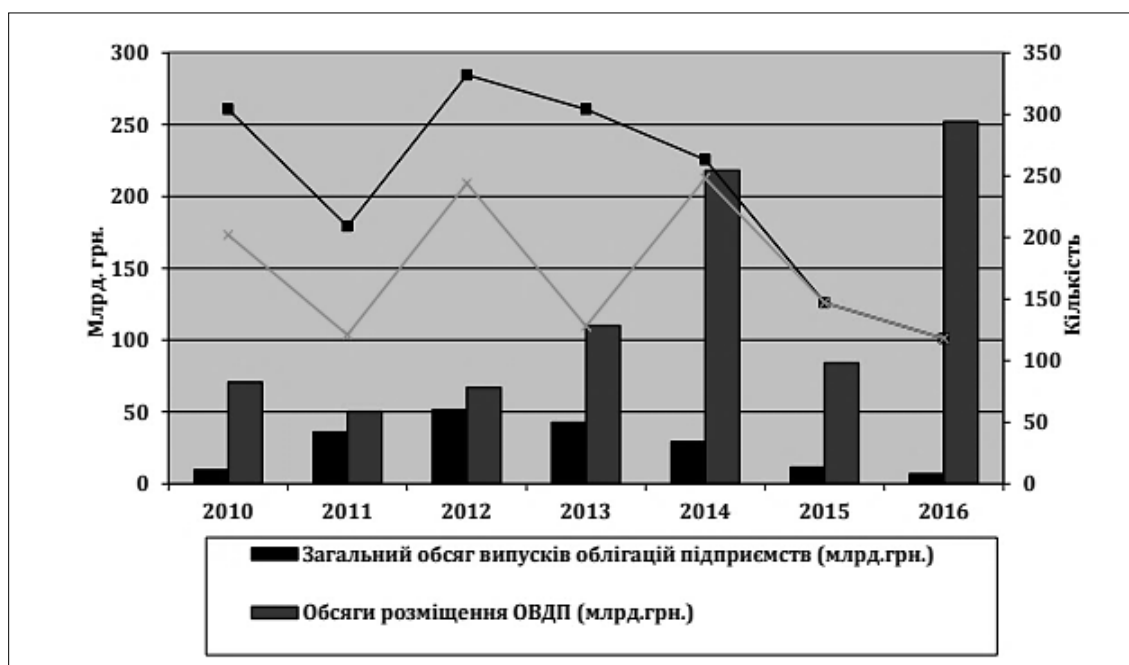


Рис. 1. Динаміка обсягів випусків облігацій підприємств та ОВДП в Україні (2010–2016 рр.)

Джерело: Bank for International settlements. 86 th Annual Report, 2015-2016. URL: <http://www.bis.org/publ/arpdff/ar2016e.htm> Clare, A. Fallen Angels: The investment opportunity / A. Clare, St. Thomas, N. Motson // Centre for Asset.

Таблиця 1

Ключові параметри корпоративних облігацій українських емітентів, що репрезентують реальний сектор економіки

Підприємство-емітент	Дата погашення	Біржа	Обсяг емісії, млн. дол. США	Купон, %	Доходність УТМ, %	Ринкова ціна, %	Рейтинг (Fitch)
«Авангард»	29.10.2018	London S.E.	200	10	108	31,5	відзваний
«Кернел»	01.31.2022	Irish S.E.	500	8,88	8,04	102,5	B+
«Феррекспо»	07.04.2019	Irish S.E.	346	10,34	9,13	102,3	B –
«МХП»	04.02.2020	Irish S.E.	750	8,25	7,32	100,3	B –
«ДТЭК»	31.12.2024	Irish S.E.	1275	10,75	14,32	80,5	C
«Укрзалізниця»	15.09.2021	Irish S.E.	500	9,88	10,94	97,5	CCC

Джерело: Management Research Cass Business School in cooperation with Invesco PowerShares, 2016. 9 p. URL: <http://www.cassknowledge.com/cass-consulting>

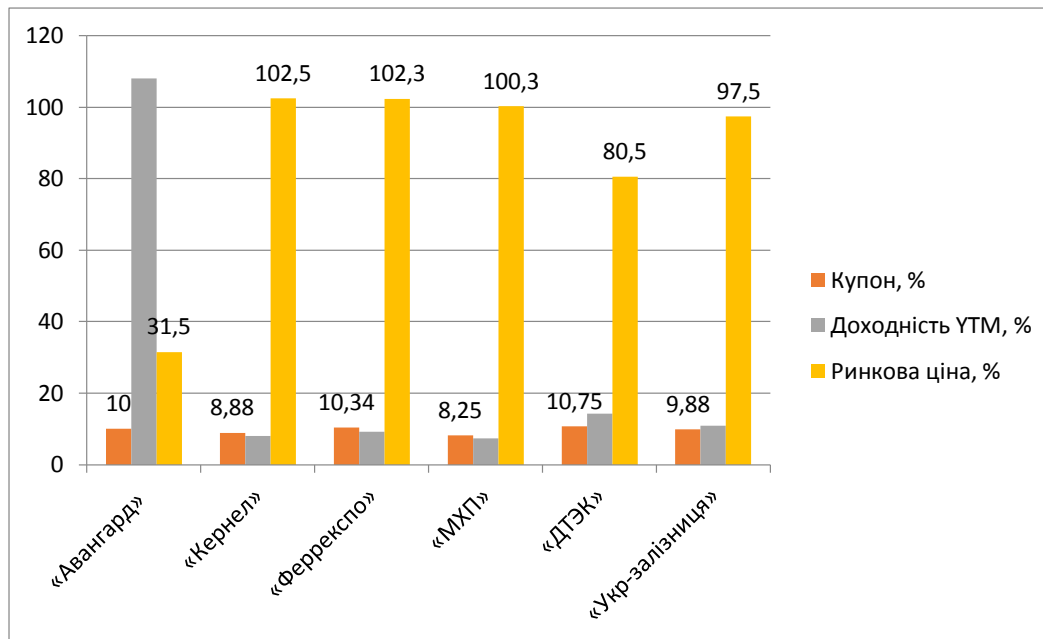


Рис. 2. Ключові параметри корпоративних облігацій українських емітентів

Джерело: за даними DragonCapital, J. P. Morgan, Bloomberg

емітента. Показник розраховується як відношення прибутку від продажів до виручки.

4. Чистий борг/EBIT, який характеризує термін повернення позикових коштів за рахунок генерованого грошового потоку від операційної діяльності. Показник розраховується як відношення короткострокових і довгострокових запозичень (з урахуванням належних відсотків) за вирахуванням грошових коштів та їх еквівалентів до прибутку до сплати відсотків і податків. Значення показника визначається специфікою діяльності підприємства і галузі.

Висновки. Резюмуючи, підкреслимо, що використовувати емісію облігацій можуть тільки великі і найбільші стійкі підприємства, які потребують фінансування великомасштабних інноваційно-інвестиційних проектів.

Усе це говорить, про те, що ринок корпоративних облігацій – це ринок, який може надати реальні можливості фінансування для розвитку не тільки емітентам, а й усій економіці країни.

Таким чином, зробимо низку висновків, що стосуються облігацій:

– у 2018 р. можна очікувати збереження активності емітентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому

ринку. При цьому активність корпорацій на внутрішньому ринку здебільшого залежить від грошово-кредитної політики НБУ;

– система оподаткування доходів за облігаціями спрямована на стимулювання інвестицій громадян, передусім у державні облігації (доходи не включаються до річного сукупного доходу громадян (ст. 165.1.2 ПК)). Однак нині є спроби стимулювати вкладення фізичних осіб у корпоративні облігації (індивідуальні інвестиційні рахунки). Згадані заходи не є системними і відстають від реальних потреб ринку;

– поточні високі процентні ставки (банківські депозити) ускладнюють розвиток внутрішнього облігаційного ринку;

– цілком вірогідна поява нових видів облігацій, включаючи інфраструктурні в первісному розумінні, наприклад гібридні види облігацій.

Розглянувши і проаналізувавши ринок корпоративних облігацій в Україні, можна сказати, що на рівні законодавства було зроблено дуже мало кроків до розвитку даного сегменту, що розвиток ринку облігацій підприємств може відбутися тільки за належних умов функціонування з отриманням максимальної вигоди всіма учасникам даного процесу.

Список літератури:

1. Зимовець В.В. Корпоративні фінанси, як домінант фінансової науки. Фінанси України. 2015. № 9. С. 78–95.
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV, редакція від 24.11.2018. URL: http://kodeksy.com.ua/pro_tsinni_papery_ta_fondovij_rinok.htm (дата звернення: 01.12.2018).
3. Охріменко О.А. Ринок корпоративних облігацій України: тенденції та суперечності. Фінанси України. 2005. № 12. С. 115–121.
4. Хмарська Я.В. Корпоративні облігації в умовах нестабільності економіки України. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchu/N152/N152p131-137.pdf (дата звернення: 01.12.2018).

5. Руденко В. Снова в игре: кто и на каких условиях сможет привлечь средства на внутреннем долговом рынке. URL: <http://www.fundmarket.com.ua/digest/snovav-igrue-kto-i-na-kakih-usloviyah-smozhyet-pr/> (дата звернення: 01.12.2018).

6. Корнєєв В.В. Використання довгострокових фінансових інструментів на ринку капіталу України. Економічний вісник Донбасу. 2016. С. 116–121.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В УКРАИНЕ

Современный бизнес невозможно представить без заемных источников финансирования его деятельности. Уровень развития технологий, необходимость внедрения инновационных проектов, модернизации оборудования, расширение рынков сбыта продукции обуславливают потребность в дополнительных средствах на средне- и долгосрочной основе. В этом контексте в статье проанализировано современное состояние рынка корпоративных облигаций Украины в разрезе ключевых элементов инвестиционного процесса: эмитентов, инвесторов, инфраструктуры. Выявлены проблемы, сдерживающие эмиссионную активность в реальном секторе экономики страны, обоснованы причины слабой активности физических лиц на рынке облигаций, установлена адекватность развития инфраструктуры потребностям фондового рынка. Предложены рекомендации по повышению роли корпоративных облигаций в финансировании инновационно-инвестиционных проектов в предпринимательстве.

Ключевые слова: рынок, ценные бумаги, облигации, инфраструктура, корпоративные облигации, купон.

MODERN TRENDS OF THE FUNCTIONING OF THE CORPORATE BOND MARKET IN UKRAINE

Modern business cannot be imagined without borrowing sources of financing its activities. The level of technology development, the need to implement innovative projects, modernization of equipment, and the expansion of markets determine the need for significant medium and long-term funding. In this context, the article analyses the current state of the corporate bond market in Ukraine in terms of key elements of the investment process: issuers, investors, and infrastructure. The problems that restrain issuing in the real sector of the country's economy are revealed, reasons of weak activity of individuals in the bond market are substantiated, adequacy of infrastructure development to the needs of the stock market is established. Recommendations for increasing the role of corporate bonds in the financing of innovation and investment projects in entrepreneurship are proposed.

Key words: market, securities, bonds, infrastructure, corporate bonds, warrant.

Ситник Н.С.

доктор економічних наук,
професор кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

Васьків І.М.

магістр,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ ЯК ОДИН ЗІ СКЛАДНИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність і визначено поняття «фінансова безпека банків». Висвітлено основні проблеми сучасної фінансової безпеки банківських установ і запропоновані можливі шляхи їх вирішення. Зроблено висновки про те, що система фінансової безпеки банків є важливою умовою стійкості всього банківського сектору України. Зроблено аналіз основних показників економічної безпеки банківської системи. Визначено рівень фінансової безпеки України. Виділено головні внутрішні і зовнішні загрози фінансовій безпеці і запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: фінансова безпека банку, фінансова безпека держави, банківська система, фінансова стійкість банку.

Вступ. Питання забезпечення фінансової безпеки банківської системи загалом та її окремих складників нині є надзвичайно актуальним. Це зумовлено значущістю банківської сфери та посиленням прагненням уряду до досягнення безпечної економічної бази в Україні. Дослідження цього питання зумовлюється складною воєнно-політичною ситуацією в нашій країні, адже фінансова безпека – невід’ємний атрибут суверенної держави.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний внесок у дослідження банківської безпеки зробили такі видатні вітчизняні вчені та науковці, як: С.М. Побережний, О.Ю. Литовченко, І.М. Крупка, Т.Б. Кузенко, Д.А. Артеменко, О.І. Барановський, Т.М. Болгар, С.В. Васильчак та ін.

У зв’язку з макроекономічною нестабільністю в Україні актуальними залишаються дослідження стану банківської безпеки для подолання кризових явищ та вироблення шляхів зміцнення безпеки банківської сфери в умовах анексії частини території України.

Мета статті полягає у визначенні основних загроз банківській безпеці України та можливих напрямів її зміцнення.

Викладення основного матеріалу. Серед проблем захисту банківської діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру все більш актуальною стає необхідність забезпечити охорону фінансових ресурсів, інформації, майна банків, створити дієві механізми фінансового захисту банківської системи [1, с. 154].

Для комерційних банків особливо значущими є такі умови ефективної та безпечної діяльності, як забезпечення зворотності кредитів, підвищення прибутковості, підтримання ліквідності, зниження банківських ризиків, гарантування депозитів.

У Концепції безпеки комерційного банку [6, с. 84] під безпекою комерційного банку розуміється стан захищеності інтересів власників, керівництва і клієнтів банку, матеріальних цінностей та інформаційних ресурсів від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Як вважає М. Ілляш [4, с. 63], безпека банку – це система заходів, які забезпечують захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз. Рівень захищеності характеризується здатністю банку протистояти спробам як прямого несанкціонованого проникнення до приміщень банку зі злочинною метою, так і спробам завдати шкоди банку з боку конкурентів і кримінальних структур шляхом утручання в банківську діяльність, набуття впливу на банк для здійснення фінансових афер і махінацій, відмивання «брудних грошей», незаконних переказів їх за кордон тощо.

На думку С. Букіна [3, с. 248], питання безпеки банку є актуальними не лише безпосередньо для банків, а й для решти учасників ринкових відносин. Безумовно, цією проблемою насамперед опікуються власники банку, його акціонери, що турбуються про розвиток свого бізнесу і несуть за нього матеріальну, моральну і соціальну відповідальність, якщо, звичайно, банку первісно не відведена роль кримінальної організації.

М. Зубок [5, с. 79] трактує безпеку банківської діяльності як: стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов функціонування; властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі негативні прояви внутрішнього і зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним посяганням

на власність, діяльність та імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Завдання безпеки банківської діяльності:

- захист законних інтересів банку і його працівників;
- профілактика й попередження правопорушень і злочинних посягань на власність та персонал банку;
- своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз банку, проведення заходів щодо їх нейтралізації;
- оперативне реагування елементів структури банку на загрози, що виникають, та негативні тенденції розвитку зовнішніх і внутрішніх обставин;
- виявлення внутрішніх і зовнішніх причин і умов, які можуть сприяти заподіяння банку, його працівникам, клієнтам і акціонерам матеріальної та іншої шкоди, що заважає їхній нормальній діяльності;
- послаблення шкідливих наслідків від акцій конкурентів або злочинців, спрямованих на підлив безпеки банку.

Основний напрям фінансової безпеки банків повинен орієнтуватися на підвищення економічної ефективності і мати своєю метою ріст обсягу та ефективності використання фінансових ресурсів. Однак має місце і низка слабких сторін, які є негативними чинниками в боротьбі за банківську безпеку.

Так, головними загрозами банківській діяльності є їх уразливість, нестійкість і залежність від державної підтримки (табл. 1). Із часом саме банківська діяльність стане провідним чинником економічних перетворень перехідних економік, тому не треба доводити, що підтримка банків є вигідною не тільки суб'єктам банківської діяльності, а й усій економіці і суспільству.

Джерелами зовнішніх і внутрішніх загроз та небезпек банку є банки-конкуренти, зарубіжні й міжнародні організації, конкуруючі юридичні та фізичні особи, які проводять агресивну фінансову політику щодо України; злочинність, корупція; зовнішні та внутрішні банківські ризики.

Як потенційні суб'єкти загрози безпеці банківської системи, чий конкретні дії можуть завдавати фінансової шкоди, слід розглядати: юридичних осіб – підприємств, фірми, фонди та благодійні організації; державні підприємства й інші суб'єкти господарювання; фізичних осіб: приватних підприємців і виробників, які не мають статусу юридичної особи; керівників під-

приємств, які провадять господарські операції; співробітників державних організацій і установ тощо; іноземних юридичних осіб (валютні фонди, банки, організації, фірми спецслужб); злочинні елементи (злочинців, організовану злочинність як у межах країни, так і за кордоном).

Процес формування методології економічної безпеки банківської системи передбачає перехід від поняття економічної безпеки як забезпечення реалізації національних інтересів до поняття безпеки як здатності до відтворення основного національного інтересу. У такому разі економічна безпека банків характеризує дієздатність системи та може досліджуватися з якнайширшим застосуванням інтегрованих методів та інструментів низки наук: економіки, філософії, соціології, політології, економіки, безпеки, математики, права тощо.

Фінансово-економічна криза в Україні 2008 р. істотно змінила пріоритети та довіру населення до банківських установ. У 2013 р. кількість комерційних банків становила 179 установ, у 2014 р. – 150, у 2015 р. – 117, у 2016 р. – 99, у 2017 р. – 88, станом на жовтень 2018 р. – 82 банківські установи [11].

Банківська система виступає результатом дії як об'єктивного, так і суб'єктивного чинників впливу на формування, реалізацію і розвиток фінансової безпеки держави. Негативний вплив на банківську діяльність мають низькі доходи населення, а незадовільний фінансовий стан позичальників потребує створення в банківських установах значних резервів, що в умовах відсутності стабільних джерел надходження ресурсів ускладнює формування ресурсної бази та кількості комерційних банків, які вказані на рис. 1.

Динаміка кількості банків показує, що зростання ресурсного потенціалу банків знаходиться у прямій залежності від рівня довіри суспільства до банківських установ. Практикою підтверджено, що фінансова політика, як і загальнодержавна економічна політика у цілому, залежить від сформованого правового поля та органів влади й управління в процесі реалізації функцій держави і забезпечення фінансової безпеки держави.

Крім того, Міністерством економіки України визначено основні показники економічної безпеки банківської системи та їхні порогові значення (табл. 2) [11].

Таблиця 1

SWOT-аналіз вітчизняних банків

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
• самостійність; • невеликий стартовий капітал; • гнучкість; • освоєння малоефективних ринкових ніш; • створення великої кількості робочих місць	• залежність від економічної, політичної ситуації в країні; • обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування; • вузьке коло постачальників, локальність ринків збуту
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
• здатність зайняти будь-яку нішу на ринку; • можливість самореалізації, особистісного розвитку; • зростання, перехід до великого бізнесу; • участь у проведенні НДДКР	• неможливість уникнення конкуренції у своїй ніші; • вразливість щодо несприятливих чинників; • загроза швидкого банкрутства; • залежність від державної підтримки

Джерело: складено за даними [3]

За даними табл. 2 можна зробити висновки, що співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті становило 118,2%, що перевищує норму на 18,8%.

Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, станом на 31.12.2018 становила 54%, що перевищує норму на 8%. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків становила 56%, що перевищує норму на 12%.

Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань становило 98,2%, що перевищує норму на 9,1%. Співвідношення довгострокових (понад один рік) кредитів та депозитів становило 3,9 рази, що перевищує норму у 0,9 рази (приблизно на 30%). Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи

станом на 31.06.2018 становила 56%, що перевищує норму на 11,2%.

На рівні держави банківська безпека забезпечується шляхом визначення комерційних, організаційних технологічних і соціальних пріоритетів (підприємства, галузі, регіону); нормативно-правового забезпечення безпеки банків; налагодження системи оцінок і контролю реальних і потенційних фінансових загроз життєвим інтересам держави; забезпечення ефективного функціонування Національного банку України.

На рівні правоохоронних органів забезпечення банківської безпеки потребує розроблення методів і засобів попередження й припинення загроз економічним інтересам; стратегії застосування захисних заходів; створення організаційно-правового механізму практичної реалізації захисних заходів; забезпечення дієвості практичних заходів із захисту банків.



Рис. 1. Динаміка кількості банків України за 2013–2018 рр.

Джерело: складено за даними [11]

Таблиця 2

Динаміка показників економічної безпеки банківської системи України та їхні порогові значення

Показник	Порогове значення	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	100	101,6	108,7	110,5	118	118,2
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, %	50	50	52	53	54	54
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	50	54	54	55	56	56
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	90	97,5	97,8	98	98,2	98,2
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	3	2	2,3	3	3,9	3,9
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	50	51	51,5	54	55,6	56

Джерело: складено за даними [11]

На рівні окремих банків: забезпечення якісного підбору кадрів банку, їхньої особистої й колективної безпеки; забезпечення економічної та інформаційної безпеки; організація роботи внутрішнього підрозділу безпеки відповідно до покладених на нього завдань і принципів його роботи.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що рівень фінансової безпеки банківської системи України є середнім.

Висновки. Забезпечення безпеки банків в Україні має здійснюватися на двох рівнях: на рівні окремого банку на підставі реалізації заходів банківського менеджменту та на рівні банківської системи на під-

ставі реалізації державних заходів, спрямованих на захищеність інтересів банку (банківської системи у цілому) від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Серед заходів для середнього рівня фінансової безпеки банків слід назвати: підсилення державного регулювання банківської сфери, вдосконалення методичної бази оцінки рівня фінансової безпеки банку; зміцнення позиції державних банків у реалізації стратегії економічного розвитку країни; наближення діяльності вітчизняних банків до міжнародних стандартів, підвищення ефективності діяльності та фінансової стійкості банків шляхом поліпшення якості корпоративного управління.

Список літератури:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 № 872-XII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>.
3. Букин С. Безопасность банка. Банковские технологии. 2013. № 9. URL: <http://www.bizcom.ru/%20security/2003-09/01.html>.
4. Ілляш Енциклопедія банківської справи України. К.: Молодь, 2017. 680 с.
5. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2013. 154 с.
6. Концепция безопасности коммерческого банка. URL: www.arb.ru/departs/s_konc.htm.
7. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2017. 136 с.
8. Сало І.В., Криклій О.А. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2007. 314 с.
9. Стукало Н., Литвин М. Державне антикризове регулювання банківського сектору: досвід ЄС та України. Вісник НБУ. 2010. № 7. С. 20–25.
10. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків. Фінанси України. 2004. № 11. С. 118–124.
11. Сайт НБУ. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрена сущность и определено понятие «финансовая безопасность банков». Освещены основные проблемы современной финансовой безопасности банковских учреждений и предложены возможные пути их решения. Сделаны выводы о том, что система финансовой безопасности банков является важным условием устойчивости всего банковского сектора Украины. Сделан анализ основных показателей экономической безопасности банковской системы. Определен уровень финансовой безопасности Украины. Выделены главные внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: финансовая безопасность банка, финансовая безопасность государства, банковская система, финансовая устойчивость банка.

FINANCIAL SECURITY OF BANKS AS ONE OF THE STATE FINANCIAL SAFETY

The article deals with the essence and defined the concept of “financial security of banks”. The main problems of modern financial security of banking institutions are highlighted and possible ways of their solution are proposed. It is concluded that the system of financial security of banks is an important condition for the stability of the entire banking sector of Ukraine. An analysis of the main indicators of economic security of the banking system is made. The level of financial security of Ukraine is determined. The main internal and external threats to financial security are also highlighted, and ways of their elimination are proposed.

Key words: financial security of the bank, financial security of the state, banking system, financial stability of the bank.

УДК 658.8:659

Сімак С.В.

доктор наук з державного управління,
доцент, професор,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

У статті наголошується, що одним із найважливіших елементів економічного та соціального розвитку країни є інвестиції. При цьому ефективність інвестицій зумовлюється результатами господарської діяльності інвестиційних галузей. Саме технічний рівень, здатність до засвоєння інновацій, організація виробництва, розвиток підприємництва визначають основний вплив на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів. Загальновідомим є факт про наявність суттєвої відмінності між цілями держави і бізнесу під час здійснення інвестиційної діяльності. Бізнес, особливо в умовах конкуренції, спрямований на одержання прибутку. Своєю чергою, загально визнаним та першочерговим завданням соціальної держави є максимальне зростання суспільного добробуту. Проте практична реалізація й остаточне досягнення такої мети залишаються дискусійними питаннями. Значний вплив державні інвестиції здійснюють на результати економічного розвитку, забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі, а саме у вигляді видатків на розвиток виробничої і соціальної інфраструктур та сфери обслуговування.

Ключові слова: готельне господарство, інвестиції, органи влади, публічно-приватне партнерство, сфера обслуговування.

Вступ. Рівень державних витрат в Україні сьогодні є близьким або перевищує пороговий рівень країни на сучасному етапі економічного розвитку, що, своєю чергою, призвело до суттєвого зниження темпів економічного зростання. Отже, подальше збільшення бюджетних витрат є неможливим. Таким чином, існує дві проблеми: обмеженість ресурсів бюджету держави і неефективне використання інвестицій держави, які стримують можливе оновлення й розширення інфраструктури в країні. Частка державних інвестицій у ВВП України значно нижча порівняно з країнами з перехідною економікою та країнами з низькими і середніми рівнями доходів. Ключова проблема полягає у неефективному управлінні державними інвестиціями, у недостатній результативності державних програм, що призводить до проблем із розпорощуванням коштів і недофінансуванням прийнятих програм.

Аналіз останніх наукових досліджень. У розробленні питань методології, організації та вдосконалення механізмів управління сферою готельного господарства вагомий внесок зробили вітчизняні вчені, передусім такі як: Х.Й. Роглев, Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш, Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова, Л.Г. Лук'янова, О.П. Мельник, І.М. Мініч, Г.Б. Мунін, Л.П. Шматко, М.Г. Бойко, С.І. Байлик, І.Б. Андренко та ін. Однак, урахуовуючи актуальність даної теми для розвитку економіки та іміджу України як туристичної держави, можна констатувати недостатнє дослідження питань, пов'язаних із теоретико-методологічними засадами особливостей реалізації інноваційних проектів у зазначеній сфері на державному та регіональному рівнях.

Мета статті полягає у дослідженні інвестиційних механізмів управління сферою готельного господарства з боку державних і регіональних органів влади для підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління сферою готельного господарства в Україні.

Викладення основного матеріалу. Поступово приходить розуміння того, що шляхом поєднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору можна за рахунок синергетичного ефекту досягти підвищення ефективності та використання потенціалу, який знаходиться в розпорядженні суспільства. На перший план виходить інвестиційне партнерство держави та приватного сектору, яке ґрунтується на поєднанні елементів протилежних теорій.

Основними проблемами ефективного використання субвенцій є відсутність опрацьованих інвестиційних програм і проектів розвитку соціальної інфраструктури, а також гарантій щодо завершення будівництва та введення в експлуатацію об'єктів, на які спрямовані кошти субвенції.

Спираючись на підсилення інвестиційно-інноваційного складника розвитку економіки, з метою переходу до економічного зростання країни необхідно створити інфраструктуру у сферах економіки, що буде відповідати сучасним тенденціям у постіндустріальному суспільстві. Беручи до уваги поточний стан з обмеженістю коштів бюджетів і неефективним керівництвом державними інвестиціями, для досягнення зазначених цілей нагальним є розроблення й упровадження в життя

нових механізмів реалізації проектів в інфраструктурі. Основою цих механізмів повинні бути інвестиційні партнерства публічного та приватного секторів [4].

Партнерство держави та приватного сектору – це договірні відносини, які регулюють співробітництво держави та приватного сектору для створення інфраструктури або надання послуг суспільного користування. Згідно із цим визначенням, приватний сектор стає довготерміновим провайдером таких послуг і несе відповідальність не тільки за спорудження об'єкту, а й за довготермінове утримання, функціонування та фінансування предмету договору. Таке об'єднання залишає за державою функцію щодо планування ресурсів і моніторингу надання послуг та звільняє її від необхідності бути прямим провайдером. Приватний сектор виконує функції щодо забезпечення додаткового капіталу, надання альтернативних підходів до управління, забезпечення додаткової вартості для споживачів цих послуг і держави у цілому, а також оптимального використання ресурсів.

Завдяки дослідженням практик реалізації механізмів інвестпартнерства державних та приватних партнерів у розвинених світових економіках ми маємо змогу описати це співробітництво так: держава, визначаючи переліки послуг для своїх потреб у довгостроковій перспективі (не менше 20 років), забезпечуючи специфікацією та необхідними критеріями, не наголошує на способах реалізації таких послуг; усі ризики, що пов'язуються з управлінням проектів, припадають на приватну сторону. Тим самим існує відповідальність приватного сектору за реалізацію проектів у такий спосіб, аби він міг генерувати послуги згідно із заданими критеріями; крім того, приватний партнер володіє та здійснює управління активами; відсутнє фінансування з боку держави на протязі будівництва об'єкту, у результаті чого будь-які ризики, що пов'язані з перевищенням витрат, а також із затримками часу введення в експлуатацію, лягають на приватного партнера; держава здійснює плату за послуги виключно після того, як вони були надані. Якщо послуги не відповідають наданим державою критеріям, зменшують розміри цієї плати; участь державного партнера в проектах складається з контролюючих функцій реалізації проектів у частині ефективного управління ризиками приватного партнера і надання премій їм у разі ефективного управління власністю [4].

Саме поняття партнерства держави та бізнесу є набагато ширшим, аніж інвестиційне партнерство, і включає в себе багато різних аспектів, але вони не є предметом вивчення даної роботи. Партнерство держави та бізнесу в широкому розумінні можна визначити як процес, у результаті якого створюються певні передумови для такої взаємодії між державним та приватним секторами, у результаті якої досягається максимальний ефект, необхідний для нормального розвитку економіки країни. Основними видами партнерства держави та бізнесу є інноваційне партнерство та інвестиційне партнерство.

Держава зазвичай підтримує та стимулює проекти за допомогою спеціальних фінансових механізмів, оскільки лише окремі проекти є рентабельними за відсутності будь-яких заходів із державної фінансової підтримки. Ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими вона може керувати більш ефективно, ніж приватні інвестори, і надання фінансової підтримки тим проектам публічно-приватного партнерства, які загалом є економічно та/або соціально ефективними, але нерентабельними.

Прийняття рішення щодо фінансової державної підтримки, на думку автора, – дуже відповідальний етап у реалізації проектів публічно-приватного партнерства, адже високі політичні та економічні ризики, тривалий період реалізації та інші чинники роблять необхідним надання державної підтримки. Своєю чергою, збалансованість між фінансовою підтримкою та фіскальною політикою держави дасть змогу забезпечити максимальну привабливість таких проектів для приватних партнерів та потенційних інвесторів.

Проведений аналіз нормативної бази, включаючи Бюджетний кодекс України [1], дає змогу виділити форми державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства:

1. Субвенції на виконання інвестиційних програм. Вони надаються з державного бюджету і використовуються виключно на місцевому рівні для будівництва (придбання), розширення або оновлення (капітального ремонту) основних фондів об'єктів, що знаходяться у комунальній власності.

На слушну думку вітчизняних науковців, використання цього інструменту на національному або галузевому рівні неможливе, оскільки процедури розподілу інвестиційних субвенцій на цілі публічно-приватного партнерства не визначено. Субвенції інвестиційного призначення надаються шляхом включення до відповідних бюджетних програм і використовуються згідно з порядком використання бюджетних коштів протягом строку дії цих програм. Своєю чергою, бюджетні програми, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, вимагають ухвалення у встановленому законодавством порядку, отже, з позицій застосування механізму субвенцій для підтримки публічно-приватного партнерства є недостатньо гнучким інструментом.

2. Державні гарантії для забезпечення виконання боргових зобов'язань. Прикладами цього інструменту є безумовні гарантії фінансово-кредитних або інших установ (підприємств) або наявність належного заставного забезпечення. Такі гарантії надаються виключно на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантій, отриманих від інших економічних суб'єктів.

3. Місцеві гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань, які, як і державні гарантії, надаються виключно на умовах платності, строковості, забезпеченості та представлення зустрічних гарантій, отриманих від інших суб'єктів.

Основною метою цього типу гарантій є розбудова об'єктів місцевої (комунальної) інфраструктури, розвиток сучасних технологій у житлово-комунальному комплексі, у тому числі запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

4. Залучення державою позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ та міжнародних фінансових організацій. Слід зазначити, що цей вид державної підтримки публічно-приватного партнерства може застосовуватися виключно для проектів, у яких передаються майнові об'єкти державної (комунальної) форми власності за умови, що вони не будуть виступати заставою.

5. Місцеві запозичення від іноземних держав і фінансово-кредитних установ.

6. Інші форми державної підтримки публічно-приватного партнерства. Наприклад, гарантії відшкодування збитків приватного партнера у разі невідповідності попиту на продукцію запланованим показникам; невиконання державою зобов'язань за укладеним договором публічно-приватного партнерства, а також щодо різниці у цінах (тарифах) на продукцію, які регулюються державою або органом місцевого самоврядування; гарантії обсягу державного замовлення на товари (послуги), що надаються в рамках угоди про публічно-приватне партнерство.

На думку автора, необхідно звернути увагу на низку істотних проблем у цій сфері. Так, Бюджетним кодексом України [1] не передбачено джерела фінансування видатків бюджетів на надання гарантій щодо відшкодування збитків або обсягу державного замовлення. Гарантії прав приватних партнерів не розповсюджуються у разі змін законодавства (податкового, валютного, митного, з питань ліцензування та ін.), що регламентує правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін, тобто державного та приватного партнерів. У процесі реалізації фінансової політики органів місцевого самоврядування у сфері розвитку публічно-приватного партнерства нагальними вбачаються такі проблеми: відсутність гарантій щодо державної фінансової підтримки видатків для поліпшення комунальної інфраструктури; обмежені можливості щодо отримання комунальними підприємствами позик на комерційних засадах; відсутність належних фінансових гарантій із боку місцевого органу щодо повернення інвестицій приватному партнерові у разі дострокового припинення контракту публічно-приватного партнерства; відсутність фінансових гарантій щодо обслуговування місцевим бюджетом позик, призначених для фінансування проектів публічно-приватного партнерства; нерівні можливості та умови щодо здійснення місцевих запозичень для різних суб'єктів місцевого самоврядування [3].

На думку автора, заслуговує на увагу критичний погляд окремих вітчизняних науковців на проблему використання інструменту державної підтримки реалізації проектів публічно-приватного партнерства та впорядкування нормативно-правової бази, що регламентує цю сферу.

Згідно з положеннями Бюджетного кодексу [1], забороняється надавати гарантії підприємствам, які фінансують борг за рахунок бюджетних надходжень. Це положення суттєво обмежує можливості реалізації проектів у формі публічно-приватного партнерства. За умов, що існують в Україні, особливо у житлово-комунальному господарстві та на транспорті, не можна розраховувати на участь у розбудові комунальної інфраструктури приватних партнерів без залучення державних і муніципальних гарантій, з одного боку, та залучення коштів державного та місцевих бюджетів – з іншого. Крім того, це створює ситуацію, коли підприємства втрачають сенс залучати дешеві кредитні ресурси від міжнародних фінансових організацій, оскільки тоді вони позбавляються можливості залучати для реалізації цих проектів кошти державного та місцевого бюджетів, передбачені загальнодержавними та державними цільовими програмами [2].

Обсяг муніципального боргу та гарантій для міст обмежено 100-відсотковою середньорічною прогнозованою сумою надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів, що є недостатнім для залучення коштів на реалізацію проектів модернізації комунальної інфраструктури. Надходження до бюджетів розвитку місцевих бюджетів є непередбачуваними та нестабільними, а після ухвалення нового Податкового кодексу та обмеження застосування єдиного податку взагалі суттєво зменшаться. Бюджетний кодекс установлює, що гарантії надаються лише на умовах платності, строковості, майнових гарантій, отриманих від інших суб'єктів. Обов'язковість платності під час отримання гарантій в умовах, що склалися на певних ринках (наприклад, на ринку житлово-комунальних послуг), є неприйнятною для підприємств, що реалізують проекти модернізації комунальної інфраструктури, оскільки це призводить до підвищення фінансового навантаження на населення внаслідок збільшення тарифів. Критичним для реалізації таких проектів є положення Кодексу про те, що кредити муніципальних компаній під гарантію міст або під державні гарантії повинні бути підкріплені зворотними гарантіями та заставою активів. Це значно ускладнить процес отримання гарантій, збільшить його термін, суттєво підвищить вартість залучення коштів, а здебільшого взагалі зробить неможливою реалізацію проектів розвитку комунальної інфраструктури [2].

Зважаючи на це, вітчизняні науковці слушно наголошують, що використання механізмів державної підтримки потребує внесення змін до Бюджетного кодексу України та нормативно-правових актів нижчого рівня. В останні необхідно внести зміни щодо спрощення процедур отримання гарантій, зменшення кількості та встановлення вичерпного переліку документів, які необхідні для розгляду питання про отримання державних гарантій реалізації проектів модернізації комунальної інфраструктури, а також визначення механізмів отримання державних гарантій для реалізації проектів модернізації комунальної інфраструктури комунальними підприємствами, що знаходяться у підпорядкуванні обласних

рад, тощо. Важливим під час формування системи державної підтримки розвитку публічно-приватного партнерства є визначення обсягу коштів, які держава може витратити на таку підтримку, зокрема на державні капітальні інвестиції, рівень яких сьогодні не відповідає потребам економіки та соціальної сфери.

Особливої уваги, на думку автора, заслуговує сек'юритизація, яка є найпоширенішим механізмом у світі під час фінансування проектів інфраструктури у сфері публічно-приватного партнерства. Цей механізм набув широкого практичного розповсюдження у США, Австралії, Індії, Чилі, крім того, наші найближчі сусіди – Казахстан та Росія також упроваджують механізми сек'юритизації для залучення фінансових ресурсів.

На жаль, у нашій країні такий сучасний фінансовий інструмент, як сек'юритизація, не отримав належного розповсюдження, для чого, на думку автора, потрібно на законодавчому рівні вирішити низку питань, основними серед яких є: визначення понять, призначень та механізмів сек'юритизації, визначення видів цінних паперів, що будуть обслуговувати процеси сек'юритизації, запровадження інфраструктурних облігацій, визначення спеціальних учасників процесів та їхньої ролі, визначення форм контролю над цільовим використанням залучених фінансів, установлення процедур та умов під час надання державної гарантії тощо.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки про те, що механізми інвестування проектів готельної сфери і надалі потребують удосконалення. Насамперед необхідно забезпечити підвищення ефективності використання бюджетних коштів, активізувати залучення інститутів розвитку до реалізації зазначених проектів, розширити можливості програмно-цільового фінансування, передбачити участь держави в реалізації проектів публічно-приватного партнерства на принципах середньо- та довгострокового програмно-цільового фінансування. У розрізі сучасних реформ та процесів децентралізації необхідно інституційно закріпити компетенції органів місцевого самоврядування у сфері публічно-приватного партнерства, насамперед у застосуванні фінансових механізмів. На місцевому рівні реалізація проектів публічно-приватного партнерства повинна здійснюватися із залученням фінансових ресурсів місцевих бюджетів, необхідно передбачити наявність в органів місцевого самоврядування можливості в межах повноважень самостійно приймати рішення про доцільність реалізації проектів публічно-приватного партнерства, отримувати консультативну та методичну допомогу та в разі реалізації проектів публічно-приватного партнерства, що передбачають надання державної підтримки, за обов'язковим погодженням органами місцевого самоврядування діяльності у цій сфері з відповідними центральними органами виконавчої влади.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. Економіка і прогнозування. 2010. № 4. С. 62–86.
3. Пильтай О. Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства. Вісник КНТЕУ. 2012. № 1. С. 77–89.
4. Узунов Ф.В. Механізм інвестиційного партнерства держави та приватного сектора. Руснаука. Госуправление. 2013. № 23. URL: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2013/Gosupravlenie/3_143386.doc.htm???history=0&sample=1&ref=2.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В статье отмечается, что одним из важнейших элементов экономического и социального развития страны выступают инвестиции. При этом эффективность инвестиций определяется результатами хозяйственной деятельности инвестиционных отраслей. Именно технический уровень, способность к усвоению инноваций, организация производства, развитие предпринимательства определяют основное влияние на инвестиционный цикл, окупаемость и отдачу инвестиционных ресурсов. Общеизвестным является факт о существенном отличии между целями государства и бизнеса при осуществлении инвестиционной деятельности. Бизнес, особенно в условиях конкуренции, направлен на получение прибыли. В свою очередь, общепризнанной и первоочередной задачей социального государства является максимальный рост общественного благосостояния. Однако практическая реализация и окончательное достижение такой цели остаются дискуссионными вопросами. Значительное влияние государственные инвестиции осуществляют на результаты экономического развития, обеспечение конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, а именно в виде расходов на развитие производственной и социальной инфраструктуры и сферы обслуживания.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, инвестиции, органы власти, государственно-частное партнерство, сфера обслуживания.

INVESTMENT MECHANISMS OF MANAGEMENT OF THE SPHERE OF HOTEL ECONOMY AT THE STATE AND REGIONAL LEVEL

The article notes that one of the most important elements of a country's economic and social development is investment. At the same time, the efficiency of investments is determined by the results of the economic activities of the investment sectors. It is the technical level, the ability to absorb innovations, the organization of production, the development of entrepreneurship determine the main influence on the investment cycle, payback and return on investment resources. The fact that there is a significant difference between the goals of the state and business in the implementation of investment activities is well known. Business, especially in a competitive environment, is ultimately aimed at making a profit. In turn, it is generally accepted and the primary task of the welfare state is the maximum growth of public welfare. However, the practical implementation and the final achievement of such a goal remains a controversial issue. Public investments are significantly influencing the results of economic development, ensuring competitiveness in the long term, namely in the form of expenditures on the development of production and social infrastructure and the service sector.

Key words: hotel industry, investments, authorities, public-private partnership, service sector.

УДК 336.61

Сокровольська Н.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Хамига Ю.Я.

аспірант,
Тернопільський національний економічний університет

КОРУПЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЄ НА РИЗИК ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА

У статті розглянуто питання створення ефективних механізмів протидії фінансовому шахрайству і корупції для забезпечення корпоративної безпеки. Описано можливі способи мінімізації корупційних проявів в організаціях. Проаналізовано перспективи використання функції Compliance (комплаєнс) для протидії шахрайству і корупції. Наведено ключові принципи створення системи заходів протидії корупції в організаціях. Відзначено, що забезпечення контролю, прозорості та дотримання законності в діяльності організації є запорукою його власної безпеки.

Ключові слова: безпека бізнесу, протидія шахрайству і корупції, комплаєнс, корпоративне управління, внутрішній контроль, управління ризиками.

Вступ. Сьогодні корупція в Україні стала системним чинником, що здійснює негативний вплив на ефективне функціонування організацій і суспільства у цілому. Очевидно, що виявлення економічних причин і витоків корупції, а також її соціально-економічних наслідків може визначити основні концептуальні напрями її протидії.

Нині суспільство єдине в розумінні того, якої шкоди корупція приносить політичному й економічному розвитку країни. Однак залишається питання, що конкретно слід ужити для вирішення назрілої проблеми. Сьогодні велика кількість найрізноманітніших чинників (об'єктивних і суб'єктивних, інституційних та культурних, політичних й економічних) швидше сприяє, ніж перешкоджає корупції, яка стала масштабним явищем в українському бізнесі, а організації набагато

ефективніші у виявленні корупційних дій, аніж в їх запобіганні [1].

Весь хід історії людства говорить про те, що повністю викоринити корупцію неможливо. Можна створювати ефективні механізми її запобігання. Якщо таких механізмів немає або вони працюють погано, то корупція починає заважати економічному розвитку.

Україна сьогодні переживає новий період ставлення влади до протидії корупції, зростає запит на антикорупційну діяльність. З огляду на це, тема протидії корупції та фінансового шахрайства нині стає вкрай актуальною і для організацій різних сфер. Саме тому найважливішим завданням у забезпеченні системної роботи з протидії фінансовому шахрайству і корупції є оцінка навколишнього середовища, внутрішніх умов і мотивів, що створюють передумови розвитку цих негативних явищ.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вагомий внесок у дослідження фінансового шахрайства та корупції заклали вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема: А. Мамишев, С. Чернявський, Дж. Уеллс, О. Глебов, В. Бахін, Р. Белкін, А. Волобуєв, Ю. Грошовий, О. Долженков, І. Козаченко, В. Лисиченко, Г. Матусовський, Д. Никифорчук, М. Погорецький, О. Кальман, О. Копан, Р. Калюжний, В. Коваленко, О. Користін, М. Корнієнко, М. Шумило та ін. Проте поза їхньою увагою залишаються питання ефективної протидії корупції та фінансовому шахрайству в організаціях України.

Мета статті полягає у визначенні ефективних методів запобігання та боротьби з корупцією і фінансовим шахрайством в українських організаціях.

Викладення основного матеріалу. Корупція в Україні вже давно набула системного характеру, а боротися із системними явищами несистемними методами безглуздо і навіть у певному сенсі небезпечно, оскільки це породжує в суспільстві корупційний фаталізм [2]. Мінімізувати рівень корупційних проявів можна лише в тому разі, якщо відповідні комплексні заходи будуть здійснюватися в рамках єдиної державної антикорупційної політики.

Потрібно відзначити, що щорічний Всесвітній економічний форум у Давосі аналізує, узагальнює і представляє найбільш небезпечні для світової спільноти ризики. З усієї сукупності ризиків економічного, екологічного, геополітичного, соціального і технологічного характеру форум позначив 50 основних глобальних ризиків, серед яких виділив шість, що носять виражений кримінальний характер [3]:

- зростання організованої злочинності;
- повсюдна корупція;
- кібератаки (організовані і спонсоровані державами, кримінальними і терористичними структурами);
- порушення прав інтелектуальної власності;
- зростання дезінформації у цифровому світі (провакційна, невірна або неточна інформація швидко поширюється і загрожує серйозними наслідками);
- підробка або розкрадання особистих даних у великих обсягах та їх використання у злочинних цілях.

Існує три чинники, за наявності яких співробітники організацій ідуть на шахрайство: наявна можливість, тиск зовнішніх обставин і здатність виправдати свій учинок. Кожен із трьох чинників указує на наявність негативних процесів у компанії, які певною мірою підштовхують співробітників до протиправних дій і створюють сприятливе підґрунтя для здійснення фактів шахрайства.

Топ-5 видів економічних злочинів і шахрайства в 2016 та 2018 рр. наведено в табл. 1 [3].

Хабарництво та корупція залишаються одними з основних видів економічних злочинів, негативний вплив яких зазнають українські організації: 73% респондентів відповіли, що їхні організації стали жертвами випадків хабарництва та корупції протягом останніх двох років. До п'ятірки найбільш поширених видів економічних злочинів та шахрайства також входять:

Таблиця 1

Топ-5 видів економічних злочинів і шахрайства в 2016 та 2018 рр., %

Види злочинів	Роки	
	2018	2016
Хабарництво та корупція	73	56
Незаконне привласнення майна	46	62
Шахрайство у сфері закупівель	33	25
Шахрайство у сфері управління персоналом	33	4
Кіберзлочини	31	24

незаконне привласнення майна, шахрайство у сфері закупівель, шахрайство у сфері управління персоналом та кіберзлочини.

Під час дослідження проблеми корупції не варто забувати про те, що корупція – це дорога з двостороннім рухом, де замішані не тільки чиновники, а й бізнес. І хоча корупція провокується бюрократією, а також її надлишковими функціями, ініціаторами конкретних корупційних практик часто стають менеджери компаній.

Слід зазначити також, що між корумпованими чиновниками і зацікавленими у вирішенні питань підприємствами стала з'являтися маса посередників, які роблять свій корупційний бізнес саме на посередництві. Звернення до посередників помітно знижує транзакційні витрати корупції, при цьому посередник часто веде переговори не про хабарі, а про винагороду за офіційно надані послуги, які оплачуються за встановленими ринковими розцінками. Предмет домовленості може навіть оформлятися документом і дає клієнтові передбачені законом гарантії виконання договірних зобов'язань. Щодо корумпованих чиновників, то багато посередників знаходяться з ними в неформальних відносинах, створюють атмосферу довіри й доброї волі, і сторони у цьому разі без зусиль домовляються про взаємоприйнятні умови. Взаємодія посередника і корумпованого чиновника, як правило, носить стійкий, постійний характер і пов'язана з отриманням взаємної вигоди на довгостроковій основі.

Дослідження цієї проблеми дало змогу зробити такі висновки:

– корупція стає все більш явним гальмом для економічного розвитку України, як усередині, так і на міжнародній арені: завдає величезної шкоди ринковому господарству, знищує здорову конкуренцію, погіршує інвестиційний клімат, тісно пов'язана з тіньовою економікою і транснаціональною злочинністю, надає багатовекторний негативний вплив одночасно на всіх громадян України і на кожного окремо, заважає розвиватися, будувати цивілізовані суспільні відносини, економічно піднімати країну;

– для приведення корупції в мінімально контрольовані рамки потрібні політична воля і розуміння стратегії боротьби із цим явищем на всіх рівнях державної влади за підтримки підприємницького співтовариства і громадської ініціативи;

– боротьба з корупцією повинна носити довгостроковий системний характер, час показав, що «кампанійщина» і порожні гасла тільки посилюють проблему;

– розуміння, що запропоновані нами заходи для боротьби з корупцією (впровадження прогресивних принципів корпоративного управління, включаючи організацію внутрішнього контролю, розроблення комплаєнс-політики в організаціях, самоорганізація підприємств) саму проблему не вирішать, проте можуть сприяти побудові системи прозорого ведення бізнесу в Україні та вплинуть на репутацію й розвиток зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств, сприятимуть залученню іноземних інвестицій у країну.

Проблема корупції та боротьби з нею є для України особливо актуальною. Вона перешкоджає вирішенню найважливіших економічних і політичних завдань; підриває авторитет влади в очах громадян; заважає ефективному розвитку міжнародних торгово-економічних та інших зв'язків; сприяє зростанню організованої злочинності; позбавляє суспільство необхідних ресурсів розвитку, виводячи з легального обороту значну частину національного багатства; підриває моральні засади і цінності; перешкоджає добросовісній конкуренції та сталому розвитку. Можна й далі деталізувати відомі негативні чинники корупційних проявів, однак сьогодні проблема вже бачиться в іншому.

Сформовані за останні чверть століття порочні взаємини бізнесу і влади не підуть в один день, на них сформувалося вже не одне покоління підприємців і чиновників. Заклопотаність українського суспільства і держави цією проблемою знайшла вираження в численних антикорупційних ініціативах.

Разом із тим без активної участі самих учасників ринку, співвласників і менеджменту приватних організацій, неможливі позитивні зміни в економіці країни і в практиці ведення бізнесу. Нині держава реально готова визнати лідируючу роль підприємців у розвитку і становленні економіки країни, залишаючи за собою право на фінансову і регулюючу функції.

Варто ще раз зазначити, що забезпечення контролю, прозорості та дотримання законності в діяльності організації є запорукою її власної безпеки. При цьому служби економічної та інформаційної безпеки, що створюються зараз у великій кількості, як і служби забезпечення комплексної безпеки бізнес-структур, є лише надбудовою. Фундаментом забезпечення безпеки бізнесу має служити правильно вибудоване корпоративне управління організацією, що містить інтегровану систему внутрішнього контролю та управління ризиками.

У зв'язку із цим функція «комплаєнс», що входить у систему внутрішнього контролю організації, може бути досить ефективною. Відзначимо при цьому, що ця функція не відноситься ні до аудиту, ні до забезпечення безпеки, ні до строго управлінського контролю. Однак вона впливає на все відразу. Створюючи інструментарій для контролю нестандартних угод і antifraud (боротьба із шахрайством у широкому розумінні), ми безпосередньо можемо впливати на забезпечення економічної безпеки та протидію корупції.

Контроль дотримання корпоративної етики, який також входить у функцію «комплаєнс», повинен бути частиною корпоративної культури підприємства. Однак реалізація цієї функції є завданням не лише фахівців із комплаєнс, а й усього менеджменту організації.

Отже, в основу зниження корупційних ризиків організацій повинні бути покладені такі принципи:

1. Інноваційна кадрова політика. Має на увазі використання новітніх кадрових технологій. Доцільність застосування сучасних кадрових рішень виникає не тільки під час прийому на роботу, а й у процесі трудової діяльності співробітників. Тут можна звернутися до найкращих практик та рекомендацій міжнародних стандартів. Для дотримання цього принципу організації також необхідна добре продумана система мотивації кадрів. Але найголовніше – це, звичайно, прозора система оплати праці. Політика повинна працювати так, щоб будь-які схеми «зарплат у конвертах» були просто нездійсненними.

2. Менеджмент безпеки. Принцип заснований на ризик-орієнтованому підході і розподілі відповідальності між різними ланками управління.

3. Наявність підрозділів, відповідальних за фінансовий контроль та внутрішній аудит.

4. Україн високий рівень вимог до топ-менеджменту в питаннях корупції. Цей принцип повинен урахувати, що чим вище рівень корупціонера, тим більше може бути розмір збитку від його діяльності.

5. Демонстрація жорсткого і непримиренного ставлення до корупції. В основу принципу закладена невідворотність відповідальності винних, надання кожного виявленого факту гласності всередині компанії, показові процеси: звільнення, пред'явлення позовів до суду, ініціювання кримінальної справи (за наявності складу злочину).

6. Система описаних етичних норм в організації. Відсутність моральної готовності до сприйняття даного принципу поки характерна для українських організацій, однак дійсність змушує змінювати менталітет. Наявність кодексу етики в організації має стати такою ж необхідністю, як і положення з охорони праці.

Висновки. Таким чином, на підставі викладеного можна зробити висновок про те, що для створення дієвих механізмів боротьби з шахрайством і корупцією Україні потрібно ще пройти довгий і складний шлях. Для дієвої боротьби з корупцією організації самі повинні бути зразком у питаннях сумлінного управління та постійно підтверджувати свою репутацію як структури, вільної від корупції і шахрайства. Для цього вони зобов'язані зміцнювати власну систему внутрішнього антикорупційного контролю, вдосконалювати механізми профілактики, виявлення та викорінення фактів корупції, оскільки навіть маючи ретельно розроблені і затверджені програми боротьби із шахрайством і корупцією, необхідно працювати з ними на постійній основі. Одним із ключових ризиків у боротьбі з корупцією є та обставина, що наявність численних антикорупційних стратегій і планів не завжди супроводжується їх належною і систематичною реалізацією.

Список літератури:

1. Самаруха А.В. Коррупция как основной фактор сдерживания прогрессивного развития общества в системе социально-экономического прогнозирования. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 4(60). С. 38–41.
2. Антикоррупционная политика: учеб. пособ. для вузов / под ред. Г.А. Сатарова. М.: РА «СПАС», 2004. 368 с.
3. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2017 року: результати опитування українських організацій. URL: <https://www.pwc.com/ua/gecfs/ua>.
4. Corruption perceptions index 2017. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.
5. Чернявський С.С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування: монографія. К: Хай-Тек Прес, 2010. 624 с.
6. Глебов О.А. Актуальные методы противодействия мошенничеству. Банковское дело. 2014. № 9. С. 74–76.

**КОРРУПЦИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА РИСК ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА**

В статье рассмотрены вопросы создания эффективных механизмов противодействия финансовому мошенничеству и коррупции с целью обеспечения корпоративной безопасности. Описаны возможные способы минимизации коррупционных проявлений в организациях. Проанализированы перспективы использования функции Compliance (комплаенс) для противодействия мошенничеству и коррупции. Приведены ключевые принципы создания системы мер противодействия коррупции в организациях. Отмечено, что обеспечение контроля, прозрачности и соблюдения законности в деятельности организации является залогом его собственной безопасности.

Ключевые слова: безопасность бизнеса, противодействие мошенничеству и коррупции, комплаенс, корпоративное управление, внутренний контроль, управление рисками.

CORRUPTION AS ONE OF THE FACTORS AFFECTING THE RISK OF FINANCIAL FRAUD

The article deals with the issues of creating effective mechanisms for counteracting financial fraud and corruption in order to provide corporate security. Possible ways of minimizing corruption in organizations are described. The prospects for using the Compliance function to counteract fraud and corruption are analyzed. The key principles for creating a system of anti-corruption measures in organizations are given. It is noted that ensuring control, transparency and observance of legality in the activities of the organization is a guarantee of its own security.

Key words: business security, counteracting fraud and corruption, Compliance, corporative management, internal control, risk management.

7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 368.914 (477)

Шепель І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрний університет

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто систему пенсійного забезпечення в Україні та рахунки, призначені для їх обліку. Узагальнено основні законодавчі акти, які необхідні для створення недержавних пенсійних фондів. Визначено етапи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні. Висвітлено переваги та недоліки як загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, так і недержавних пенсійних фондів. Запропоновано ввести окремий субрахунок за платежами до недержавного пенсійного забезпечення та єдиним внеском.

Ключові слова: соціальне страхування, солідарна система, накопичувальна система, пенсійна система, недержавні пенсійні фонди, агрострахування.

Вступ. У соціальному плані страхування дає змогу захистити особисті інтереси фізичних та юридичних осіб і забезпечити соціальну й політичну стабільність у суспільстві. Проте демографічна ситуація, щодо якої спеціалісти роблять невтішні прогнози, змушує замислитися над тим, чи справді держава спроможна забезпечити належний рівень життя своїм майбутнім пенсіонерам. Зміна вікової структури населення, зокрема його старіння, та економічна нестабільність країни можуть призвести до того, що за 15–20 років на кожного працюючого громадянина припадатиме два пенсіонери. Втім, у Європі спостерігаються такі ж тенденції, але громадяни країн ЄС уже давно роблять пенсійні накопичення самостійно, частково перекладаючи тягар відповідальності за гідний рівень матеріального забезпечення людей похилого віку з держави на самих громадян та ринкові інститути, насамперед фінансові.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню проблем удосконалення системи пенсійного забезпечення, обліку розрахунків із недержавними пенсійними фондами присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Є. Івашин, Ф. Бутинець, П. Саблук, Є. Максимчук, В. Новіков, М. Огійчук, В. Сопко, В. Лінник, В. Коцупатрий, Л. Паненко, В. Плаксієнко, М. Пушкар та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні системи пенсійного забезпечення в Україні та порівнянні її з міжнародним досвідом, а також висвітленні основних переваг та недоліків недержавних пенсійних фондів (НПФ) як єлемента третього рівня нової пенсійної системи.

Викладення основного матеріалу. Страхування є системою особливих грошових відносин, що посідають проміжну ланку між фінансовими і кредитними

відносинами, а тому йому об'єктивно належить особлива роль в інфраструктурі ринку. Україна зробила перші кроки з практичної реалізації пенсійної реформи, а саме ухвалення законів «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Кінцевою метою цього державного проекту є підвищення загального рівня соціального захисту населення завдяки диверсифікації джерел, форм та суб'єктів пенсійного забезпечення. Вона передбачає переорієнтацію нинішньої системи пенсійного забезпечення до запровадження трирівневої пенсійної системи: перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та третій рівень – недержавне пенсійне забезпечення (рис. 1).

На обліку в Пенсійному фонді України станом на 1 січня 2018 р. перебувало 11 711,3 тис. пенсіонерів, що на 244,9 тис. осіб менше порівняно з 1 січня 2017 р. Із загальної чисельності пенсіонерів 7 345,5 тис. жінок (62,7%) та 4 365,8 тис. чоловіків (37,3%). За видами призначених пенсій чисельність пенсіонерів розподілилася так: за віком – 8 915,6 тис. осіб; за інвалідністю – 1 399,4 тис. осіб; у разі втрати годувальника – 658,1 тис. осіб; за вислугу років – 646,0 тис. осіб; соціальні пенсії – 89,1 тис. осіб; довічне грошове утримання суддям у відставці – 3,1 тис. осіб [1].

Формування коштів у солідарній системі державного пенсійного страхування здійснюється шляхом перерахування певних сум роботодавцями та теперішніми працівниками підприємств, організацій та установ до державного Пенсійного фонду. Оскільки

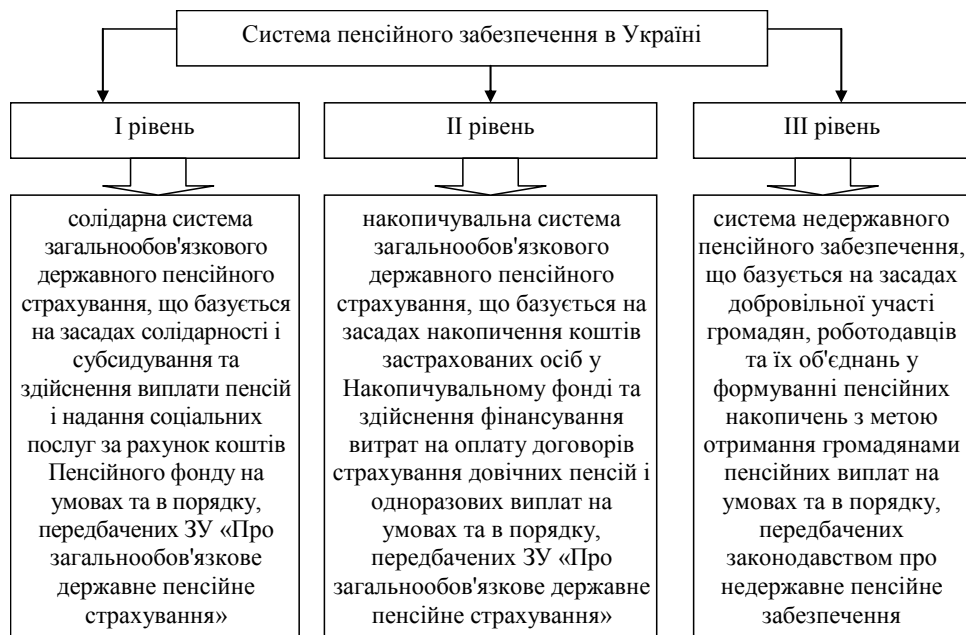


Рис. 1. Система пенсійного забезпечення в Україні

ці суми майже одразу використовуються Пенсійним фондом для виплати пенсії теперішнім пенсіонерам, то ні про яке накопичення, а тим більше примноження суми цих коштів, йтися не може. Як свідчить практика, суми, що надходять до державного Пенсійного фонду, становлять менше ніж 35,0% фонду оплати праці працівників. Логічно, що і розмір майбутньої пенсії за солідарною системою не перевищить 35,0% заробітної плати працівників. Тому солідарна система не є перспективним напрямом розвитку пенсійної системи, але на сучасному етапі розвитку економіки наявність такої системи є об'єктивною необхідністю через потребу в соціальному забезпеченні теперішніх пенсіонерів, і те із застосуванням державної підтримки.

Наступні два рівня пенсійної системи являють собою систему накопичувального пенсійного забезпечення. У рамках першого рівня застрахована особа в разі досягнення пенсійного віку має право на отримання довічної пенсії або одноразової виплати за рахунок коштів Накопичувального фонду, облікованих на її накопичувальному пенсійному рахунку. Кошти Накопичувального фонду використовуються на: інвестування з метою отримання доходу на користь застрахованих осіб; оплату договорів страхування довічних пенсій або здійснення одноразових виплат; оплату послуг компаній з управління пенсійними активами Накопичувального фонду; оплату послуг виконавчої дирекції Пенсійного фонду, пов'язаних з адміністративним управлінням Накопичувальним фондом; оплату послуг радника (радників) з інвестиційних питань; оплату послуг зберігання коштів; оплату послуг із проведення планової аудиторської перевірки.

Переваги накопичувальної частини загальнообов'язкового державного пенсійного страхування безперечні, але зараз ця частина практично не діє. Цьому

передусім перешкоджає відсутність спеціального закону, згідно з яким здійснювалося б перерахування коштів до Накопичувального фонду. Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2], прийняття закону про спрямування частини страхових внесків до Накопичувального фонду здійснюється лише за умови економічного зростання країни протягом двох останніх років, а саме якщо в кожному з них валовий внутрішній продукт зростає не менше ніж на 2,0% порівняно з попереднім роком.

До запровадження системи державного накопичувального пенсійного страхування в Україні треба провести ще дуже велику роботу. Дещо інакшою є ситуація з третім рівнем пенсійного забезпечення, згідно з яким недержавне пенсійне забезпечення можуть здійснювати пенсійні фонди через укладення пенсійних контрактів; страхові організації – через укладання договорів страхування довічної пенсії, пенсії на визначений термін, страхування ризику виплати пенсії за інвалідністю і виплати в разі смерті учасника фонду; банківські установи – через укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків.

У багатьох розвинених країнах пенсійне забезпечення громадян здійснюється саме приватними пенсійними фондами, наприклад пенсійними фондами підприємств. Зацікавленість підприємств у розвитку приватного страхування пояснюється тим, що продумана пенсійна програма може сприяти зменшенню плинності найбільш кваліфікованих кадрів. Окрім того, підприємство, яке робить внески на страхування пенсії своїх працівників, має пільги щодо сплати податків. Приватні пенсійні фонди мають значні кошти, які вони інвестують в акції, облігації, нерухомість і за рахунок цих вкладів поповнюють внески своїх вкладників. Саме внески вкладників, а не власний прибуток, як,

наприклад, страхові компанії, що ставлять перед собою мету отримання як можна більшого прибутку шляхом надання соціальних послуг з пенсійного страхування. Недержавний пенсійний фонд, згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду. В Україні створюються такі види недержавних пенсійних фондів: відкриті пенсійні фонди; корпоративні пенсійні (рис. 2).

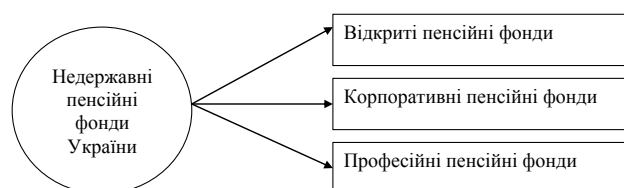


Рис. 2. Складники НПФ України

Напрями використання пенсійних активів наведено в табл. 1.

Засновником відкритого пенсійного фонду можуть бути будь-які одна чи декілька юридичних осіб з урахуванням деяких обмежень, установлених Законом. Засновником (засновниками) професійного пенсійного фонду можуть бути об'єднання юридичних осіб – роботодавців, об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні спілки (об'єднання професійних спілок), або фізичні особи, пов'язані за родом професійної діяльності (заняті). На початок 2018 р. в Україні було зареєстровано 64 недержавних пенсійних фонди [3].

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) є елементами третього рівня нової пенсійної системи, вони забезпечують отримання людьми додаткових пенсійних виплат. Недержавні пенсійні фонди є новими фінансовими інститутами для переважної більшості населення. Однак у світі вони є одними з найбільш попу-

лярних засобів здійснення заощаджень, у тому числі на старість, на протипагу банківським депозитам та іноземній валюті. НПФ – це, по суті, об'єднання коштів, що надходять до нього на користь майбутніх одержувачів пенсійних виплат – учасників такого фонду.

Нещодавно було презентовано рейтинг відкритості недержавних пенсійних фондів (НПФ), який складала в Комітеті фінансового ринку і питань соціальної відповідальності бізнесу при Торгово-промисловій палаті України. Виявилося, що тільки вісім недержавних пенсійних фондів повністю розкривають інформацію про свою діяльність. Інформація про інші фонди в Інтернеті є тільки частково, а дані про шість фондів і зовсім не вдалося знайти в мережі.

Як вибрати надійний НПФ і на що варто звернути увагу в першу чергу?

1. Основну увагу потрібно приділити компанії з управління активами, яка управляє активами НПФ.

2. Компанії з управління активами, своєю чергою, вибирає банк-зберігач, який повинен бути надійним. На фінансовий рейтинг банку також треба звертати увагу.

3. За можливості на сайті НПФ або обслуговуючих організацій ознайомитися з інвестиційним портфелем, особливо звернувши увагу на те, наскільки він відкритий, деталізований. Важливо повне розуміння, скільки й у які активи інвестує НПФ, а точніше компанії з управління активами.

4. Звернути увагу на позиції НПФ у рейтингу відкритості НПФ, уважно прочитати і «погуглити» інформацію про членів ради НПФ.

Як відзначалося вище, недержавний пенсійний фонд – це неприбуткова організація, тож основною функцією недержавного пенсійного фонду є соціальна функція, тобто збільшення за рахунок інвестицій внесків учасників фонду та виплата учасникам пенсії в установленний період (за Законом № 1057-IV недержавні пенсійні фонди можуть здійснювати лише строкові пенсійні виплати. Виплату ж довічної пенсії можуть здійснювати тільки страхові організації, що займаються страхуванням життя) [4].

Таблиця 1

Обмеження щодо напрямів інвестування пенсійних активів

№	Вид пенсійного активу	Обмеження в інвестуванні пенсійних активів
1	Банківські депозити та ощадні сертифікати	40,0%
2	Корпоративні цінні папери одного емітента	5,0%
3	Державні цінні папери (дохід гарантовано Кабінетом Міністрів України)	50,0%
4	Державні цінні папери (дохід гарантовано Радою Міністрів Автономної Республіки Крим) та облігації місцевих позик	20,0%
5	Корпоративні облігації	40,0%
6	Акції	40,0%
7	Іноземні корпоративні цінні папери	20,0%
8	Іпотечні цінні папери	40,0%
9	Нерухомість	10,0%
10	Банківські метали	10,0%
11	Інші активи	5,0%

Тож недержавний пенсійний фонд передусім представляє інтереси своїх учасників. Але в ринковій економіці найбільшим стимулом є отримання власного прибутку, тому, на нашу думку, більш ефективними в плані інвестування акумульованих коштів будуть саме страхові компанії, які керуватимуться в першу чергу власними мотивами. Крім того, купівля страхового полісу страхової компанії має певні переваги, оскільки страхова компанія виконує всі функції, притаманні пенсійним фондам, і водночас забезпечує страховий захист страхувальника в період дії договору.

Відповідальність страхової компанії за договорами страхування додаткової пенсії може бути розширена за домовленістю сторін (наприклад, виплата страхової суми в разі смерті застрахованого чи компенсація витрат на лікування у разі настання нещасного випадку). Перелік видів інвестування резервів зі страхування життя, що створюються страховими компаніями, є більш широким і встановлюється Законом України «Про страхування» (до напрямів використання коштів належать навіть інвестиції в економіку країни, кредити страхувальникам під заставу накопиченої суми). Основним недоліком страхування додаткової пенсії в страховій організації є те, що цей вид страхування є одним із найдорожчих видів особистого страхування, а тому більша частина населення України не має можливості користуватися ним.

Інші учасники недержавної пенсійної системи – банківські установи – мають нормативні обмеження щодо заснування та ведення пенсійних рахунків. Так, Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» містить норму, згідно з якою банківські установи можуть відкривати банківські депозитні вклади лише в розмірі фонду гарантування вкладів фізичних осіб. У такій ситуації банкам не вигідно розвивати напрям пенсійного страхування.

Що стосується розвитку системи недержавних пенсійних фондів у сільському господарстві, то тут, на нашу думку, найбільш ефективним було б створення пенсійних фондів професійного типу, тобто відбір засновників саме серед сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, самозайнятого сільського населення (в особистих господарствах) та інших суб'єктів діяльності в сільському господарстві. Основним напрямом інвестиційної діяльності таких пенсійних фондів необхідно встановити інвестування саме в об'єкти сільського господарства. На рахунках пенсійних фондів кошти будуть використані саме на розвиток сільськогосподарського виробництва, а це за нинішньої недостатності інвестиційних ресурсів у цій галузі також вагомий аргумент.

Зрозуміло, що на даному етапі розвитку сільського господарства застосувати таку систему практично неможливо. Цьому перешкоджає ціла низка негативних чинників, серед яких найбільш важливими є:

1) ризикованість сільського господарства з погляду вкладання інвестицій;

2) недовіра громадян до будь-яких страхових організацій, у тому числі й до створюваних пенсійних фондів;

3) недостатня розвиненість фінансових інструментів в Україні загалом і в сільському господарстві зокрема;

4) скрутне становище сільськогосподарських підприємств і неможливість через це сплачувати страхові внески в необхідному обсязі.

Зваживши на це, можна констатувати, що без державної підтримки створити ефективну систему недержавного пенсійного страхування в сільському господарстві неможливо. Тому органи державної влади повинні переглянути діючу систему підтримки сільського господарства і одним із напрямів такої підтримки встановити стимулювання розвитку недержавних пенсійних фондів, обслуговуючих аграрний комплекс (аграрних пенсійних фондів).

Так, наприклад, треба розробити систему фінансування заходів щодо субсидування сільського господарства через систему недержавних пенсійних фондів. Тобто разом із прямим наданням коштів сільськогосподарським підприємствам необхідно здійснювати державні внески в систему пенсійного забезпечення. Це, в першу чергу, створить базу для додаткової пенсії сільському населенню, а по-друге, створить ресурсну базу для інвестування в сільське господарство. Аграрний пенсійний фонд, що керується досвідченим адміністратором, буде здійснювати інвестиції в найбільш привабливі об'єкти агропромислового виробництва. Саме інвестувати, а не надавати допомогу, тобто інвестовані кошти обов'язково повинні бути повернені до фонду, причому з певною сумою інвестиційного доходу, що дасть змогу здійснювати подальше інвестування та накопичувати внески учасників фонду.

Проблемні питання, які ускладнюють розвиток ринку аграрного страхування, нами узагальнено та наведено на рис. 3.

Подальший розвиток системи аграрних пенсійних фондів у сільському господарстві дасть змогу залучити ці фонди до земельних відносин. Було б доцільно дозволити недержавним пенсійним фондам вкладати кошти в земельні ділянки (як це дозволено з нерухомістю). Доходи від використання таких земель сільськогосподарського призначення також додавалися б до інвестиційного доходу і формували б кошти для подальшого інвестування та виплати достойних пенсій сільському населенню. Для поживлення страхового ринку Мінагрополітики прийнято Верховною Радою Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України».

Основні положення передбачають, що:

– страхування ризиків загибелі (втрати) сільськогосподарської продукції (її частини) та капітальних активів проводиться товаровиробником сільськогосподарської продукції в добровільній формі та здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком;

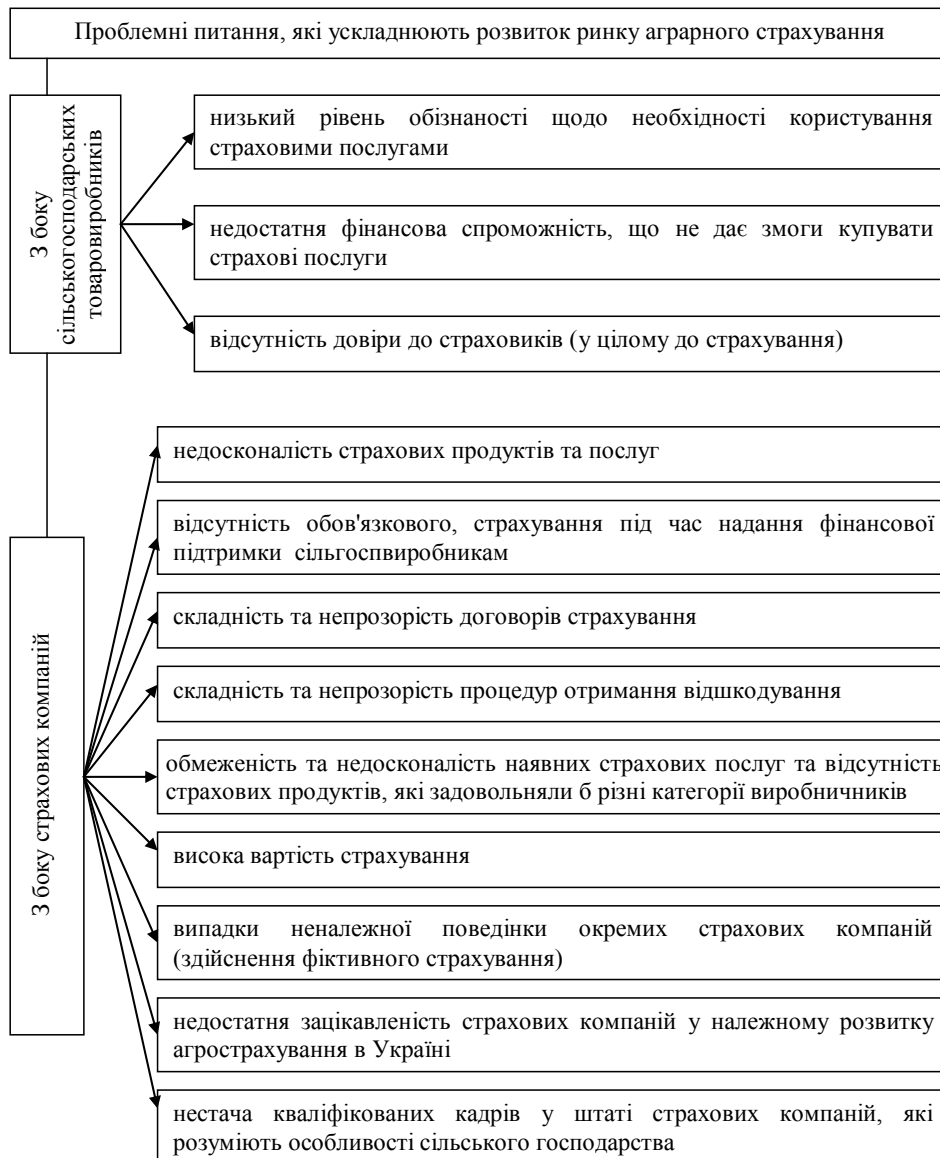


Рис. 3. Проблемні питання, які ускладнюють розвиток ринку аграрного страхування

– комплексне страхування – страхування у разі знищення або пошкодження об'єкта внаслідок певного переліку (комплексу) несприятливих подій, а не всіх передбачених ризиків;

– види добровільного страхування, на які видається ліцензія, визначаються згідно з прийнятими страховиком правилами (умовами) страхування, зареєстрованими уповноваженим органом;

– замінено найменування Фонду аграрних страхових субсидій на Державне агентство управління сільськогосподарськими ризиками.

Головною відмінністю державного пенсійного забезпечення від недержавного полягає у тому, що платежі до недержавного пенсійного забезпечення єдиним внеском не обкладаються. Згідно з Інструкцією № 291 [5] про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, для відображення зобов'язань зі сплати пенсійних внесків до НПФ окремого субра-

хунку не передбачено. На нашу думку, їх потрібно показувати на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Висновки. Недержавний пенсійний фонд передусім представляє інтереси своїх учасників. Але в ринковій економіці найбільшим стимулом є отримання власного прибутку, тому, на нашу думку, більш ефективними в плані інвестування акумульованих коштів будуть саме страхові компанії, які керуватимуться в першу чергу власними мотивами. Крім того, купівля страхового полісу страхової компанії має певні переваги, оскільки страхова компанія виконує всі функції, притаманні пенсійним фондам, і водночас забезпечує страховий захист страхувальника в період дії договору. Відповідальність страхової компанії за договорами страхування додаткової пенсії може бути розширена за домовленістю сторін (наприклад, виплата страхової суми в разі смерті застрахованого чи ком-

пенсация витрат на лікування у разі настання нещасного випадку).

Перелік видів інвестування резервів зі страхування життя, що створюються страховими компаніями, є більш широким і встановлюється Законом України «Про страхування» (до напрямів використання коштів належать навіть інвестиції в економіку країни, кредити страхувальникам під заставу нако-

пиченої суми). Основним недоліком страхування додаткової пенсії в страховій організації є те, що цей вид страхування є одним із найдорожчих видів особистого страхування, а тому більша частина населення України не має можливості користуватися ним. Слід зазначити, що вибір, зроблений більшістю людей, буде впливати на хід та успішність пенсійної реформи в країні.

Список літератури:

1. В Україні зменшилася кількість пенсіонерів. URL: <http://ukrreporter.com.ua/business/v-ukrayini-zmenshylyasya-kilkist-pensioneriv.html>.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Эксперты рассказали, как выбрать надежный негосударственный пенсионный фонд. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/eksperty-rasskazali-kak-vybrat-nadezhnyy-negosudarstvennyy-pensionnyy-fond-1165049.html>.
4. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 15.12.2005. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

Рассмотрена система пенсионного обеспечения в Украине и счета, предназначенные для их учета. Обобщены основные законодательные акты, необходимые для создания негосударственных пенсионных фондов. Определены этапы развития негосударственных пенсионных фондов в Украине. Освещены преимущества и недостатки как общеобязательного государственного пенсионного страхования, так и негосударственных пенсионных фондов. Предложено ввести отдельный субсчет по платежам в негосударственное пенсионное обеспечение и единому вкладу.

Ключевые слова: *социальное страхование, солидарная система, накопительная система, пенсионная система, негосударственные пенсионные фонды, агрострахование.*

PENSION SYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE

The pension system in Ukraine and its accounts are considered. Key legislative instruments necessary for creating non-state pension funds are generalized. Development stages of non-state pension funds in Ukraine are established. Advantages and disadvantages of both state compulsory pension insurance and non-state pension funds are highlighted. It is proposed to introduce a special subaccount for payments to non-state pension provision and unified social tax.

Key words: *social insurance, pay-as-you-go pension system, defined contribution pension system, pension system, non-state pension funds, agricultural insurance.*

8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.3

Бигар Т.В.

студент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Гук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

SERVICE DESIGN – ОСНОВА КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено теоретичні питання формування клієнтоорієнтованого підходу до управління організаціями, визначено актуальність сервіс-дизайну та необхідність його застосування в сучасних організаціях. Проаналізовано передумови формування клієнтоорієнтованого управління. Досліджено переваги сервіс-дизайну та клієнтоорієнтованого підходу. Наведено п'ять ключових етапів сервіс-дизайну. Розкрито сутність трактування поняття сервіс-дизайну, виокремлено його мету і цілі. Виділено основні переваги застосування клієнтоорієнтованого управління в діяльності компаній. Доведено, що проектування сервісу є необхідним елементом самовдосконалення бізнесу. Визначено, що є основним центром уваги під час формування клієнтоорієнтованого управління. Показано можливості розвитку компаній під час використання такого підходу до управління та виявлено перспективи розвитку компаній, в яких доцільно впроваджувати сервіс-дизайн в управлінні.

Ключові слова: сервіс, клієнтоорієнтованість, клієнт, організація, управління, сервіс-дизайн, споживач.

Вступ. Сьогодні головними чинниками розвитку будь-якої господарської системи є інновації, тобто інноваційний підхід, інноваційне бачення управління компанією. Щоб стати клієнтоорієнтованою компанією, недостатньо пропонувати якісний сервіс або витратити чимало коштів на програму лояльності. Клієнтоорієнтованість проявляється в кожному сегменті сервісу. Це спосіб життя компанії, правильна структура мислення її співробітників, зовнішня і внутрішня готовність компанії докласти максимальних зусиль для задоволення споживачів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні та практичні основи клієнтоорієнтованості, зокрема сервіс-дизайну, вивчали такі сучасні економісти, як Олександр Остервальдер та Іва Пинье [1], Грегори Бернарде та Алан Сміт [3], Адам Лоуренс [4], Олег Косс [6]. Однак невирішеними залишилися питання сервіс-дизайну в контексті використання клієнтоорієнтованого підходу.

Мета статті полягає у дослідженні передумов формування клієнтоорієнтованого управління, засно-

ваного на принципах сервіс-дизайну. Для досягнення мети статті доцільно також дослідити методологію сервісного дизайну, яка сприятиме створенню саме таких продуктів, які необхідні споживачу, цінність сервісу як методу вдосконалення ціноутворення та його взаємозв'язку між компанією і клієнтами.

Викладення основного матеріалу. Успіх компанії залежить від збереження лояльності до клієнта. Одні компанії розвиваються інтуїтивно, радіючи випадковим успіхам, а інші здійснюють сервіс, базуючись на стратегії експертів і досягають конкурентних переваг у всьому.

Важливим для підприємств є не прихід усе нових і нових клієнтів, а перетворення їх на постійних споживачів продукту. Вдала рекламна кампанія приверне увагу покупця в перший раз, а якісний сервіс, яскраві емоції та враження від зустрічі з брендом змусять його повернутися і стати постійним клієнтом.

Поняття design у перекладі з англійської означає проектування або конструювання, а design service може викликати різні трактування, однак із погляду

візуалізації означає проектування сервісу. Цей іноземний термін передбачає планування й організацію процесів, людей, інфраструктури для поліпшення взаємодії між клієнтом і компанією (сервісом), людиною і процесом.

Сервіс-дизайн сприяє уніфікації потреб і цінностей клієнта в єдине ціле, є запорукою успіху і прибутковості компанії.

Ідея клієнтоорієнтованості не нова, але часто власник або директор розуміє її по-своєму, диктуючи свої цінності й уявлення про те, як має бути. У цьому разі важливі етапи можуть опинитися поза увагою, а менш суттєві – опинитися на першому місці. Метою сервіс-дизайну є вивчення бажань, потреб та вподобань клієнта для формування ефективних маркетингових процесів, які сприятимуть отриманню бажаного продукту споживачем [1].

Це набір технік, які дають змогу передбачити і сформувати бажаний досвід клієнта під час вибору і використання товарів і послуг [2].

Клієнтоорієнтованість – це основна базова цінність, згідно з якою бізнес існує заради задоволення інтересів і потреб клієнта. Також це «спосіб мислення» компанії, спрямований на забезпечення позитивних емоцій клієнта в процесі вибору, придбання продукту.

Клієнтоорієнтованість робить бізнес «схибленим» на щастя клієнта. Куди б не звернулася людина – у магазин, відділення, чат на сайті, – всюди її чекають привітність і турбота представників компанії і комфорт. Йдеться не тільки про якість сервісу під час покупки. До і після неї людині настільки ж приємно і зручно спілкуватися з компанією просто тому, що він є цінним для компанії. Це не стосується компаній, де клієнтів зустрічають натягнутими посмішками і небажанням вирішити й задовольнити їхні побажання, вони не є клієнтоорієнтованими.

Клієнтоорієнтованість проактивна, оскільки це постійне явище, що сприяє створенню комфортних умов для споживача і від якого залежить, чи будуть задоволені потреби та побажання клієнта.

Для забезпечення клієнтоорієнтованості доцільно налагоджувати внутрішні процеси всередині компанії: правильно наймати і навчати співробітників, правильно підбирати інструменти для роботи з клієнтами, займатися дизайном офлайн і онлайн. Це складна та тривала робота на благо клієнта та задоволення його потреб [3].

За умов використання такого підходу доцільно зосередитися не на самому продукті, а на тому досвіді та враженнях, які під час його використання і взаємодії з компанією/брендом отримує кожен окремих споживач. Це дає змогу створити ланцюжок якісних взаємодій без розривів між кінцевим споживачем і постачальником послуги або виробником товару.

Передумовами формування клієнтоорієнтованого управління є виконання трьох обов'язкових умов:

1. Розуміти свого клієнта.
2. Хотіти і вміти зробити його досвід унікальним.

3. Бути досить сміливим, щоб поставити власний сервіс вище, ніж сам продукт.

Сервіс-дизайн складається з п'яти ключових етапів.

Маркетингові персони. Використовуючи веб-аналітику та оффлайн-опитування, створюється персона цільового покупця з найточнішими характеристиками.

Маршрут покупця. Другий етап передбачає окреслення blueprint-маршруту користувача на сайті та етапів взаємодії між гравцями (потенційний клієнт, з одного боку, і представник компанії – з іншого). Взаємодія буває двох типів: front stage (видимі дії, які легко оцінити за допомогою Google Analytics) і back stage. Другий етап – «за лаштунками» – які мотиви, імпульси і передумови кожної дії користувача.

Точки дотику. На основі отриманих даних визначаються точки контакту (touchpoints). Кожен удалий контакт – це один крок у напрямку до угоди. У разі невдачі – предмет перегляду політики маркетингологів та розробників.

Моніторинг поведінки користувачів. Даний етап передбачає аналітику: аналіз достовірності, своєчасності, актуальності даних, здійснення анкетування, зворотного зв'язку, роботи сейлз-відділу.

Злагоджена робота всіх співробітників компанії. Сервіс-дизайн стає центром бізнес моделі компанії, якщо ні, тоді клієнтоорієнтований підхід відсутній [2]. Клієнтоорієнтований сервіс починається з керівника компанії, який повинен вирішити для себе, чи готовий він вкладати гроші в імідж і розвиток рівня клієнтського сервісу або ні [4].

Існує думка, що тільки жорстке регламентування дій співробітників може створити індивідуальність у роботі з кожним замовником. Однак персоналізований підхід до клієнта можливий тільки через розуміння його потреб і очікувань, чого не можна домогтися, якщо співробітник буде відчувати байдужість до проблем клієнта.

Бажання співробітника допомогти клієнту не може бути викликане змушенням або залякуванням, воно має бути закладене в основі розуміння своєї роботи працівниками компанії [4].

Успішна діяльність компанії, перш за все, залежить від вивчення потреб користувачів, виявлення і поділу їх на сегменти за різними ознаками: статтю, вподобаннями, віком, хобі, родом занять; окрім того, це фізичні та юридичні особи, веб-студії і розробники додатків, власники сайтів і компанії-інтегратори тощо. Здавалося б, неможливо відповідати вимогам кожної категорії користувачів, але це не так.

У результаті проведених досліджень було з'ясовано, що для будь-якого клієнта на першому місці стоять простота і зручність використання сервісу. Всім користувачам важливо швидко зробити необхідну дію, не заглиблюючись в технічні проблеми. А це означає, що для забезпечення високого рівня зручності і швидкості роботи доцільно позбавити користувачів від усіх зайвих дій [5].

Сервіс-дизайн – це не про створення нових ідей. Це про дослідження потреб користувача, генерацію і тестування ідей із користувачем і для користувача.

Сервіс-дизайн – це вдосконалення клієнтського досвіду, відштовхуючись від реальних потреб клієнта. Клієнтам важливо показувати, як вони ростуть і розвиваються. Кожен, хто створює сервіс, є архітектором вибору для користувача.

Однак є типові речі, які заважають клієнту користуватися продуктом компанії й отримати хороший сервіс: уникнення інформації (більшість споживачів не хоче читати інструкції, навіть якщо там є щось важливе), клієнти звикли, що їх дивують, і тому постійно чекають цього [6].

Клієнтам не потрібні продукти як такі, у них є потреби, певний досвід, на підставі якого клієнт може відчувати сервісний підхід.

На рівні сервіс-дизайну потрібно дати клієнту те, чого він хоче, а ось на рівні управління клієнтським досвідом і враженнями потрібно заздалегідь подумати й вирішити проблему, яка ще не виникла. Йдеться про запобігання виникненню негативних ситуацій, що й свідчить про унікальний досвід компанії.

У центрі уваги сервіс-дизайну – жива людина зі своїми потребами і проблемами. Всі клієнти різні, і рішення для одного не завжди може задовольнити потреби іншого.

Це стосується і команди компанії: ставлення до співробітників усередині компанії має бути аналогічним лояльному ставленню до клієнтів, інакше співробітники не зможуть демонструвати клієнтоорієнтованість по відношенню до споживача. Всі члени команди мають бути клієнтоорієнтовано налаштовані, а для цього їм необхідно створити комфортні умови всередині компанії (від прибиральниці до топ-менеджменту), вирішуючи проблеми «тут і зараз».

Принцип вибору рішення «тут і зараз» зберігає лояльність і NPS. Згідно зі статистикою, 60% змінюють свою оцінку на більш високу NPS – 6–10% [6].

Клієнтоорієнтованість не можна розвинути або досягнути, вона закладена природою в генах добрих, чуйних і позитивних людей. Для роботи з клієнтами потрібно набагато більше, ніж уміння красиво говорити, знання продукту і стандартів, сьогодні цього вже недостатньо, це вміють усі.

Для правильного розуміння клієнта необхідно визначити та зрозуміти його проблему, передусім знайти відповіді на питання: «Що ж не влаштовує цього клієнта? Як можна йому допомогти?».

Справжній сервіс формує ширше ставлення кожного співробітника до кожного клієнта. Бажання зрозуміти клієнта, те, що він говорить, питає, як веде себе, може виникнути тільки у людини, яка думає спочатку про клієнта, а вже потім про себе, і ніякі тренінги не здатні змінити в людині ставлення до інших людей.

Таким чином, сервіс-дизайн дає такі можливості: застосування маркетингової персони (збір-ного образу цільової аудиторії), гнучкий і наочний

інструмент оптимізації конверсії, який використовує веб-аналітику лише як паливо, орієнтація на досвід користувача, а не на товар чи послугу. Механізм сервіс-дизайну полягає у тому, що робота ведеться з реальними людьми, враховуючи суб'єктивні причини, емоційні та інші чинники, які змусили користувача відмовитися від послуг і які неможливо врахувати за допомогою лише веб-аналітики.

Сервіс-дизайн можна використовувати як в он-лайн, так і в оф-лайн. За рахунок того, що це мультидисциплінарний підхід, його можна використовувати як під час оптимізації сайтів, так і в процесі розроблення SMM-стратегії і навіть для підвищення якості обслуговування «на місцях». Ми вступаємо в еру Інтернету речей, тому нестачі в призначених для користувача даних немає і бути не може. Головне – навчитися читати і конвертувати їх у списки справ [2].

Головні принципи клієнтоорієнтованості – внутрішня привабливість, доброта і чуйність. Ніякі стандарти продажів і хитрощі не зможуть повірити клієнта в щирість справжніх намірів компанії, якщо таких немає, клієнт усе відчуває і розуміє. Тільки ті компанії, які вважають своїх клієнтів гостями, друзями, партнерами і лише потім джерелом доходу, є дійсно клієнтоорієнтованими.

Застосування підходу здивування клієнта теж не завжди спрацює, оскільки за подивом настає розчарування щодо нелояльних співробітників компанії, їх грубого ставлення, яке не припустиме за клієнтоорієнтованого підходу. Клієнтоорієнтованість має бути закладена в роботі успішних компаній і працювати не лише на клієнтах, а й усередині компанії [4].

На думку багатьох європейських компаній, існують дві формули:

задоволений співробітник = задоволений клієнт;

озлоблений співробітник = незадоволений клієнт.

Ставлення керівництва до співробітників беззастовно переноситься на кожного клієнта. Виходить, що все, що робить співробітника задоволеним, є головним інструментом формування клієнтоорієнтованості:

Турбота про співробітника = турбота про клієнта [4].

Висновки. Метод проектування сервісу є унікальним інструментом для самоконтролю і самовдосконалення бізнесу. Механізм виявляє слабкі місця і підказує способи вирішення проблеми. Зробивши сервіс-дизайн ідеєю роботи компанії, компанія завжди буде залишатися на вершині споживчого інтересу. На нашу думку, дизайн-мислення, орієнтоване на поліпшення сервісу, приносить користь і компанії у цілому, і кожному співробітнику окремо.

Компанії створюють заради прибутку, прибуток приносять покупки клієнтів, у компанії працюють та обслуговують клієнтів співробітники. Можна налаштувати рекламу, написати регламент обслуговування клієнтів, і продажі зростатимуть, але не надто активно, і, врешті-решт, підуть на спад. Із кожним роком залучення клієнтів одними тільки функціями продукту і реклами стане складнішим. У сучасних умовах, конку-

рентна перевага залежить від здатності зрозуміти клієнта і на основі розуміння дати йому більше, ніж інші.

Якщо людина бачить, що вона важлива компанії, відчуває радість від спілкування з нею, вона стає лояльною. Якщо ж вона зустрічає байдужість до своїх проблем і бажань, холодність у спілкуванні зі співробітниками, вона перестає бути клієнтом. Від клієнтоорієнтованості, таким чином, залежать успішне утримання клієнтів і створення лояльності.

Таким чином, можна виокремити два ідейних елементи клієнтоорієнтованості: задоволений клієнт – джерело багаторазового отримання прибутку; задоволений клієнт – головна мета компанії.

Позитивний досвід спілкування з компанією забезпечує симпатію клієнта і лояльність у довгостроковій перспективі. І щоб забезпечити позитивний клієнт-

ський досвід під час кожного контакту з компанією, потрібно створювати компанію на основі клієнтоорієнтованості.

Перспективою подальших досліджень у напрямі клієнтоорієнтованого управління є саме сервіс-дизайн, який за допомогою своїх методик допомагає зрозуміти і налагодити внутрішню організацію структури компаній. Поліпшення й оптимізація роботи співробітників, мотивація – вплив на якість послуг, які вони створюють. Ефективність сервіс-дизайну цілком можна оцінити і «поміряти» за результатами розширення воронки продажів. Саме від того, наскільки приємно і просто клієнт проходить шлях від точки «дівнався про сервіс» до точки покупки, і залежить коефіцієнт ефективності впровадження такого методу управління.

Список літератури:

1. Сервіс-дизайн, або Як зробити сервіс своєю перевагою. URL: <https://makeagency.ru/blog/servis-dizayn-ili-kak-sdelat-servis-svoim-preimuschestvom>.
2. Сервіс-дизайн у сучасному маркетингу. URL: <https://blog.aweb.ua/metod-person-chast-vtoraya-servis-dizajn-kak-novyy-uroven-vzaimodejstviya-s-klientom/>.
3. Клієнтоорієнтованість як вона повинна бути. URL: <https://livetex.ru/blog/2017/08/klientoorientirovannost-kak-ona-dolzha-byti/>.
4. Клієнтоорієнтований сервіс – чи реально це? URL: <https://arsales.in.ua/klientoorientirovannyj-servis/>.
5. Клієнтоорієнтованість як основа бізнесу. URL: <https://habr.com/company/1cloud/blog/312120/>.
6. Підсумки «customer experience management». URL: <http://kagroup.ua/itogi-customer-experience-management-5.html>.

SERVICE DESIGN – ОСНОВА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Исследованы теоретические вопросы формирования клиентоориентированного подхода к управлению организациями, определены актуальность сервис-дизайна и необходимость его применения в современных организациях. Проанализированы предпосылки формирования клиентоориентированного управления. Исследованы преимущества сервис-дизайна и клиентоориентированного подхода. Приведены пять ключевых этапов сервис-дизайна. Раскрыта сущность трактовки понятия «сервис-дизайн», выделены его цели. Выделены основные преимущества применения клиентоориентированного управления в деятельности компаний. Доказано, что проектирование сервиса является необходимым элементом самосовершенствования бизнеса. Определено, что является основным центром внимания при формировании клиентоориентированного управления. Показаны возможности развития компаний при использовании такого подхода к управлению и выявлены перспективы развития компаний, в которых целесообразно внедрять сервис-дизайн в управление.

Ключевые слова: сервис, клиентоориентированность, клиент, организация, управление, сервис-дизайн, потребитель.

SERVICE DESIGN – BASIS OF CLIENT-ORIENTED MANAGEMENT

In this article, we examined the theoretical issues of the formation of a client-oriented approach in the management of organizations, identified the relevance of service design and the need for its application in modern organizations. The authors analyzed the background for the formation of client-oriented management. We have explored the benefits of service design and customer-centric approach. The article presents five key stages of service design, solved the essence of the concept of "service design", outlining its purpose and objectives. We highlighted the main advantages of client-oriented management in the activities of companies. It is proved that designing a service is a necessary element of self-improvement of business. It was also determined that it is the main focus of the formation of customer-oriented management. The authors showed the possibilities of developing companies in using this approach to management and identify the prospects for the development of companies in which it is advisable to implement service design in management.

Key words: service, customer orientation, client, organization, management, service design, consumer.

Поздняков Ю.В.провідний експерт-оцінювач,
Українське товариство оцінювачів,
представник Експертної ради у Львівській області**Садовенко Ю.П.**оцінювач,
Українське товариство оцінювачів

ВИЗНАЧЕННЯ ПОХИБКИ НЕЗАЛЕЖНОЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ НА ПІДСТАВІ ЦІН ПРОДАЖУ

Робота належить до галузі незалежної оцінки вартості нерухомості. На підставі аналізу даних закордонних джерел розглянуто методику визначення ступеня невизначеності результату оцінки через різницю між оціненою вартістю активів та ціною їх подальшого продажу. Виконано інтерпретацію отриманих результатів. Проаналізовано можливості використання отриманих результатів для підвищення достовірності результатів незалежної оцінки. Визначено підходи до кількісної оцінки ступеня невизначеності результатів незалежної оцінки. Запропоновано рекомендації щодо пріоритетних напрямів подальших досліджень.

Ключові слова: оцінка майна і майнових прав, ринкова вартість, угода купівлі-продажу, методичні підходи, похибка, точність оцінки.

Вступ. Точність економічних вимірювань, що здійснюються методами незалежної експертної оцінки вартості майна і майнових прав, визначається показниками похибки отриманого результату. До цього часу не існує загальноприйнятих та нормативно встановлених методик визначення цих похибок. Документи діючої нормативної бази незалежної оцінки оперують лише поняттям достовірності, яке не має кількісних показників та методик виміру. Достовірність вимірювань, за метрологічним визначенням, визначається як ступінь довіри до результатів вимірювання, тобто передбачає врахування суб'єктивної думки. Оскільки йдеться про ступінь довіри до отриманих результатів вимірювань конкретної особи, наприклад оператора, який виконує вимірювання, чи кінцевого користувача, то насамперед слід взяти до уваги саме цей суб'єктивний чинник. Економічні вимірювання можуть уважатися достовірними і недостовірними залежно від суб'єктивного судження тієї чи іншої особи, тому вельми актуальною є потреба у застосуванні до результатів оцінки більш об'єктивних критеріїв ступеня невизначеності результату оцінки. Закордонними дослідниками використовується методика кількісного визначення цього ступеня невизначеності через різницю між оціненою вартістю активів та ціною їх подальшого продажу. Теоретичний та практичний інтерес становить аналіз опублікованих даних із погляду можливості застосування подібного підходу для встановлення кількісних характеристик відхилень результатів оцінки від істинних значень відповідних вимірюваних величин. Оскільки достовірність, як показано вище, не може вважатися об'єктивним показником якості економічних вимірювань і не може бути кількісно визначена, варто роз-

глянути переваги та недоліки цих показників ступеню невизначеності отриманих результатів та визначити можливості їх використання у практичній діяльності оцінювачів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дані щодо кількісних оцінок похибок результатів оціночних робіт, що подаються у фахових виданнях та професійній періодиці, носять суперечливий характер. А.П. Ковальов [1, с. 7] зазначає, що точність економічних вимірювань характеризується широким діапазоном значень відносної похибки у 5–25%. С.В. Грибовським [2, с. 210] стверджується, що показник собівартості продукції визначають із похибкою у 3–5 %, вихідні дані – у 10–20%, а значення похибки за укрупнених розрахунків техніко-економічних обґрунтувань у низці випадків досягає 30%. На переконання А. Кінга [3, с. 71], «оцінка являє собою судження, а судження не можуть бути абсолютно точними. Якщо два оцінювачі отримують одне й те ж саме завдання на оцінку і працюють незалежно один від одного, їхні результати можуть бути розбіжними у межах, наприклад, $\pm 10\%$, але однаковими вони ніколи не будуть. Подібна варіативність є скоріше перевагою, ніж вадою процедури оцінки». Отримані авторами статті дані на підставі опублікованих показників оціненої вартості трьох найдорожчих торгових марок світу, виконаних висококваліфікованими та досвідченими оцінювачами на одну і ту ж саму дату [4, с. 1; 5, с. 1], показали, що під час виконання незалежної оцінки вартості майнових прав на нематеріальні активи – об'єкти інтелектуальної власності у вигляді товарних знаків (брендів) значення відносних похибок результатів визначення показників вартості лежать у діапазоні 22–50% [6, с. 57]. Отже,

можна констатувати великий діапазон розкиду оцінок похибок результатів оціночних робіт, що, зрештою, легко пояснити різними класами об'єктів оцінки, різними методиками визначення похибок, різною кваліфікацією оцінювачів та цілою низкою інших різних чинників впливу, від яких залежить ступінь невизначеності результату оцінки вартості нерухомості.

Відхилення оціненої величини вартості від її істинного значення є припустимим у такому розмірі, щоб при цьому не порушувався принциповий висновок рішення, що приймається за результатами виконання оцінки, – про доцільність купівлі, продажу, страхування об'єкта оцінки. Звідси впливає очевидний висновок С.В. Грибовського про необхідність установлення гранично припустимого відхилення або допустимих меж діапазону, в якому повинна знаходитися похибка результату оцінки [2, с. 209]. Відповідно, у кожному разі виконання оціночних робіт має бути кількісно визначена кількісна оцінка похибки отриманого результату і виконана перевірка, чи не виходить вона за межі допустимого діапазону. Наявність і вплив похибок обмежує і знижує достовірність економічних вимірювань. В оціночній практиці вплив похибок проявляється у тому, що вони вносять обмеження в число достовірних значущих цифр числового значення отриманої вимірюваної величини, скорочуючи його до декількох старших розрядів отриманого показника результату визначення вартості і роблячи числа його молодших розрядів неінформативними. П.В. Новицький зазначає, що похибка вимірювання незалежно від того, яка саме величина вимірюється, має бути кількісно визначена певним чисельним показником, що вказує на можливі межі невизначеності вимірюваної величини [7, с. 5]. На думку В.О. Вороніна, в економічних вимірюваннях вартість, яка визначається в процесі виконання оціночних робіт, як і будь-яка інша ймовірна величина, носить статистичний характер, і її вимірювання також має супроводжуватися оцінкою точності вимірювань. В іншому разі з погляду теорії вимірювань та математичної статистики, отриманий результат буде позбавлений сенсу [8, с. 283].

Під час виконання робіт із незалежної оцінки вартості нерухомості надзвичайно важливим питанням є встановлення ступеня невизначеності результату оцінки в межах виконання цих робіт на дату їх виконання. В іншому разі точність та достовірність отриманого результату залишаються невідомими як для оцінювача, так і для замовника. Це робить його подальше використання вельми проблематичним, адже невизначеність кількісних показників його точності та достовірності ставить під сумнів обґрунтованість юридично значимих рішень, які приймаються на підставі цього результату. Розгляд можливостей кількісного визначення оцінок похибок результатів оціночних робіт на дату їх виконання та обґрунтування і вибір методичних підходів до цього є найбільш актуальною не вирішеною раніше частиною загальної проблеми. Відсутність нормативно встановленої методики визначення

точності результатів незалежної оцінки на кількісному рівні вимагає якнайскорішого вирішення поставленого завдання.

Мета статті полягає у дослідженні та інтерпретації статистичних даних, які стосуються ступеня невизначеності результату оцінки вартості нерухомості, вираженого через його об'єктивні кількісні показники, критичному аналізі відомих методичних підходів до визначення кількісних значень цих показників, дослідженні практичних можливостей підвищення точності та достовірності результатів незалежної експертної оцінки на етапі виконання оціночних робіт, формулюванні рекомендацій щодо пріоритетних напрямів подальших досліджень, необхідних для вирішення цієї проблеми.

Викладення основного матеріалу. Одним із відомих у світовій практиці підходів до кількісної оцінки ступеня невизначеності результатів оцінки вартості нерухомості є їх порівняння із цінами подальшого продажу та використання різниці і похідних від неї показників як індикаторів достовірності оцінки. Для умов ринку нерухомості України подібний підхід, на жаль, є цілком непридатним через недостатню прозорість ринку нерухомості. У наших умовах у вільному доступі є відкрита ринкова інформація про ціни пропозиції об'єктів нерухомості, але практично відсутня інформація про результати оцінки та про ціни подальшого продажу цих об'єктів. Тому для аналізу можливостей установлення ступеня невизначеності результатів оцінки вартості нерухомості за таким підходом ми вимушені скористатися даними закордонних досліджень.

Подібні дослідження виконуються, зокрема, американською компанією MSCI Inc. (Morgan Stanley Capital International), яка регулярно розраховує та публікує всесвітній індекс MSCI (Morgan Stanley Capital International World Index) – фондовий індекс ринкової капіталізації акцій компаній, метою якого є вимірювання поточного стану глобального ринку цінних паперів розвинених країн. Індекс розраховується з 1969 р. і враховує котирування акцій на 23 біржах найбільш економічно розвинених країн. Провайдером індексу є агентство MSCI Barra, що створене у 2004 р. спільно з MSCI та Barra. Аналогічний індекс IPD (Investment Property Databank Index) Великобританії відстежує виконання продажів комерційної, офісної та промислової нерухомості за даними 2 956 інвестиційних компаній із повною капіталізацією у 49,306 млрд. GBP станом на жовтень 2018 р. Індекс IPD містить узагальнення даних по фактично здійснених угодах із нерухомістю, отриманих від певних інвесторів та компаній із продажу нерухомості. Це робить річні і щомісячні показники індексу корисними для аналізу прибутковості подібних активів. Він вважається загальноприйнятим стандартним еталонним тестом, що допомагає інвесторам проаналізувати рівень прибутковості продажів нерухомого майна на ринку.

Для переважної більшості класів фінансових активів виміри рівня їхньої інвестиційної привабливості ґрунтуються на цінах ринкових котирувань біржових транзакцій їх купівлі-продажу. На відміну від цього об'єкти нерухомого майна відрізняються наявністю різноманітних інвестиційних активів із цілком різними рівнями ліквідності, що робить проблематичним визначення показників, орієнтованих виключно на транзакційні ціни. Для усунення цієї перешкоди було запропоновано індекси IPD, які базуються на підставі використання професійних джерел незалежної експертної оцінки ринкової вартості. Такі оцінки вартості передбачають застосування певного набору попередніх припущень щодо ринкових процесів формування ціни у поєднанні з доступними і релевантними вихідними даними ринкової інформації щодо операційних цін транзакцій купівлі-продажу. У межах такого підходу індекси IPD мають виконувати функцію відстеження фактичних узгоджених операційних цін із можливо вищою точністю. Тому для користувачів цих індексів є критично важливим кількісний показник того, наскільки повно ця мета буде досягнута, тобто наскільки точно індекси IPD ураховують рівень фактичних операційних цін ринку. Саме із цією метою MSCI встановлює та обчислює справедливі індикатори у вигляді кількісних показників, що порівнюють дані виконаних експертних оцінок ринкової вартості та транзакційні ціни купівлі-продажу активів, які перебувають в обороті на відкритому ринку. Для того щоб точніше виміряти цей взаємозв'язок, під час визначення кожного індексу співставляються ринкові транзакційні ціни і результати попередньо виконаних експертних оцінок вартості цих активів. Таким чином, MSCI порівнює професійно виконані оцінки ринкової вартості з операційними цінами подальших угод купівлі-продажу активів, обмежуючись виключно прикладами об'єктів нерухомості з повністю відкритими і достовірно відомими ринковими показниками. Хоча результати виконаних експертних оцінок ринкової вартості та транзакційні ціни купівлі-продажу активів можуть значно відрізнятися для кожного конкретного активу, тести MSCI розроблено так, щоб визначити усереднені показники, характерні для певної сукупності, тому вони виявляють та ідентифікують будь-яку тенденцію, характерну для оцінок ринкової вартості, які можуть бути як більшими, так і меншими від змінних у часі транзакційних ринкових цін [9, с. 3].

Розглядаючи отримані вихідні дані [9, с. 3], уточнимо визначення використаних кількісних показників, що стосуються ступеня невизначеності результату оцінки вартості нерухомості. Середня абсолютна різниця – це усереднена величина, що описує абсолютну різницю між ринковою скоректованою оцінкою і ціною продажу активу незалежно від того, чи є скоректована оцінка вищою чи нижчою від ціни продажу. Іншими словами, цей показник ігнорує знак різниці між цими двома показниками вартості незалежно від того, є він позитивним чи негативним. Середня абсолютна

різниця вказує, наскільки в середньому типова ціна продажу активу відрізняється від попередньої ринкової скоректованої оцінки. Середня різниця – це усереднена величина, що описує різницю між ринковою скоректованою оцінкою і ціною продажу. Вона показує очищений від впливу напряму відхилення результат того, наскільки ринкова скоректована оцінка є вищою чи нижчою від ціни продажу і, таким чином, дає змогу позитивним та негативним відхиленням взаємно компенсуватися. Якщо середня різниця є додатною, це вказує на те, що назагал під час продажу майна досягається перевищення ціни продажу над ринковою скоректованою оцінкою. Ця усереднена величина представляє абсолютний, очищений від знаку різниці результат впливу показника «різниці ціни продажу – результат оцінки».

Проаналізуємо дані графіків рис. 1. Як бачимо, впродовж проаналізованого ретроспективного періоду (2000–2014 рр.) зміни всіх показників різниці між скоректованою оцінкою ринкової вартості і ціною продажу майна мають характер неперіодичних коливань із довшими періодами зростання та короткими періодами спаду. При цьому зміни кожного з показників переважно не виходили за межі порівняно вузьких діапазонів, не більше $\pm 5\text{--}7$ відсоткових пунктів. На нашу думку, серед розглянутих найбільш інформативним показником є незважена середня абсолютна різниця, яка протягом розглянутого вище ретроспективного періоду переважно перебувала в межах 10–12%. Згідно з коментарями до дослідження, середня абсолютна різниця трактується його авторами як різниця між ринковою скоректованою оцінкою і ціною продажу майна, взятою за абсолютною величиною, без урахування знаку, адже всі розглянуті вище кількісні показники виражені у відносних одиницях як відсоткові величини. Протягом аналізованого ретроспективного періоду у загальносвітовому масштабі відзначалося отримання доходів від продажів майна зі зваженою середньою різницею у $+5,1\%$ по відношенню до оціненої вартості. Це означає, що в середньому ціни продажу нерухомого майна були на $5,1\%$ вищими, ніж результат останньої скоректованої оцінки активів. Авторами дослідження зазначається, що у будь-якому році проаналізованого ретроспективного періоду ця усереднена величина приховує великі різниці, що залежать від цілої низки різноманітних чинників, таких як географія, розташування ринків, розмір нерухомості й сектор ринку. Більш детальний аналіз показав, що чим більшим є вартісний розмір активу, тим меншою, ймовірно, є досліджувана різниця вартісних показників. Ця залежність є особливо релевантною для нерухомого майна, оціненого нижче ніж у 1 млн. USD і дещо менш характерною для майна із цінами між 1 і 10 млн. USD [9, с. 8]. Тобто констатується зменшення розміру відносної похибки зі збільшенням оціненої вартості активу та вартості його подальшого продажу.

Інтерпретуючи подані вище результати, слід відзначити недоцільність користуватися зваженою середньою

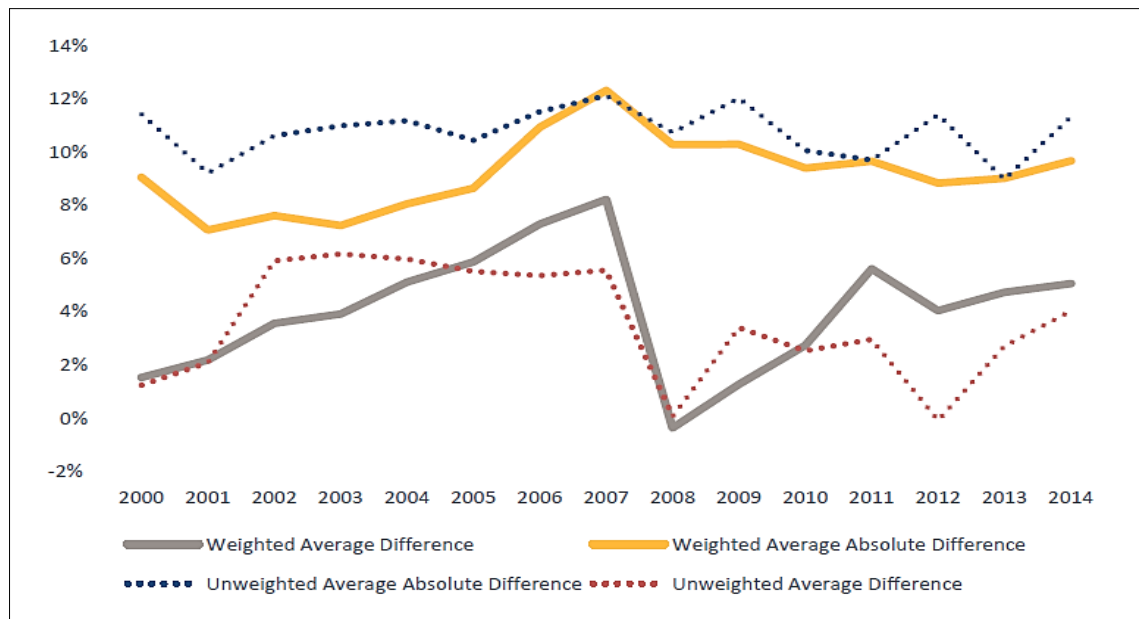


Рис. 1. Динаміка зміни в часі показників різниці між ринковою скоректованою оцінкою і ціною продажу майна. По осі абсцис – роки; по осі ординат – показники відсоткової різниці. Для варіанта чорно-білого відтворення приводимо ідентифікацію часових трендів графіка. Суцільні лінії: горішня – зважена середня абсолютна різниця; нижня – зважена середня різниця. Крапкові лінії: горішня – незважена середня абсолютна різниця; нижня – незважена середня різниця

Джерело: складено за даними [9, с. 3]

різницю як індикатором рівня похибки результатів окремо взятих оціночних робіт. Згідно з твердженням [9, с. 8], ця усереднена величина приховує значно більший діапазон розкиду похибок, які зумовлені не лише поданими вище ціноформуючими чинниками, а й застосованою методикою, адже, згідно з визначенням, ця величина показує очищений усереднений результат, у якому позитивні та негативні відхилення у великому ступені є взаємно скомпенсованими. Отже, із цього безпосередньо випливає висновок про те, що, переходячи від розгляду показників великого масиву усереднених результатів до одного окремого результату, який нас цікавить, треба брати до уваги можливість його значного відхилення від усереднених результатів із протилежними знаками відхилень. Показник зваженої середньої різниці нівелює фактичний діапазон розкиду позитивних та негативних відхилень, приводячи його до доволі помірного усередненого показника у +5,1%. Це аж ніяк не означає, що результат кожного конкретного подинного вимірювання продемонструє близький до середнього рівень похибки, скоріше навпаки.

Результати досліджень похибки результатів незалежної оцінки вартості майнових прав на нематеріальні активи – об'єкти інтелектуальної власності у вигляді товарних знаків (брендів) показали, що значення відносних похибок оцінок їхньої вартості досягають 50% [6, с. 57]. Звичайно, для оцінки вартості окремих матеріальних активів у вигляді об'єктів нерухомості значення відносних похибок результатів експертного визначення показників вартості можуть

бути не аж настільки високими, але, безперечно, розглянутий вище показник зваженої середньої різниці, який за своєю математичною сутністю виконує функцію компресії фактичного діапазону розкиду позитивних та негативних відхилень, не може дати користувачеві повного уявлення про рівень похибок одного окремо взятого конкретного результату оцінки, який найбільше цікавить дослідника. Дещо більш інформативним показником видається незважена середня абсолютна різниця, яка протягом розглянутого вище ретроспективного періоду переважно перебувала в межах 10–12%. Але також і ця величина є усередненою, а тому аналогічно приховує великі різниці масиву окремих результатів, для кожного з яких відхилення можуть у кілька разів перевищувати середній рівень.

Як бачимо з виконаного співставлення результатів [9, с. 3; 6, с. 57], для одного окремого результату економічних вимірювань, який розглядається незалежно від масиву подібних результатів, показник похибки може відрізнятися від розглянутої вище зваженої середньої різниці навіть і на порядок, залежно від найважливіших статистичних характеристик інформаційного ряду цінових показників, використаних для визначення зваженої середньої різниці. До таких показників відносяться оцінки математичного сподівання, середньоквадратичного відхилення, дисперсії, вибіркової дисперсії, виправленої вибіркової дисперсії цього масиву даних. Для повноти уявлення про вплив похибок оцінки як мінімум необхідно врахувати результат перевірки однорідності інформаційного ряду цінових

показників цього масиву даних та встановити коефіцієнт варіації ряду. Оскільки за своїм абсолютним значенням середньоквадратичне відхилення членів ряду залежить не лише від ступеня варіації ряду, а й від абсолютного рівня середньої, безпосереднє порівняння значень середньоквадратичного відхилення варіаційних рядів із різними рівнями є неможливим. Для створення можливості такого порівняння необхідно визначити відсоткове відношення середньоквадратичного відхилення до оцінки математичного сподівання (середнього арифметичного масиву використаних даних), тобто відносний показник, який називають коефіцієнтом варіації ряду і визначають як відношення значення виправленої вибіркової дисперсії до оцінки математичного сподівання. Визначений у такий спосіб коефіцієнт варіації ряду визначає відносну оцінку варіації ряду і дає можливість порівнювати варіаційні ряди з різним рівнем середніх показників. У матеріалах національної законодавчо-нормативної бази оцінки, зокрема у п. 8 [10, с. 1], зазначено, що «...для визначення вартості шляхом зіставлення цін продажів можуть бути застосовані методи математичної статистики». На жаль, у цитованих вище матеріалах досліджень результати обробки вихідних даних методами математичної статистики не приведено. Найважливіші статистичні характеристики (оцінки математичного сподівання, середньоквадратичного відхилення, дисперсії, виправленої вибіркової дисперсії, коефіцієнта варіації) інформаційного ряду показників цінової різниці не опубліковано. Таким чином, слід відзначити недостатність даних [9, с. 3] для дослідження похибок результатів оцінки. Крім того, невідомо, чи отримані закордонними дослідниками дані надаються для галузі незалежної оцінки в Україні. Результати подібних досліджень на місцевих статистичних даних наразі не публікувалися, і питання про релевантність поданих вище даних для наших умов поки що залишається відкритим. Це суттєво обмежує можливості застосування цих матеріалів у наших умовах.

Тим не менше всі розглянуті вище показники різниці з певними обмеженнями та застереженнями можуть розглядатися як статистичні аналоги відносних похибок результатів визначення вартості методами незалежної оцінки. Але усереднений характер показників дає уявлення про, відповідно, усереднений рівень похибок, і через це опубліковані дані не надаються для визначення розміру похибки економічного вимірювання у кожному окремо взятому конкретному випадку.

Висновки. Зі здійсненого вище розгляду матеріалів порівняння результатів професійно виконаних оцінок ринкової вартості нерухомості з операційними цінами подальших угод купівлі-продажу цих активів можна зробити висновок про те, що розглянуті вище усереднені показники можуть бути обмежено корисними під

час аналізу похибок економічних вимірювань у конкретних випадках виконання оціночних робіт. Безперечно, проведений аналіз кількісних показників різниці підтверджує високу інформативність цих даних для характеристики стану ринку нерухомості у цілому або його окремих сегментів. Ці дані є значно більш корисними для інвестиційних компаній та фінансових аналітиків, але, на жаль, вони мало придатні для оцінювачів та замовників оцінок, адже подані вище детально опрацьовані усереднені показники дають релевантні результати для аналізу стану ринку нерухомості у цілому, але вони не можуть бути помітними під час дослідження похибок конкретної поодиночої оцінки. Наскільки похибка цієї оцінки відрізняється від поданих вище усереднених даних, залишається невідомим. І заспокійливий середній результат у 10–12% аж ніяк не є підставою для оптимізму, адже ні оцінювач, ні користувач не мають уявлення, наскільки одна окремо взята оціночна робота відрізняється від загального середнього рівня за показником похибки. Зрозуміло, що ця величина може бути сильно варіативною і залежати від великої кількості невизначених чинників впливу, зокрема від власних методичних похибок оцінки [11, с. 152; 12, с. 23]. Але для обґрунтування прийняття рішення замовником оцінки важливою є похибка саме однієї конкретної оцінки саме цього конкретного об'єкта оцінки. Подані вище усереднені результати дослідження в такому разі можуть бути використані лише довідково, і це ніяк не зменшує потребу у кількісному визначенні похибки кожної з виконаних оціночних робіт.

Аналіз опублікованих даних показав, що ще одним обмеженням методологічного характеру є неможливість кількісного визначення похибки оціночних робіт у такий спосіб у процесі їх виконання або безпосередньо після їх завершення. Як видно з розглянутих вище матеріалів, за використаним підходом оцінка похибки є можливою лише після виконання транзакції з оцінним майном. Продаж або інші транзакційні операції з майном відбуваються з великою затримкою в часі по відношенню до дати оцінки. Це означає, що на момент виконання оціночних робіт оцінка похибки їх результату за описаним вище підходом не може бути визначена.

Отже, маємо констатувати, що нагальною потребою сучасності є опрацювання альтернативних методичних підходів у межах інформаційно-метрологічної парадигми незалежної оцінки, які б забезпечили можливість отримання достовірної кількісної оцінки похибки результату економічних вимірювань ще на стадії підготовки звіту про оцінку. Лише в такому разі у нього може бути включена ця критично важлива для замовника інформація, адже її отримання за описаним вище підходом постфактум, уже після того, як були прийняті юридично значимі рішення та відбулися відповідні транзакційні угоди, є очевидно несвоєчасним.

Список літератури:

1. Ковалев А.П. Оценка стоимости активной части основных фондов: учеб.-метод. пособ. М.: Финстатинформ, 1997. 175 с.
2. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости. СПб.: Питер, 2001. 334 с.
3. Кинг А. Оценка справедливой стоимости для финансовой отчетности: Новые требования FASB; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011. 383 с.
4. Interbrand Releases: 2018 Best Global Brands Report. URL: <https://business.financialpost.com/pmn/press-releases-pmn/business-wire-news-releases-pmn/interbrand-releases-2018-best-global-brands-report> (дата звернення: 10.11.2018).
5. Brand Finance Global 500. 2018. The annual report on the world's most valuable brands. URL: http://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_global_500_report_2018_locked.pdf. (дата звернення: 10.11.2018).
6. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Кількісна оцінка точності визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності. Економіка та суспільство. 2018. № 19. С. 51–64.
7. Новицкий П.В., Зограф И.А. Оценка погрешностей результатов измерений. Л.: Энергоатомиздат, 1985. 248 с.
8. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки: монографія / В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин. Львів: Магнолія 2006, 2014. 304 с.
9. Real estate index analyses: valuation and sale price comparison report. URL: <https://www.msci.com/documents/10199/98de773b-8b72-467c-a8ee-eee7fc200a8> (дата звернення: 21.11.2018).
10. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок. Постанова КМУ № 1531 від 11.10.2002. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF> (дата звернення: 04.12.2018).
11. Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. Методична похибка визначення ставки капіталізації за методом кумулятивної побудови. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2017. Вип. 41(53). 232 с.
12. Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. Абсолютная методическая погрешность метода дисконтированных денежных потоков в контексте информационного подхода. Экономика и банки. 2017. № 2. С. 23–31.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОГРЕШНОСТИ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВАНИИ ЦЕН ПРОДАЖИ

Работа относится к области независимой оценки стоимости недвижимости. На основании анализа данных зарубежных источников рассмотрена методика определения степени неопределенности результата оценки через разность между оцененной стоимостью активов и ценой их дальнейшей продажи. Выполнена интерпретация полученных результатов. Проанализированы возможности использования полученных результатов для повышения достоверности результатов независимой оценки. Определены подходы к количественной оценке степени неопределенности результатов независимой оценки. Предложены рекомендации относительно приоритетных направлений дальнейших исследований.

Ключевые слова: оценка имущества и имущественных прав, рыночная стоимость, сделка покупки-продажи, методические подходы, погрешность, точность оценки.

REAL ESTATE VALUATION ERROR DETERMINATION BASED ON FURTHER TRANSACTIONS PRICES

The article behaves to the real estate independent valuation. On the basis of foreign sources example analysis in the article methodology of evaluation result uncertainty degree is determinated, obtained through its objective quantitative indexes of a difference between the assets appraised value and its further purchase-sale transaction price. Interpretation of these results is executed. Some possibilities to provide an opportunity to increase the reliability of independent expert valuation results are analyzed. Practical recommendations in relation to further researches priority directions are offered.

Key words: real estate and property rights valuation/appraising, market value, purchase-sale transaction, methodological approaches, error; evaluation accuracy.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Безрук Віталій Валерійович** – аспірант, Сумський державний університет
- Бигар Тетяна Володимирівна** – студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
- Білоус Інна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління, Конотопський інститут Сумського державного університету
- Бовсунівська Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління та адміністрування, ННІ управління, економіки та природокористування, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
- Боженко Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, Сумський державний університет
- Бойко Антон Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, Сумський державний університет
- Васильєва Дарія Олексіївна** – аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
- Васьків Ірина Михайлівна** – магістр, Львівський національний університет ім. Івана Франка
- Верховод Ірина Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
- Градобосва Єлизавета Сергіївна** – кандидат економічних наук, Інститут економіко-правових досліджень НАН України
- Грибова Людмила Володимирівна** – кандидат педагогічних наук, директор, Інститут професійного росту фахівців туризму і курортів
- Гук Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
- Zhelizko Oleksii** – Postgraduate Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv
- Золевська Марина Іванівна** – магістр, Київський національний університет технологій та дизайну
- Кашлаков Олександр Іванович** – аспірант, Класичний приватний університет
- Корольова Сніжана Геннадіївна** – студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
- Кудласенко Сергій Володимирович** – кандидат економічних наук, здобувач наукового ступеня доктора економічних наук, Хмельницький національний університет
- Лаглер Клаус** – Департамент бізнес-консультування, Targit GmbH Österreich
- Лазоренко Таїсія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
- Лебедєва Олена Анатоліївна** – старший викладач, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
- Лукашова Людмила Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет
- Мельникова Марина Віталіївна** – доктор економічних наук, доцент, Інститут економіко-правових досліджень НАН України
- Мельниченко Григорій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, Науково-дослідний інститут ДП «Каталіз і екологія», Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського Національної академії наук України
- Носирєв Олександр Олександрович** – кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
- Пашенко Поліна Олександрівна** – аспірант, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
- Піскун Донатас Натанович** – здобувач, Хмельницький національний університет
- Поздняков Юрій Володимирович** – провідний експерт-оцінювач, Українське товариство оцінювачів, представник Експертної ради у Львівській області
- Пюро Богдана Іванівна** – магістр, Навчально-науковий інститут економіки і управління Національного університету харчових технологій
- Садовенко Юрій Павлович** – оцінювач, Українське товариство оцінювачів
- Ситник Наталія Степанівна** – доктор економічних наук, професор кафедри державних та місцевих фінансів, Львівський національний університет ім. Івана Франка

Сімак Сергій Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, професор, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Скрипник Вікторія Витальевна – кандидат економічних наук, доцент, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

Соколюк Сергій Юрійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Уманський національний університет садівництва

Сокровольська Наталія Ярославівна – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Франчук Василь Іванович – доктор економічних наук, професор, проректор, Львівський державний університет внутрішніх справ

Халілов Арсен Енверович – кандидат економічних наук, докторант кафедри менеджменту, Міжнародний університет бізнесу і права

Хамига Юрій Ярославович – аспірант, Тернопільський національний економічний університет

Шелеметєва Тетяна Вячеславівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного туризму, член-кореспондент АЕН України, Запорізький національний технічний університет

Шепель Інеса Вадимівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування, Херсонський державний аграрний університет

Шира Тарас Богданович – кандидат економічних наук, доцент, Українська академія друкарства

Шірінян Лада Василівна – доктор економічних наук, професор, Національний університет харчових технологій

Шлапак Алла Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Шостак Лілія Борисівна – доктор економічних наук, професор, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі

Шуляр Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, СП «ТзОВ «Сферос-Електрон»

Шуляр Роман Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка»

Шупрудько Наталія Володимирівна – аспірант кафедри економіки та економічної безпеки, Львівський державний університет внутрішніх справ

НОТАТКИ

Науковий журнал

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 29 (68). № 6, 2018

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 17,13. Ум. друк. арк. 19,53.

Підписано до друку 27.12.18. Замов. № 0119/09. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105

Телефон +38 (0552) 39 95 80

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.