

**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 30 (69). № 1, 2019

**Київ
2019**

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 № 6 від 08.02.19 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. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Дружиніна В.В. ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ.....	1
Клепанчук О.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	6
Осецький В.Л., Каніщенко О.Л., Россо М.В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ДЕРЖАВНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ В УКРАЇНІ.....	12
Сімак С.В., Горник В.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	19
Соколова О.М. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	25
Сопільняк І.С. РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СИСТЕМІ ЗБУТУ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ.....	30
Стрілець В.Ю. ІНФРАСТРУКТУРА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	36
Юхновська Ю.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	42

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гуріна Г.С. РОЗВИТОК СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	47
Дюжев В.Г., Бойченко О.І. ПОЛІПШЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОЇ АВТОМАТИКИ ЗА РАХУНОК ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ПЕРСОНАЛУ.....	51
Ареф'єва О.В., Коваленко Н.В., Степанюк Я.О. ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	57
Лебедєва Д.О., Заливча І.В., Штефан Л.В. АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	63
Лісова Р.М. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ О2О ЯК НОВА ФОРМА ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ	67
Хацер М.В. АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА ТА МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ.....	71

3. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Томашук І.В., Мулик М.В. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	78
--	----

Тульчинська С.О., Шашина М.В. ПАРАДИГМАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВОЇ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	84
Шостак Л.Б. ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	89
 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Табанова А.І., Сало Я.В. ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	95
 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Копилова О.В., Пічугіна Ю.В. DUE DILIGENCE НА ФОНДОВИХ БІРЖАХ: НЕОБХІДНА УМОВА ЧИ ТРАДИЦІЯ.....	100
Кулікова Є.О. ОЦІНКА ПЕРШИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОВЕДЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ.....	106
Мала С.І. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	110
 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Пашаєва И.В. БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ВУЗА КАК ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ.....	115
 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Гращенко І.С., Краснюк М.Т., Краснюк С.О. ГІБРИДНО-СЦЕНАРНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ, ОРІЄНТОВАНИХ НА ЗНАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ, ЯК ВАЖЛИВИЙ АНТИКРИЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЛОГІСТИЧНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	121
Баженков Є.В. ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІЛЕЙ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ.....	130

CONTENTS

1. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Druzhynina Viktoriia

VECTORS OF AVIATION INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT
IN THE CONTEXT OF TOURISM ACTIVATION..... 1

Klepanchuk Olga

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE INTERNAL MARKET
AND THE DETERMINANTS OF ITS DEVELOPMENT..... 6

Osetskiy Valerii, Kanishchenko Olena, Rosso Martina

IMPROVING THE QUALITY OF CORPORATE GOVERNANCE
IN STATE JOINT-STOCK COMPANIES IN UKRAINE..... 12

Simak Sergii, Gornik Volodymyr

MAIN DIRECTION OF IMPROVEMENT OF PROJECTS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP
IN THE FIELD OF HOTEL-RESTAURANT BUSINESS..... 19

Sokolova Olga

MANAGEMENT OF RISKS OF INFRASTRUCTURE PROJECTS
ON THE PRINCIPLES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE..... 25

Sopilniak Inna

THE ROLE OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE SYSTEM
OF ORGANIC FOOD DISTRIBUTION..... 30

Strilets Viktoriia

INFRASTRUCTURE OF STATE SUPPORT TO PROMOTE SMALL BUSINESS DEVELOPMENT:
THEORETICAL ASPECTS..... 36

Yukhnovska Yulia

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE ESSENCE
OF THE TOURIST POTENTIAL OF THE REGION..... 42

2. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Gurina Ganna

DEVELOPMENT OF THE STATE SUPPORT SYSTEM FOR EXPORT POTENTIAL
OF THE AVIATION COMPLEX OF UKRAINE..... 47

Dyuzhev Viktor, Boichenko Oleg

IMPROVEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES
OF INDUSTRIAL AUTOMATION FOR ACCOUNT OF INCREASE
OF INNOVATIVE RECEPTIVITY OF PERSONNEL..... 51

Arefieva Olena, Kovalenko Nataliia, Stepaniuk Yaroslav

ECONOMIC SECURITY OF FORMATION AND USE OF LABOR POTENTIAL
BY THE ENTERPRISE..... 57

Liebiedieva Dar'ya, Stefan Lesya, Zalivka Inna

ASPECTS OF THE PROCESS OF PLANNING AND MANAGING CREDIT OPERATIONS
OF A COMMERCIAL BANK..... 63

Lisova Ruslana

BUSINESS MODEL O2O AS A NEW FORM OF ELECTRONIC TRADING..... 67

Khatser Maxym

ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE:
THE ESSENCE, CHARACTERISTICS AND IMPLEMENTATION MECHANISM..... 71

3. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Tomashuk Inna, Mulik Marina

INNOVATIVE COMPOSITION OF THE COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY
IN THE MODERN STAGE OF GLOBAL DEVELOPMENT..... 78

Tulchynska Svitlana, Shashyna Maryna	
PARADIGMAL FEATURES OF THE NETWORK ECONOMY AS A COMPLEX STRUCTURAL MODERNIZATION OF REGIONAL ECONOMY.....	84
Shostak Lilia	
TOOLS FOR PROMOTING INVESTMENT-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE.....	89
 4. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Tabanova Anastasiya, Salo Yana	
INNOVATIVE FORMS OF EMPLOYMENT IN THE MODERN ECONOMY OF UKRAINE.....	95
 5. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Kopylova Olha, Pichugina Julia	
DUE DILIGENCE ON STOCK EXCHANGES: REQUIRED CONDITION OR TRADITION.....	100
Kulikova Elizaveta	
EVALUATION OF THE FIRST RESULTS OF THE PENSION REFORM OF UKRAINE.....	106
Mala Svetlana	
PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT OF TAX POLICY OF UKRAINE.....	110
 6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Pashayeva Irada	
BUSINESS PROCESSES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION AS OBJECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENSES.....	115
 7. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Hrashchenko Iryna, Krasnyuk Maxim, Krasniuk Svitlana	
HYBRID-SCENARIOUS APPLICATION OF INTELLIGENT, KNOWLEDGE-ORIENTED TECHNOLOGIES AS AN IMPORTANT ANTI-CRISIS TOOL OF LOGISTIC COMPANIES IN UKRAINE.....	121
Bazhenkov Ievgen	
SETTING GOALS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE EDUCATION INDUSTRY.....	130

1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48

Дружиніна В.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ

У статті розглянуті дефініції поняття «транспортна інфраструктура», проведено дослідження теоретичних основ і аналізу сутності транспортної інфраструктури в туризмі, визначено особливості та проблеми розвитку транспортної інфраструктури в умовах активізації туризму в Україні. Виділено основні етапи становлення авіаційної інфраструктури починаючи з 1920-х років до наших днів і виробничий потенціал авіаційної галузі в нашій країні. Констатовано, що вітчизняна авіаційна інфраструктура знаходиться на стадії свого становлення, тому потребує підтримки з боку держави для підвищення ефективності діяльності. У зв'язку з цим сформульовано вектори розвитку авіаційної інфраструктури в контексті активізації туризму з урахуванням таких факторів як зростання ціни іноземної валюти, нестабільного політичного становища в державі, посилення відтоку населення в зв'язку з трудовою міграцією, просування та маркетингової діяльності вітчизняних туристичних організацій та організації міжнародних заходів (хокейні чемпіонати, тематичні виставки, концерти і т.д.).

Ключові слова: транспортна інфраструктура, авіаційна інфраструктура, аеропорт, туризм, стратегічні вектори.

Постановка проблеми. Результатом сучасного технічного прогресу, також у сфері транспорту, є зміни у всіх економічних зонах, включаючи туризм. Одним з факторів, що впливають на розмір туристичного руху, є транспортна доступність. Однак такі фактори, як висока вартість авіаперевезень, посилення конкуренції на ринку авіаперевізників, занедбаний стан автомобільних доріг, віддаленість залізничного транспорту від туристичних об'єктів та нерозвинута мережа водних сполучень стримують розвиток міжнародного туризму в Україні, впливають на формування розмірів і характеру туристичного руху в світі. З урахуванням вищесказаного передбачається, що розмір міжнародного туристичного потоку в даному регіоні або в конкретній державі може залежати від авіаційної інфраструктури та щільності мережі польоту. Наявність аеропорту вважається «вікном у світ», з якого можна здійснити подорож до вибраного місця, але це одночасно є місцем прибуття іноземних туристів (учасників міжнародного та в'їзного туризму). Для успішного розвитку туризму необхідно впровадження якісно нових інфраструктурних зрушень, зокрема їх авіатранспортної складової.

У зв'язку з цим розвиток вітчизняної авіаційної інфраструктури є питанням національного характеру, а його

вирішення повинно бути одним із стратегічних напрямків розвитку України. Відсутність комплексного, системного підходу до вирішення цих питань обумовили актуальність дослідження та основних його напрямків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо проблем розвитку транспортних інфраструктур України. Серед теоретиків світової транспортної інфраструктури за основу обрано фундаментальні праці видатних представників економічної думки – Ф. Котлера, І. Ансоффа, М. Альберта та інших; серед вітчизняних вчених-економістів використано роботи таких дослідників, як: В.К. Ломакін, А.М. Хахлюк, В.Є. Новицький, М.П. Комаров та інших.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій, що відображають сучасні тенденції діяльності транспортної інфраструктури, свідчить про широкий інтерес та зацікавленість у вирішенні проблем. Проте залишається невирішеним питання підвищення ефективності діяльності вітчизняних транспортних підприємств у світовій транспортній системі та їх вплив на міжнародний туризм, що визначило вибір теми, мету і змістовну спрямованість дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення ролі транспортної інфраструктури у розвитку туристичної діяльності держави з метою збільшення пасажиропотоку, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях та захисту економічних інтересів держави в світовій економіці.

Виклад основного матеріалу. Транспортній інфраструктурі присвячена значна кількість публікацій, де автори досліджують її генезис. Так, згідно Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» [1] під інженерно-транспортною інфраструктурою слід розуміти комплекс інженерних, транспортних споруд і комунікацій, при цьому чинне законодавство України та нормативно-технічні документи не дають чіткого визначення інженерних, транспортних споруд і комунікацій, що створює прецеденти неоднакового застосування органами місцевого самоврядування вказаної норми Закону. Н. А. Троїцька [2] пропонує розглядати транспортну інфраструктуру як транспортні підприємства, транспортні засоби керування, єдину транспортну систему, яка забезпечує узгоджений розвиток і функціонування всіх видів транспорту з метою максимального задоволення транспортних потреб при мінімальних витратах. Згідно визначення М.А. Потєєвої [3], транспортна інфраструктура – сукупність матеріальних, кадрових, фінансово-економічних і нормативно-правових умов, які сформовані в країні з метою забезпечення сталого та якісного перевезення пасажирів в усіх сферах суспільного процесу. На думку О.Є. Соколової [4] транспортна інфраструктура – це сукупність транспортних шляхів та пунктів усіх видів транспорту і допоміжного обладнання, спрямованого на безпосереднє обслуговування шляхів та транспортних пунктів. Наведені визначення не акцентують увагу на значенні транспортної інфраструктури в активізації туризму. У зв'язку з цим, на основі дефініцій поняття «транспортна інфраструктура» подальшого розвитку дістало поняття «транспортна інфраструктура в туризмі», що на відміну діючих, розглядається як сукупність взаємопов'язаних споруд (аеропорти, залізничні вокзали, станції, автобусні зупинки та ін.), шляхів сполучення усіх видів транспорту (доріг, залізничних колій, повітряних коридорів, водних шляхів, мостів, тунелів, каналів), а також допоміжних засобів, що задовольняють потреби у перевезенні, допомагають просунути туристичні послуги до споживача (організації турів та екскурсій).

На основі вивчення наявних класифікацій транспортної інфраструктури зроблено висновок, що транспортна інфраструктура в туризмі класифікується за видами: залізничний (рейсові та нерејсові потяги); автомобільний (транспортні засоби турсоператорів та тур агентів, орендовані автомобілі, особистий транспорт туристів, рейсові автобуси); морський та річковий (рейсові теплоходи, круїзні судна, морські і річкові пороми, судна для екскурсій та прогулянок, катери та яхти); повітряний (літаки, вертольоти, повітряні кулі, дельтаплани); за відстанями: до 500–1000 км,

1500–2000 км, 2000–3000 км, понад 3000 км; за способом користування: загального користування, незагального користування, особистий або індивідуальний транспорт туристів.

На основі цього проведена оцінка привабливості основних транспортних засобів для туристичних подорожей. Найпривабливішим транспортом для туристичних подорожей на короткі відстані є автомобіль через свою мобільність та комфорт; на довгі відстані – туристи надають перевагу авіатранспорту через його безпеку, швидкість пересування та комфорт; у внутрішньодержавних та міжнародних перевезеннях на близькі відстані домінує залізничний транспорт через свою дешевизну, екологічну безпеку та експлуатаційну швидкість. Однак не слід забувати і про водний транспорт, який показує високі результати в країнах з високим розвитком водних ліній.

До особливостей розвитку транспортної інфраструктури в туризмі слід віднести такі: встановлення міцних взаємозв'язків і здійснення тісних контактів між транспортними і туристськими підприємствами для досягнення максимальної координації діяльності, пов'язаної з обслуговуванням іноземних і місцевих туристів; здійснення інтеграції транспортних і туристських підприємств; значний вплив на характер і темпи соціально-економічного розвитку територій; виключно висока фондомісткість; необхідність врахування політичної ситуації в країні.

В транспортній інфраструктурі значна частка перевезень припадає на повітряний транспорт. Туристи, які подорожують на далекі відстані користуються виключно повітряним транспортом через його рівень комфорту і швидкість пересування. Авіаційна інфраструктура – одна із складових транспортної інфраструктури, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень, розвитку та провадження зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі і туризму, задоволення потреби населення і суспільного виробництва в перевезеннях, забезпечення захисту національних інтересів України.

Процес розвитку авіаційної інфраструктури України можна розділити на чотири етапи: 1900–1932 рр. – початок розвитку авіаційної інфраструктури в Україні, повітряне пересування у той час мало переважно спортивний та експериментальний характер, впроваджено першооснову законодавчої регламентації з питань формування галузі цивільної авіації України; 1932–1945 рр. – розробка перших літаків та розробка нормативно-правової бази в галузі авіації. Централізація діяльності та суворий контроль за функціонуванням усієї системи авіації того часу, про що свідчить дослідження змісту нормативно-правових актів цього періоду. Встановленням суворих та жорстких санкцій за будь-які правопорушення, зокрема й за порушення трудової дисципліни; 1945–1991 рр. – відновлення системи управління авіацією, що діяла до війни, а також вдосконалення системи управління цивільною авіацією, з певними урахуваннями стандартів та рекомен-

дованої практики Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО); з 1991 року до наших днів – орієнтація авіаційної галузі на міжнародний ринок [5]. Створення нових міжнародно-правових норм, внесення змін до законодавства та його орієнтація на міжнародні вимоги в авіаційній сфері.

До особливостей розвитку авіаційної інфраструктури України в умовах активізації туризму відносяться: вдале географічне розташування України і наявність міжнародних шляхів сполучення, Україна має потужний промисловий потенціал та якісну конкурентоспроможну продукцію; політична ситуація, яка має негативний вплив на інвестиційний клімат та загальну ситуацію в країні, складна економічна ситуація та девальвація національної валюти.

Результати аналізу діяльності наявних об'єктів авіаційної інфраструктури України свідчать про те, що кількість пасажирів, що скористалась у 2016 році послугами вітчизняних авіаперевізників збільшилася порівняно з 2015 роком. Спад попиту на авіаперевезення в 2015 року є продовженням негативних тенденцій, які перш за все сформувались в результаті нестабільної політичної та економічної ситуації в країні. Однак, ситуація стабілізувалася в 2016 році, за статистичними даними за звітний рік кількість перевезених пасажирів перевищила показник «пікового» 2013 року, що свідчить про відновлення українського ринку пасажирських авіаперевезень після спаду 2014–2015 рр. [6]. Проте, коли брати до уваги перевезення пасажирів по країнах світу, то вони займають по відношенню до України достатньо високі рейтингові позиції (табл. 1), що пояснюється високим загальним іміджем країн світу, економічною та політичною стабільністю, розвинутою інфраструктурою, значною кількістю пам'яток історії, культури, архітектури, а також тим, що частина країн, які наведені в табл. 1 мають вихід до моря чи океану, що збільшує їх привабливість для туристів [7]. Україна займає низькі рейтингові позиції. Однак у 2017 році вітчизняними авіаційними підприємствами України забезпечено зростання основних економічних показників діяльності галузі. Якщо за підсумками 2016 року обсяги пасажирських перевезень вітчизняних авіакомпаній перевищили показник «докризового» 2013 року на 2,1 відсотка, то за 2017 рік – вже на 30,1 відсотка. Лідером за обсягами авіаперевезень в Україні є Державне підприємство Міжнародний аеропорт «Бориспіль». Аеропорт має вигідне географічне розташування на перетині багатьох повітряних трас, що поєднують Європу з Азією та Америкою. Понад 25 національних та зарубіжних авіакомпаній здійснюють з «Борисполя» перевезення пасажирів та вантажів за 75 регулярними маршрутами по всьому світу.

Аеропортом «Бориспіль» завдяки запровадженню «хабової» стратегії розвитку, яка передбачає залучення трансферного пасажиропотоку, досягнуто зростання кількості обслугованих пасажирів у 2017 році порівняно з 2016 роком на 22,1 %, а у 2016 році порівняно з 2015 роком на 18,9 % [9].

Таблиця 1

Темпи приросту авіаперевезень по країнах світу за 2015–2016 роки

Країни світу	Пасажиропотік, млн. осіб		
	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення (+/-)
США	798,2	822,9	24,7
Китай	436,1	487,9	51,8
Велика Британія	131,5	145,1	13,6
Німеччина	118,1	124,7	6,6
Ірландія	114,7	125,6	10,9
Японія	114,1	117,7	3,6
Бразилія	102,0	94,1	-7,9
Індія	98,9	119,5	20,6
Туреччина	96,6	100,3	3,7
Індонезія	90,09	96,5	6,41
ОАЕ	84,7	92,1	7,4
Канада	80,2	85,4	5,2
Росія	76,8	77,4	0,6
Франція	65,03	65,3	0,27
Іспанія	60,5	66,6	6,1
Таїланд	55,4	60,4	5
Малайзія	50,3	53,8	3,5
Мехіко	46,9	53,3	6,4
Філіппіни	37,02	40,05	3,03
Нідерланди	34,8	37,6	2,8
Сінгапур	33,5	34,9	1,4
Колумбія	30,9	32,2	1,3

Джерело: таблиця складена за даними [8]

Таким чином, ДП МА «Бориспіль» є найбільшим транзитним і головним стратегічним аеропортом України, займає домінуюче положення серед аеропортів на внутрішньому ринку авіаперевезень. Однією із стратегічних цілей аеропорту є постійне збільшення транзитних авіаперевезень через аеропорт, створення на його базі хабу, та інтеграція у систему основних європейських транзитних аеропортів.

Підвищений інтерес туристів до авіаційного транспорту вимагає від держави реалізацію комплексу заходів спрямованого на розвиток і підвищення якості цього виду перевезення. Але в цьому питанні треба ретельно визначити проблемні питання, які потребують вирішення у перспективі, щоб зберегти існуючий потенціал авіаційної інфраструктури у важкі часи, сприяючи інтеграційним процесам, що відбуваються.

До таких проблем можна віднести розрізненість чинних стратегічних документів щодо розвитку галузі цивільної авіації; необхідність приведення основного авіаційного законодавства України у відповідність із міжнародним законодавством; необхідність удосконалення моделі державного регулювання галузі цивільної авіації з чітким розмежуванням функцій та повноважень; необхідність створення рівних та прозорих умов для функціонування ринків авіаційних перевезень, наземного обслуговування та інших супутніх ринків, що функціонують в цивільній авіації, з метою розви-

тку конкуренції та якості послуг; часта зміна керівництва підприємств галузі, що не дає змоги реалізовувати стратегічні завдання, підвищувати ефективність діяльності підприємств; неефективне управління державним майном, зокрема аеропортів; повільне запровадження сучасних методів забезпечення та нагляду за безпекою польотів; слабка зовнішня політика України щодо просування авіаційної техніки власного виробництва на зовнішні ринки; повільне переорієнтування авіаційної промисловості на сучасні світові стандарти як суто технічні, так і стосовно подальшого підтримання в належному стані авіаційної техніки, що перебуває в експлуатації; відсутність механізмів для реалізації державно-приватного партнерства; непрозорість діяльності державних органів для зацікавлених підприємств та громадськості; недостатня інституційна спроможність органів державного регулювання галузі цивільної авіації.

Враховуючи проблеми функціонування авіаційного транспорту на рис. 1 запропоновано стратегічні вектори розвитку авіаційної інфраструктури в контексті активізації туризму. До них можна віднести: розвиток авіаційної інфраструктури для забезпечення задоволеності клієнтів; зменшення собівартості послуг; збільшення обсягу перевезень пасажирів, у тому числі й транзитних; створення умов для розвитку конкуренції; забезпечення доступності інформації щодо діяльності державних органів для підприємств авіаційної галузі та громадськості; створення ефективної структури управ-

ління галуззю, яка відповідатиме сучасним викликам; запровадження сучасних підходів щодо здійснення нагляду за безпекою польотів та забезпечення авіаційної безпеки.

Таким чином, стратегічні вектори є необхідною умовою розвитку авіаційної інфраструктури в умовах активізації туризму. За допомогою них можливе підвищення кількості іноземних відвідувачів, підвищення якості надання послуг авіапідприємств, покращити імідж України як транспортної держави на міжнародному ринку авіаперевезень, а також зайняти вагомую роль на світовому ринку авіаційних перевезень.

Висновки. Виконане наукове дослідження дозволяє сформулювати висновки і пропозиції теоретичного і прикладного характеру, основні з яких зводяться до наступного: по-перше, у результаті теоретичного узагальнення наукових положень розглянуто наукові напрями щодо дефініції поняття «транспортна інфраструктура» та визначено, що транспортна інфраструктура в туризмі – сукупність взаємопов'язаних споруд, шляхів сполучення усіх видів транспорту, а також допоміжних засобів, що задовольняють потреби у перевезенні, допомагають просунути туристичні послуги до споживача (організації турів та екскурсій). Проведене дослідження теоретичних засад та аналізу сутності транспортної інфраструктури, дозволило розробити класифікацію транспорту, який широко використовується в туризмі, оцінено привабливість основних транспортних засобів для міжнародних

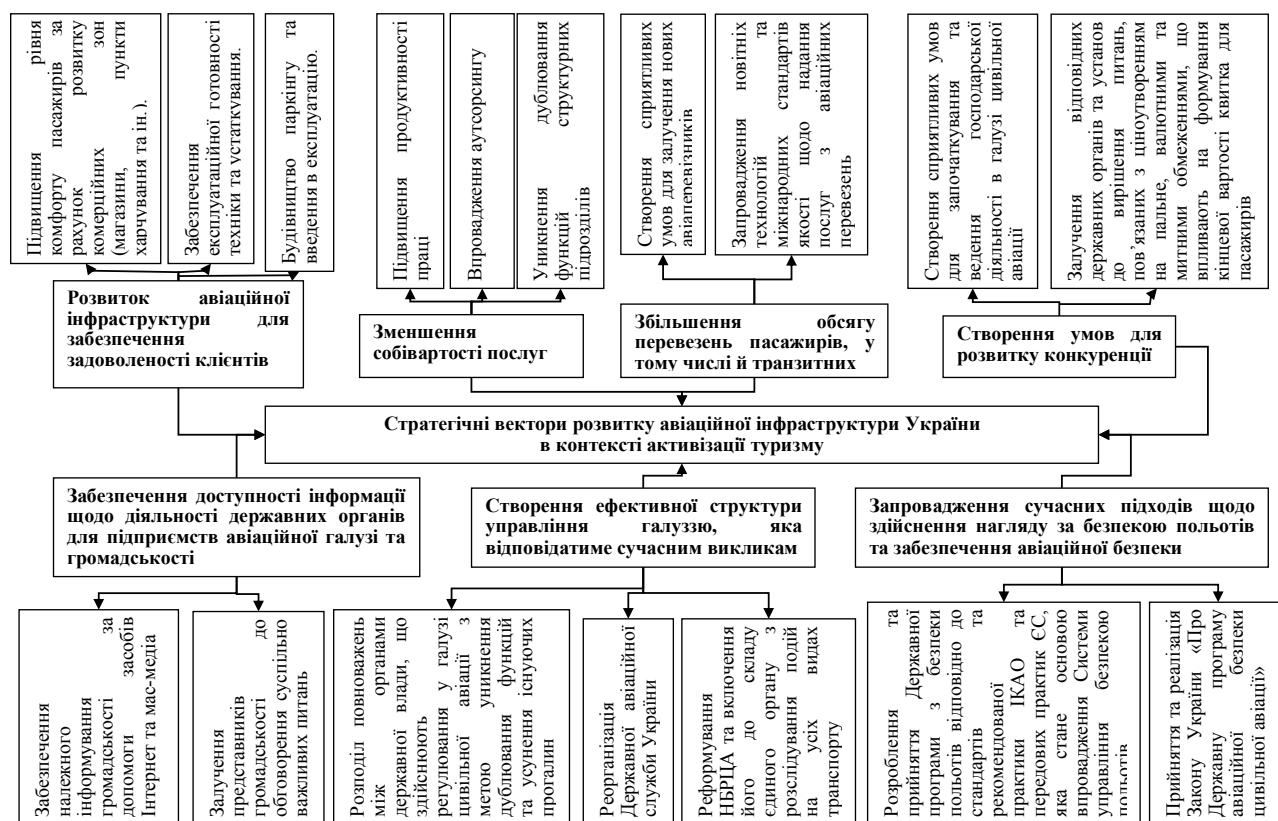


Рис. 1. Стратегічні вектори розвитку авіаційної інфраструктури України в контексті активізації туризму

туристичних подорожей та виявлено особливості розвитку транспортної інфраструктури в туризмі, такі як: встановлення міцних взаємозв'язків і здійснення тісних контактів між транспортними і туристськими підприємствами для досягнення максимальної координації діяльності, пов'язаної з обслуговуванням іноземних і місцевих туристів; здійснення інтеграції транспортних і туристських підприємств; значний вплив на характер і темпи соціально-економічного розвитку територій; виключно висока фондомісткість; необхідність врахування політичної ситуації в країні; по-друге, аналіз розвитку наявних об'єктів авіаційної інфраструктури держави показав, що вітчизняна авіаційна інфраструктура знаходиться на стадії свого становлення, тому потребує підтримки з боку держави та міжнародних організацій для підвищення ефективності діяльності; по-третє, визначено систему стратегічних векторів розвитку авіаційної

інфраструктури, які направлені на забезпечення високого рівня роботи вітчизняних підприємств авіації у світовій транспортній інфраструктурі. Реалізація даних векторів допоможе задовольнити найвимогливіші потреби туристів, забезпечити структурні зрушення в економіці країни, сприяти ефективному використанню транзитного потенціалу країни, прискорити інтеграцію вітчизняної авіаційної інфраструктури до світової та європейської, надати можливість Україні зайняти одну з провідних ролей у світовій авіаційній інфраструктурі. Запропоновані вектори, які мають стратегічний характер, дозволять розробити суб'єктно-функціональний механізм стратегічного розвитку авіаційної інфраструктури в контексті активізації туризму, головним завданням якого буде вирішення протиріч, що спричиняють асиметричні процеси на туристичному ринку через неузгодженість його суб'єктів.

Список літератури:

1. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 19 січня 2012 р. № 3038-VI. Київ : Україна, 2011. 343 с.
2. Троицкая Н.А. Единая транспортная система: учебник для студентов учреждений сред. проф. образования. Москва : Академия, 2007. 240 с.
3. Потеева М.А. Роль транспортной системы в устойчивом развитии экономики Крыма. *Культура народов Причерноморья*. Симферополь, 2004. С. 123–131.
4. Соколова О.С. Проблемы управления логистической инфраструктурой предприятий. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2007-2/index.html>.
5. Москаленко С.І. Ретроспективний аналіз діяльності цивільної авіації в Україні. URL: http://lsey.org.ua/1_2017/26.pdf.
6. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. Статистичні дані в галузі авіатранспорту. URL: <https://mtu.gov.ua>.
7. Дружинина В.В., Луценко Г.П., Старчик Н.В. Діагностика розвитку авіатранспортної інфраструктури України в умовах активізації міжнародного туризму. URL: <https://qps.ru/nxzev>.
8. Air transport, passengers carriers. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/>.
9. Офіційний сайт ДП МА «Бориспіль». Про аеропорт. URL: <https://kbp.aero/airport/about/>.

Дружинина В.В. ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ АКТИВИЗАЦИИ ТУРИЗМА

В статье рассмотрены дефиниции понятия «транспортная инфраструктура», проведено исследование теоретических основ и анализа сущности транспортной инфраструктуры в туризме, определено особенности и проблемы развития транспортной инфраструктуры в условиях активизации международного туризма в Украине. Выделены основные этапы становления авиационной инфраструктуры, начиная с 1920-х годов до наших дней и производственный потенциал авиационной отрасли в нашей стране. Констатируется, что отечественная авиационная инфраструктура находится на стадии своего становления, поэтому нуждается в поддержке со стороны государства для повышения эффективности деятельности. В связи с этим, сформулированы векторы развития авиационной инфраструктуры в контексте активизации туризма с учетом таких факторов, как рост цены иностранной валюты, нестабильного политического положения в государстве, усиления оттока населения в связи с трудовой миграцией, продвижения и маркетинговой деятельности отечественных туристических организаций и организации международных мероприятий (хоккейные чемпионаты, тематические выставки, концерты и т.д.).

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, авиационная инфраструктура, аэропорт, туризм, стратегические векторы.

Druzhynina Viktoriia. VECTORS OF AVIATION INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF TOURISM ACTIVATION

Today, tourism is the leading industry in most countries of the world. To succeed in its development, it is necessary to introduce qualitatively new infrastructure shifts, in particular their transport component. Thanks to the advantageous geographical location, Ukraine has access to a large number of countries, which is why it is a country with a strong transit potential. However, such factors as the high cost of air travel, the neglected state of highways, the remoteness of rail transport from tourist facilities and the undeveloped network of water connections hamper the development of international tourism in Ukraine. In this regard, the development of domestic transport infrastructure is a national matter, and this solution should be one of the strategic directions of Ukraine's development. In today's conditions of global integration, the development of aviation infrastructure is of great importance for the development of Ukraine's transport infrastructure, since it is the companies of the aviation industry that provide foreign economic relations with other countries. Therefore, the formation of strategic vectors for the development of aviation infrastructure is urgent in the context of tourism intensification. On the analysis basis of the concept definitions of "transport infrastructure", it was concluded that transport infrastructure is a complex system category, conducted the study of theoretical foundations and analysis of the essence of transport infrastructure in tourism, identified the peculiarities and problems of the development of transport infrastructure in the conditions of tourism intensification in Ukraine. The main stages of the formation of aviation infrastructure from the 1920s to the present day and the production potential of the aviation industry in our country are highlighted. It is stated that the domestic aviation infrastructure is in the stage of its formation, therefore, it needs state support to improve its efficiency. In this connection, the vectors of development of aviation infrastructure in the context of tourism intensification are formulated taking into account such factors as the growth of the price of foreign currency, the unstable political situation in the state, the increase of the outflow of the population in connection with labor migration, promotion and marketing activities of domestic tourist organizations and organization of international events (hockey championships, thematic exhibitions, concerts, etc.).

Key words: transport infrastructure, aviation infrastructure, airport, tourism, strategic vectors.

УДК 339.1

Клепанчук О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення категорії «внутрішній ринок», в результаті цього виокремлено три теоретичні підходи: змістовий (конкретизується змістове наповнення поняття «внутрішній ринок»), процесуальний (відображаються суспільні відносини та соціально-економічні процеси, які виникають на внутрішньому ринку) та інституційний (розглядаються інституційні одиниці, які є посередниками між покупцями і продавцями). Сформульовано авторський підхід до визначення цієї категорії. Звертається увага, що внутрішній ринок відіграє дуальну роль, оскільки він системно і комплексно впливає як на стимулювання розвитку, так і безпосередньо на сам розвиток. Проаналізовано основні детермінанти розвитку внутрішнього ринку як об'єкту державного регулювання. Сформульовано авторський підхід до розуміння детермінантів розвитку внутрішнього ринку.

Ключові слова: внутрішній ринок, детермінанти розвитку внутрішнього ринку.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах внутрішній ринок є відображенням структури та стану економічної системи країни, розвитку її суспільних відносин та соціально-економічних процесів. Внутрішній ринок виник у результаті розвитку товарно-грошових відносин у процесі виробництва товарів та їх обміну. Основою формування та розвитку внутрішнього ринку країни є поглиблення суспільного поділу праці.

В умовах ринкової економіки, в якій домінуючими є товарно-грошові відносини, суспільний поділ праці та його диференціація стимулює подальший ринковий розвиток та активність внутрішньоринкових відносин. Внаслідок значних часових та економіко-соціальних трансформацій товарно-грошові відносини отримали нові ринкові механізми, в результаті чого сформувалося сучасне розуміння товарного ринку, внутрішнього

ринку та загалом ринкової економіки. Проте, основою економічного та ринкового потенціалу держави є стан розвитку її внутрішнього ринку. Такий принцип пріоритетності його розвитку є визнаний у науковій літературі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади формування внутрішнього ринку, екзогенні та ендогенні чинники розвитку внутрішнього ринку, проблематику стану та розвитку внутрішніх ринків досліджено у працях сучасних науковців, зокрема Н.І. Балдича [1], В.Г. Бодрова [1], А.Б. Борисова [3], Г.Л. Вознюка [8], В.І. Голикова [24], В.М. Гусєва [1], В.Ю. Дороша [4; 5], М.С. Забедюка [4], З.Б. Живко [5], А.Г. Загороднього [8], В. Коломойцева [10], В.А. Коноплінського [11], І.М. Копича, В.Д. Лагутіна [12; 14], О.О. Лапко [24], Н.В. Магас [13], А.А. Мазаракі [14], Н.Ю. Мардуса [15], О. Михайленка [16], С.В. Мочерного [6], Т.О. Осташко [25], Л.І. Павлюка [17], О.В. Покатаєвої [18; 19], Н.М. Попадиниць [20; 21], О.В. Потьомкіної [5], О.В. Пустовойта [22; 25], Л.С. Тихолоза [26], В. Точиліна [24; 25], В.І. Федіна [24], Н.В. Якименко-Терещенко [27]. Проте в науковій літературі відсутній єдиний теоретичний підхід, багато теоретичних неточностей та протиріч стосовно визначення суті внутрішнього ринку, основних детермінант його розвитку, дана проблематика потребує розвитку і уточнення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження, систематизація та узагальнення теоретичних підходів до поняття «внутрішній ринок» та конкретизація основних детермінант його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинутий внутрішній ринок в соціально-економічній системі означає, що товарно-грошові відносини опосередковують майже всі суспільні відносини і взаємозв'язки у цій системі. Його динаміка та ефективність функціонування визначає економічне зростання і впливає на нього, а отже стає домінантою стратегічного розвитку національної економіки.

Внутрішній ринок країни є одночасно її національним ринком, тоді коли всі види наявних галузевих ринків країни є виключно внутрішніми, а національний ринок є їх сукупністю. Національний ринок країни є одночасно її внутрішнім ринком, проте така ситуація можлива лише в закритому ринковому просторі. У відкритій ринковій системі національний ринок держави не є закритим а пов'язаним з міжнародним ринком взаємодією ринкових суб'єктів. Водночас внутрішній ринок країни задовольняє попит на товари та послуги, існуючий на внутрішньому ринку певної країни і відповідно до цього в відкритій ринковій економіці національний та внутрішній ринок є різними функціональними ринками.

У працях провідних вітчизняних науковців пропонується значна кількість авторських визначень поняття внутрішнього ринку, що мають наукову вагу та повно й різнопланово передають багатоаспектність внутрішнього ринкового розвитку та роль внутрішнього ринку у загальноекономічному розвитку країни. Проте як у вітчизняних, так і у зарубіжних вчених немає єдиного трактування поняття «внутрішній ринок». На наш

погляд, можна виділити три підходи до трактування сутності поняття «внутрішній ринок»:

1) змістовий – розширення і конкретизація змістового наповнення поняття «внутрішній ринок»;

2) процесуальний – розглядає соціально-економічні процеси та суспільні відносини, які виникають на внутрішньому ринку;

3) інституційний – розглядає інституційні одиниці, які є посередниками між покупцями і продавцями.

В науковій літературі більшість авторів трактують внутрішній ринок з позицій змістового підходу, звертаючи увагу на територію, де відбувається товарний обмін; такий підхід по суті є традиційним. Так, З. Живко, М. Живко, І. Живко [7, с. 299], Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева [23, с. 11], В.А. Коноплінський та Г.І. Філіна [11, с. 392] визначили внутрішній ринок як товарообіг окреслений рамками державного кордону. А. Борисов [3, с. 115] та А. Азриліан [2, с. 535] звертають увагу, що внутрішній ринок як сферу обігу товарів функціонує всередині країни. А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк ототожили внутрішній ринок із межами національної економіки та визначив його як сферу обертання товарів та послуг [8, с. 792].

Внутрішній ринок, на думку О. Пустовойта, є «сферою товарного обігу окремої національної економіки, де за певного рівня цін відбувається розподіл обмежених виробничих ресурсів, інвестиційних, споживчих товарів і послуг відповідно до попиту домогосподарств на них і на гроші у формі активів» [22, с. 52]. Л.С. Тихоліз під внутрішнім ринком розуміє «обсяги споживання товарів і послуг домогосподарствами, підприємствами, органами державного управління всіх рівнів, що здійснюються через сферу товарного обігу національної економіки» [26, с. 311]. Проте, на наш погляд, обидва трактування є досить вузькими, оскільки ринковий механізм стосується не лише попиту, іншою складовою його є ринкова пропозиція. Крім цього, О. Пустовойт вважає, що лише домогосподарства, які формують попит на внутрішньому ринку, є суб'єктами ринкових відносин.

В.Ю. Дорош і О.В. Потьомкіна внутрішній ринок розглядають «як модель ринкової залежності між попитом, пропозицією і ціною на основі розвитку ринкової конкуренції» [4, с. 73].

С.В. Мочерний вважає, що внутрішній ринок – це продукт суспільного поділу праці та система обміну товарами, послугами й цінними паперами між виробниками та споживачами економічних благ [6, с. 251].

О. Михайленко у своїх дослідженнях розглядає внутрішній ринок як механізм, завдяки якому підприємства-резиденти задовольняють потреби суб'єктів ринку, що знаходяться на певній окресленій території певної країни [16, с. 38]. Наведене визначення значною мірою обмежує розуміння внутрішнього ринку, акцентуючи на участі у економічних відносинах лише підприємств резидентів країни, і не відображає того впливу та значення, яке мають імпортні потоки сировини та виготовленої продукції іноземного виробництва (нерезидентів) на стан та розвиток економіки країни і відповідно

стан її внутрішнього ринку як підприємств-споживачів імпортованої сировини, так і кінцевих споживачів продукції на споживчому ринку країни.

Як правило, з позиції змістового підходу всі трактування є досить вузькими, досить часто взаємозамінними. В економічній літературі зустрічаються більш ширші трактування внутрішнього ринку. Так, В.Ю. Дорош і М.С. Забедюк вважають, що внутрішній ринок, з одного боку, можна представити «як модель ринкової залежності між попитом, пропозицією і ціною на основі розвитку ринкової конкуренції, з іншого – як макроекономічний інструмент відтворення суспільного продукту, за допомогою якого забезпечується динамічний соціально-економічний розвиток країни» [4, с. 96].

З позицій змістового підходу найбільш повне визначення дає Н.М. Попадинець, яка вважає, що внутрішній ринок – це складова макроекономічної системи, яка відображає грошові, товарні і фінансові потоки і розподіл обмежених економічних благ, виробничих ресурсів та інвестиційних товарів; це сфера товарного обігу, що регулюється зі сторони держави і функціонує в межах державного кордону [20, с. 127].

З позицій процесуального підходу В. Коломойцев характеризує внутрішній ринок як сукупність економічних відносин у сфері реалізації продукції, які виникають між товаровиробниками і споживачами [10, с. 272]. В. Точилін, В. Голиков, О.О. Лапко, В.І. Федін визнають внутрішній ринок країни як «систему відносин у сфері товарного обміну і купівлі-продажу товарів та послуг та їх просування від виробника (резидента) до споживача в межах державних кордонів» [24, с. 5]. Зазначимо, що, такі визначення внутрішнього ринку надто звужують його до рівня маркетингових каналів просування та збуту продукції, що не відображає комплексності та масштабності процесів, що відбуваються на внутрішньому ринку держави.

З позицій процесуального підходу Н.М. Попадинець зауважуючи, що внутрішній ринок є основою відтворення як національного продукту, так і всіх економічних процесів в національній економіці, стверджує, що «під внутрішнім ринком розуміється сукупність економічних процесів, на яких підприємства та держава задовольняють платоспроможний попит на товари та послуги власного виробництва, а також на імпорتنі [20, с. 128]. Таке розуміння сутності внутрішнього ринку є надзвичайно спрощеним.

На думку Л.І. Павлюка, «внутрішній ринок – це складна взаємопов'язана система економічних відносин із забезпечення обміну товарами, грошима, цінними паперами та послугами, які виникають між виробниками та споживачами матеріальних благ і послуг» [17, с. 320].

На галузевій структурі внутрішнього ринку роблять акцент автори колективної монографії «Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз», вважаючи, що внутрішній ринок – це «сукупність галузевих ринків національної економіки, на яких домогосподарства, підприємства і держава задовольняють платоспроможний попит на товари і послуги,

у тому числі імпортні» [25, с. 34]. Такий підхід до внутрішнього ринку є надто спрощений, оскільки внутрішній ринок є складною системою і характеризується різноманітними сторонами і економічними процесами.

Інституційного підходу притримується український науковець Н.Ю. Мардус звертає увагу на те, що розвиток і функціонування внутрішнього ринку є обов'язковою умовою стабільного економічного зростання національної економіки, з цих позицій він вважає, що внутрішній ринок – це «децентралізований інституційно-структурований товарообмін, який визначає остаточний вибір (поведінку) учасників ринку під час товарообміну та збільшує мобільність обмежених виробничих ресурсів, що забезпечує їхнє використання найбільш цінним способом для максимального задоволення потреб суспільства в благах» [15, с. 49].

Н.В. Магас наголошує, що «внутрішній ринок – це сфера економічних відносин де відбувається формування інституціональних взаємовідносин між виробниками, продавцями і покупцями(споживачами в межах внутрішнього ринку однієї країни; розподіл обмежених виробничих, інвестиційних, фінансових і споживчих ресурсів відповідно до потреб ринку, які регулюються державними органами влади [13, с. 74].

О. Покатаєва вважає, що внутрішній ринок охоплює не тільки відносини обміну, але й інституціональні взаємозв'язки і відносини, а також систему інфраструктурних інститутів та інституцій (бірж, комерційних банків, страхових компаній, аудиторських фірм) [19, с. 19]. Науковець розглядає державу як організаційно-інституційну структуру, діяльність якої спрямована на «створення та підтримку соціально визнаних нормативно-ціннісних систем і еталонів соціальної й економічної поведінки (виробництво суспільних благ). Комплексний вплив держави на формування сукупного попиту та пропозиції полягає у розробці заходів, спрямованих на забезпечення здорової конкуренції, базується на принципах взаємодії ринкової конкуренції й державного регулювання ринку» [18, с. 25]. Держава, будучи регулятором ринкових відносин, на внутрішньому ринку держава виступає як на стороні попиту (покупцем при здійсненні державних закупівель), так і на стороні пропозиції (продавець готової продукції, робіт, послуг, які продукуються на державних підприємствах).

Серед теоретичних підходів, на наш погляд, на особливу увагу заслуговує поєднання процесуального та інституційного підходів при розгляді сутності внутрішнього ринку. Так, В. Бодров, Н. Балдич, В. Гусев внутрішній ринок визначають як систему суспільно-економічних відносин та взаємопов'язаних інституцій в сфері товарно-грошового обігу, що опосередковують взаємовідносини між вітчизняними виробниками-продавцями та споживачами-покупцями в межах ринку певної країни [1, с. 12]. Такий підхід до розуміння сутності внутрішнього ринку, виокремлює, розкриває системність цього поняття, внаслідок визначення основних структурних контрагентів ринку в особі продавців та покупців та характеру взаємозв'язків та взаємодії між ними, що підтверджує наявність ознак системності, ринкової взаємо-

дії, як системи закритого типу – всередині країни, так, водночас, і відкритого типу при взаємодії внутрішнього ринку із контрагентами зовнішніх економічних ринків.

З позицій поєднання процесуального та інституційного підходів найбільш широко розглядає внутрішній ринок В.Д. Лагутін, який трактує його як цілісну систему соціально-економічних відносин між покупцями, продавцями та посередниками, пов'язану із рухом товарних та фінансових потоків в межах певної території країни із метою забезпечення потреб суб'єктів ринку у економічних благах, а також «систему соціально-економічних відносин і сукупність інституцій у сфері товарного обігу, що опосередковують взаємовідносини між виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на внутрішній території країни» [12, с. 55].

Цю точку зору підтримує Н. В. Якименко-Терещенко, зауважуючи, що внутрішній ринок, з одного боку, «є дзеркальним відображенням стану та характеру функціонування виробничої сфери, а з другого – важливим фактором стимулювання розвитку, удосконалення структури та ефективності національного виробництва» [27, с. 27].

Цю точку зору обґрунтовують в іншій науковій праці А.А. Мазаракі і В.Д. Лагутін, стверджуючи, що «внутрішній ринок – це система економічних відносин і сукупність інституцій у сфері товарного обороту, за допомогою яких здійснюються акти купівлі-продажу товарів для задоволення потреб споживачів на території країни. Внутрішній ринок є економічною формою зв'язку між виробництвом і споживанням, на основі якої забезпечуються продаж товарів і реалізація їх вартості, а отже – і створюються необхідні передумови для розв'язання суперечності між виробництвом і споживанням» [14, с. 6].

Наявність у науковій літературі різноманітних теоретичних підходів до з'ясування сутності внутрішнього ринку є свідченням того, що внутрішній ринок є складним і багатоаспектним поняттям. Тут здійснюється виробництво економічних благ, їх розподіл і споживання, що в кінцевому визначає рівень життя у суспільстві. Динаміка розвитку внутрішнього ринку визначає економічне зростання і перспективи розвитку національної економіки.

Аналіз основних підходів до визначення поняття внутрішній ринок та теоретичних концептуальних засад його функціонування дає можливість сформулювати авторське визначення відповідно до якого внутрішній ринок є сформованою у країні системою фінансово-господарських відносин, механізмом взаємодії та економічних зв'язків між суб'єктами в сфері товарно-грошового обігу, базисом, основою економічного зростання, особливістю якого є дуальний прояв, що здійснює системний і комплексний вплив як на стимулювання соціально-економічного розвитку так і безпосередньо на сам розвиток внаслідок впровадження структурних змін та інституційних реформ як ключових засобів регулювання внутрішнього ринку.

Внутрішній ринок, що функціонує як структурована система взаємодіючих суб'єктів є механізмом, який

використовується для здійснення державного регулювання ринкових процесів, основними засобами якого є структурні зміни та інституційні реформи. Водночас, стан та рівень розвитку внутрішнього ринку є результатом (мірилом, критерієм) важливих параметрів розвитку економіки, таких як обсяги внутрішнього орієнтованого виробництва і споживання, купівельна спроможність населення, зайнятість, доходи населення, задоволення потреб населення і т.д. Його особливість – системний і комплексний вплив як на стимулювання розвитку, так і безпосередньо на сам розвиток – в цьому полягає його дуальна роль, що обумовлює (висуває на перший план) та робить найбільш важливими саме структурні зміни та інституційні реформи як засоби державного регулювання внутрішнього ринку, що здатні активувати й стимулювати процеси ефективного економічного розвитку, внаслідок розбудови та розвитку внутрішнього ринку як складової базису економічної системи держави.

В сучасній науці існують різні підходи та бачення основних джерел та ресурсів ефективного економічного розвитку держави та її внутрішнього ринку. Так, на думку Н. Попадинець [21, с. 125] економічне зростання країни визначається станом та ефективністю функціонування її внутрішнього ринку, і саме внутрішній ринок є головною складовою довготривалого економічного розвитку. Дослідження теоретичних положень формування та розвитку внутрішнього ринку і ринкових відносин окреслили основні детермінанти розвитку внутрішнього ринку такі як: множина форм власності (приватної, державної та інших форм) та реалізація їх інтересів; рівноправність всіх форм власності та їх захищеність законодавством; свобода у виборі форм та напрямків підприємницької діяльності; свобода вибору у здійсненні операцій купівлі-продажу сировини, товарів, послуг; наявність та реалізація суб'єктами ринку власних економічних інтересів в реалізації і придбанні товарів та послуг; впровадження механізмів конкуренції, що можливо за наявності значної кількості продавців і покупців та свободи їх входження та виходу із ринку; ефективність економіки та високий рівень її адаптації до змін технологічних ресурсів, кон'юнктурних змін; державний контроль процесів монополізації ринку та дієвість антимонопольного законодавства, створення на ринку умов вільного конкурентного середовища; впровадження ефективної державної інвестиційної, кредитної, соціальної, фінансової політики, оподаткування із метою регулювання соціально-економічних відносин в країні та стимулювання розвитку внутрішнього ринку; розбудова розвинутої ринкової інфраструктури; створення дієвої системи правового захисту ринкових відносин на внутрішньому ринку.

Основні детермінанти розвитку внутрішнього ринку як об'єкту державного регулювання ємо та повно визначено у праці колективу науковців В. Гейця, А. Даниленко, Е. Лібанової, А. Гриценко, О. Макарової, М. Кизима, І. Єгорова, І. Одотюка, в якій зазначено, що активізація реального сектору економіки країни та економічне зростання пов'язані у першу чергу із макроекономічною ста-

білізацією, що надасть доступ до зовнішніх економічних ресурсів; структурними реформами та формуванням якісно нового інституційного середовища, впровадженні процесів дерегуляції та спрощення ведення бізнесу; подоланням корупції та захистом власності; впровадженні адміністративно-територіальної реформи і зростанням ролі територіальних громад в державному управлінні, демонополізацією бізнесу і власності і формуванням нових конкурентних ринкових стосунків [9, с. 22].

У дослідженнях О. Покатаєвої [19, с. 19] визначено склад базових елементів інституційної інфраструктури внутрішнього ринку, що визначені автором, як головні елементи його системної трансформації. До них належать: забезпечення приватної власності, відповідальність, свобода контрактів, забезпечення в державі вільної конкуренції, економічні та політичні свободи та організаційна розбудова інфраструктури, спрямована на розвиток внутрішнього ринку. Основними структурними елементами такої розбудови автор вбачає розвиток ринку капіталу та робочої сили, удосконалення антимонопольного та корпоративного законодавства, продовження процесів приватизації, розбудову ринкової інфраструктури, удосконалення податкового законодавства.

Узагальнюючи проведені дослідження, на наш погляд, основними детермінантами розвитку внутрішнього ринку є: активний економічний та соціальний розвиток країни; зростання рівня життя та добробуту населення; впровадження ефективної державної політики розвитку внутрішнього ринку; високі показники зростання ВВП у країні; реалізація державної політики розвитку промисловості, спрямована на стимулювання активності та розвитку реального сектору економіки; збалансована державна політика в економічній, соціальній, зовнішньоекономічній, інформаційній, інноваційній та інших сферах; створення в країні інвестицій-

ного клімату, сприятливого для залучення інвестицій в реальний сектор економіки; удосконалення вітчизняного законодавства і приведення його до норм та стандартів міжнародного законодавства; співіснування та ефективна взаємодія суб'єктів господарювання всіх форм власності (приватної, колективної, державної); дієвість в країні механізмів захисту приватної власності; зростання рівня конкурентоспроможності продукції; розвиненість та дієвість антимонопольного законодавства; верховенство права; гнучкість ціноутворення та здатність суб'єктів внутрішнього ринку впливати на рівень цін; впровадження в країні високих стандартів якості та безпечності товарів; формування та реалізація механізмів державного регулювання внутрішнього ринку; розробка та реалізація проектів та програм державного стимулювання внутрішнього ринку; розвиток механізмів податкового мотивування та стимулювання внутрішнього ринку; визначення і стимулювання в державі пріоритетних напрямів та секторів економіки; активізація реалізації програм імпортозаміщення, забезпечення виробників внутрішнього ринку сировиною та продукцією первинної переробки власного виробництва та інші.

Висновки. Аналіз основних підходів до визначення сутності внутрішнього ринку дав можливість констатувати, що ефективне функціонування внутрішнього ринку країни є однією із найбільш важливих умов соціально-економічного розвитку держави, розбудови її економічної, виробничої системи та ефективного використання продуктивних сил, зміцнення її стійкості та захисту від дії негативних ендегенних та екзогенних факторів, зростання конкурентоспроможності економіки країни та її товаровиробників, формування внутрішніх та зовнішніх фінансово-економічних й торгових відносин та активізації економічного, інноваційного, соціального регіонального та галузевого розвитку.

Список літератури:

1. Бодров В., Балдич Н., Гусев В. та ін. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку: наук.-метод. розробка / за заг. ред. В. Бодрова. Київ : НАДУ, 2011. 80 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Москва : Фонд Правовая культура, 1994. 528 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва : Книжный мир, 1999. 895 с.
4. Дорош В.Ю., Забедюк М.С. Формування понятійного апарату категорії «внутрішній ринок». *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 93–96.
5. Дорош В.Ю., Потьомкіна О.В. Формування понятійного апарату дефініції «внутрішній ринок». *Економічні науки: Серія «Облік і фінанси»*. 2016. Вип. 13 (49). Ч. 2. С. 69–72.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С. Мочерний. Київ : Академія, 2002. Т. 1. 864 с.
7. Живко З., Живко М., Живко І. Словник сучасних економічних термінів. Львів : Край, 2007. 384 с.
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ : Знання, 2007. 1072 с.
9. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця ; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
10. Коломойцев В. Універсальний словник економічних термінів: навчальний посібник. Київ : Молодь, 2000. 384 с.
11. Коноплінський В.А., Філіна Г.І. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний. Київ : КНТ, 2007. 580 с.
12. Лагутін В. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 327 с.
13. Магас Н.В. Теоретичні основи дослідження внутрішнього ринку України в умовах глобалізації національної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 18. С. 73–76.
14. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 4–18.
15. Мардус Н.Ю. Формування категоріально-понятійного апарату визначення внутрішнього ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 24. С. 46–49.

16. Михайленко О. Роль внутрішнього ринку у соціально-економічному розвитку країни. *Економіка України*. 2002. № 10. С. 37–42.
17. Павлюк Л.І. Теоретико-методичні особливості функціонування внутрішнього ринку регіону. *Науковий вісник НЛТУ*. 2015. Вип. 25.1. С. 320–325.
18. Покатаєва О.В. Державне регулювання інституціональних трансформацій торговельно-економічних відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.00.03. Донецьк, 2010. 39 с.
19. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформації торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід: монографія. Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. 408 с.
20. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок: підходи до визначення. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 6. С. 124–129.
21. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: проблеми та напрями розвитку : монографія. Львів, ІРД НАН України, 2014. 182 с.
22. Пустовойт О. Внутрішній ринок України: потенційні та реальні можливості впливу на економічне зростання. *Економіка України*. 2007. № 3. С. 50–58.
23. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Э. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1996. 496 с.
24. Точилін В.О., Голиков В.І., Лапко О.О., Федін В.І. Галузеві ринки України: оцінка стану та перспективи розвитку: наук. доп. / НАН України ; Ін-т екон. прогнозування / За ред. В.О. Точиліна. К., 2004. 78 с.
25. Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін. Ринки реального сектора економіки України : структурно інституціональний аналіз / за ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. Київ, 2009. 640 с.
26. Тихоліз Л.С. Економічне поняття «внутрішній ринок». *Збірник наукових праць Подільського Державного аграрно-технічного університету*. 2010. Вип. 18. С. 311–316.
27. Якименко-Терещенко Н.В. Стратегічне управління розвитком внутрішнього ринку країни в контексті забезпечення її конкурентоспроможності. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2. С. 25–36.

Клепанчук О.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА И ДЕТЕРМИНАНТЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы современные подходы к определению категории «внутренний рынок», в результате этого выделены три теоретические подходы: содержательный (конкретизируется содержательное наполнение понятия «внутренний рынок»), процессуальный (отражаются общественные отношения и социально-экономические процессы, возникающие на внутреннем рынке) и институциональный (рассматриваются институциональные единицы, которые являются посредниками между покупателями и продавцами). Сформулировано авторский подход к определению этой категории. Обращается внимание, что внутренний рынок играет дуальную роль, поскольку он комплексно влияет как на стимулирование развития, так и непосредственно на само экономическое развитие. Проанализированы основные детерминанты развития внутреннего рынка как объекта государственного регулирования. Сформулировано авторский подход к пониманию детерминант развития внутреннего рынка.

Ключевые слова: внутренний рынок, детерминанты развития внутреннего рынка.

Klepanchuk Olga. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE INTERNAL MARKET AND THE DETERMINANTS OF ITS DEVELOPMENT

In the paper modern approaches to the definition of the category «internal market» are analyzed. In the scientific article, three theoretical approaches to this concept: the content approach, the procedural approach and the institutional approach are isolated and analyzed. The author's approach to the definition of this category is formulated. The internal market is the system of financial and economic relations established in the country, the mechanism of interaction and economic relations between the entities in the field of commodity-money circulation, the basis of economic growth. The peculiarity of the internal market is a dual manifestation – he makes a systematic and comprehensive impact on stimulating economic and social development as well as directly on development itself. The key means of regulating the internal market is to implement structural changes and institutional reforms. The economic growth of the country is determined by the state and efficiency of the functioning of its internal market, so the internal market is a key component of long-term economic development. The article analyzes the main determinants of the development of the internal market as an object of state regulation. The author's approach to understanding the determinants of the development of the internal market is formulated. The following determinants of the development of the internal market are: different forms of ownership and their equality; freedom of entrepreneurship; realization of own economic interests of market subjects; the introduction of competitive mechanisms; conducting of antitrust activity by the state, creation of a free competitive environment; state stimulation of the internal market, priority directions and sectors of the economy; economic and social development of the country; increase in living standards and welfare of the population; GDP growth in the country; development of industry; balanced state policy in the economic, social, foreign economic, informational, innovative and other spheres; creating a favorable investment climate in the country.

Key words: internal market, determinants of development of the internal market.

Осецький В.Л.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Каніщенко О.Л.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Россо М.В.

магістр,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ДЕРЖАВНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ В УКРАЇНІ

У статті визначається та аналізується проблема вимірювання якості корпоративного управління в державних акціонерних товариствах в Україні. За допомогою інструменту SERVQUAL ми вимірюємо рівень якості корпоративного управління. Дослідження дає нам можливість покращити знання про комунікації між корпораціями та зацікавленими сторонами з метою підвищення рівня конкурентноспроможності. Дослідження може покращити знання важливості взаємин між зацікавленими сторонами та корпорацією з метою досягнення конкурентних переваг компаній. Таким чином, з практичної точки зору ми реалізуємо результати про рівень якості корпоративного управління в країнах з недостатньо розвиненими ринковими інституціями, а також про виконання напрямків щодо підвищення якості корпоративного управління.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративне управління в державних акціонерних товариствах, якість корпоративного управління, зацікавлені сторони, SERVQUAL.

Постановка проблеми. Вимірювання якості корпоративного управління особливо важливо в країнах, що розвиваються, оскільки у них немає традиції створення інфраструктур ринкових інститутів та фінансових установ. Задоволення ключових зацікавлених сторін є основною умовою успішної компанії. Ефективне корпоративне управління є органічною частиною масового економічного і фінансового розвитку. Ринки, що розвиваються можуть максимально скоротити свій розрив в якості корпоративного управління, прийнявши принцип ефектної політики корпоративного управління, підтримуючи макроекономічну і політичну стабільність.

Що стосується України, яка досі розвивається, є багато причин для поліпшення якості корпоративного управління за рахунок використання кращого досвіду корпоративного управління, і ми підкреслюємо три з них: зростаючі можливості, потреба в іноземних інвестиціях і концентрація власності. Компанії з найкращою політикою корпоративного управління коштують набагато більше на ринку. Ухвалення досвіду кращої політики корпоративного управління дуже важливо для країн з правовим захистом слабких інвесторів.

У свою чергу, застосування законів та правил корпоративного управління може бути прискорене з доказів того, що ефективна практика корпоративного управління допомагає вирішувати важливі економічні проблеми, як залучення прямих іноземних інвестицій, боротьбу з корупцією та підвищення ринкової вартості

вітчизняних фірм. Впровадження кращої практики корпоративного управління допомагає створити більш стійкі фінансові ринки та допомагає компаніям вижити у часи глобальної фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш визначальними з даної теми дослідження є праці Х. Ватсона, Е. Фрімена, З. Джансіка, Д. Сміта, Б. Бергмана та Б. Клефсхо, Д. Елкінгтона, К. Меле і М. Колурчіо. Серед праць вітчизняних вчених, які досліджують дану тематику, слід визначити роботи В. Базилевича, Д. Баюри, А. Гильчинського, В. Гейца, О. Грішнкової, Ю. Єхарунова, Ю. Лупенка, І. Малого, М. Маліка, Ю. Петруні та інших.

Метою статті є дослідження щодо інструментів поліпшення якості корпоративного управління в Україні з метою підвищення задоволеності ключових зацікавлених сторін, а також встановити джерела даних для поліпшення рівня обслуговування для досягнення переваги над конкурентами. Крім того, це дослідження має дати деякі нові знання про якість функціонування ради директорів і генерального директора, а також їхні взаємини. Розуміння корпоративного управління може стимулювати серйозні інституційні зміни в країнах, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу. У статті розглядається проблема вимірювання якості корпоративного управління в державних акціонерних товариствах з метою задоволення інтересів і потреб ключових зацікавлених сторін в країнах, де ринки все ще розвиваються. Предметом досліджень є компанії, які працюють в Україні.

Якість послуг, пропонованих корпоративним керівництвом, повинна постійно поліпшуватися з урахуванням вимог та інтересів зацікавлених сторін. Теорія політики корпоративного управління в основному віддає пріоритет або підкреслює важливість задоволення потреб та інтересів ключових зацікавлених сторін. Однак досвід показав, що задоволення інших, особливо ключових зацікавлених сторін, має передувати задоволенню зацікавлених сторін.

Корпоративне управління – це структурна система інституційної політики, правила реалізації та бізнес-контролю, які складають основу для управління і роботи всередині компанії. Ця структура регулює всі дії компанії від створення, періоду підприємництва, зростання і розвитку на ринку за допомогою адміністративних заходів і управління. Корпоративне управління створює основу, на якій бізнес-лідери можуть приймати стратегічні рішення для досягнення організаційної мети, як тактичного руху, що здійснюється на рівні операційного управління, для розгортання і здійснення керівної політики та стратегічного напрямку діяльності державних акціонерних товариств.

Корпоративне управління в державних акціонерних товариствах може бути трьох видів: створення загальної нормативно-правової бази функціонування економіки; пряме управління державними підприємствами; управління певної державною часткою статутного фонду господарських товариств. Перший вид складається в розробці законів і підзаконних актів економічної спрямованості, оскільки всі підприємства здійснюють діяльність у цьому нормативно-економічному полі. Другий вид застосовується у випадках, коли держава є єдиним власником акціонерного товариства і керує його діяльністю через менеджмент підприємства. Третій вид державного управління впливає на діяльність корпорації відповідно до наявності державного пакета корпоративних цінних паперів. Заходи, що належать до першого типу, здійснюються органами центральної державної влади, що мають право приймати рішення, що мають законодавчу силу. Заходи в рамках інших двох типів впроваджуються тільки органами виконавчої влади. При цьому слід мати на увазі, що повинен існувати перелік об'єктів, які підпадають під пряме управління державної влади. До таких об'єктів належать: 1) майно державних підприємств, установ і організацій, закріплене за ними на праві господарського відання або оперативного управління; 2) акції (паї, частки), що належать державі в майні господарських товариств; 3) майно підприємств, що знаходяться в процесі приватизації; 4) майно, передане в користування органам самоврядування; 5) майно, яке не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації) майна державних підприємств. Так, *корпоративне управління в акціонерних товариствах* представляє собою ефективну систему управління відкритим акціонерним товариством, в якому державі належить пакет акцій та відповідно до законодавства вона забезпечує правомочність рішень загальних зборів акціонерів. Ефективна система кор-

поративного управління в акціонерних товариствах з державною участю сприяє розширенню джерел нагромадження в країні, демократизує сам процес управління акціонерними товариствами з державною участю і, як показує досвід розвинених країн світу, активізує участь працівників та службовців в управлінні товариствами. Створення інтегрованих корпоративних структур за рахунок перехресного володіння акціями може також гармонізувати відносини інтеграції, спеціалізації та кооперування, тобто прискорювати розвиток міжгалузевих зв'язків. Наші дослідження показують, що відбувається позитивний вплив розвитку корпоративного управління на прискорення економічного розвитку, проте, в основному, зумовлено економічними показниками діяльності фірм. Зокрема, корпорації з незалежними комісіями та комітетами з аудиту є більш стійкими до глобальних фінансових розбіжностей [2, с. 178-211]. Ефективне регулювання та практика корпоративного управління забезпечують надійний захист акціонерів та прискорюють розвиток місцевих фондових ринків [3, с. 91-122]. Удосконалення прав акціонерів і прав кредиторів посилює розвиток національних ринків капіталу та сприяє швидкому зростанню місцевих компаній [4, с. 430-465; 5, с. 107-155]. Крім того, ефективне корпоративне управління може призвести до зниження рівня корупції [6, с. 151-170]. Кращий захист прав акціонерів знижує транзакційні витрати на управління іноземними дочірніми компаніями і, таким чином, прискорює надходження прямих іноземних інвестицій (FDI) [7, с. 69-85]. Також, компанії з посиленням корпоративним управлінням є більш привабливими для іноземних інвесторів, оскільки вони є більш прозорими та забезпечують кращий захист прав акціонерів [8, с. 3245-3285]. Проте з іншої точки зору сильне корпоративне управління зменшує приплив прямих іноземних інвестицій (FDI), якщо злиття і поглинання використовується для входження в економіку [9, с. 43-50]. Операції та фінансові витрати корпоративного управління на рівні компанії можуть занадто високо знижувати ринкову вартість корпорацій [10, с. 140-154]. Високо розвинений фінансовий сектор потребує надійної системи корпоративного управління та ефективного внутрішнього та зовнішнього аудиту з метою зменшення інвестиційних ризиків, що сприяє залученню більшого капіталу за менших витрат. У свою чергу, значний рівень корупції та роздутий державний сектор блокують розвиток систем корпоративного управління, оскільки вони можуть ускладнити доступ до державних субсидій та преференцій.

Державні акціонерні корпорації створюються трьома основними шляхами: акціонування державних корпорацій, які відповідно до законодавства України не підлягають приватизації, заснування державної акціонерної компанії, придбання державою відповідних пакетів акцій у інших власників. Від імені держави засновником та акціонером державної акціонерної компанії є визначений Кабінетом Міністрів України орган, уповноважений управляти об'єктами державної власності. У разі, коли державі належать усі акції державної акціонерної корпо-

рації, повноваження загальних зборів здійснює як єдиний акціонер відповідний орган, уповноважений управляти об'єктами державної власності. Якщо державна акціонерна корпорація створена шляхом акціонування державних підприємств, які відповідно до законодавства України не підлягають приватизації, недержавні інвестори можуть набувати право власності на акції додаткової емісії, що здійснюється за рахунок прямих інвестицій. Розмір такої емісії має забезпечувати правомочність рішень загальних зборів акціонерів. Акції державних акціонерних корпорацій можуть бути передані в управління уповноваженим особам. Під час передачі акцій державних акціонерних компаній в управління уповноваженим особам Кабінет Міністрів України може визначити особливі умови здійснення управління та обов'язковий розмір дивідендів від прибутку компанії, які спрямовуються до державного бюджету. Порядок та умови передачі в управління уповноваженим особам акцій державних акціонерних компаній визначаються урядом.

Недостатня соціальна ефективність розвитку державних акціонерних товариств проявляється у вкрай високій диференціації рівня оплати праці, недостатній інтенсивності фінансування програм соціального і інфраструктурно розвитку. Тим самим, проблема комплексної оцінки ефективності, вдосконалення системи корпоративного управління в державних акціонерних товариствах, формування дієвих механізмів мотивації представників держави до підвищення якості менеджменту корпорації є досить актуальною.

Якість корпоративного управління – це показник, який характеризує ступінь чесності і відкритості процедур корпоративного управління, що діють в компанії, і їх відповідність інтересам акціонерів та інших стейкхолдерів. Якість означає створення результатів, які задовольняють або перевершують очікування споживача. Дисципліна управління задоволеністю споживачів підкреслює, що, порівнюючи очікувану і задану вартість, споживач може реалізувати різні рівні задоволеності, від того, що він не задоволений тим, що задоволений і навіть радий, коли отримує велику цінність.

Критеріями оцінки якості є:

- 1) керівна політика і стратегічне керівництво;
- 2) пріоритети у взаємовідносинах з зацікавленими сторонами;
- 3) маркетинг відносин із зацікавленими сторонами;
- 4) рівень задоволеності зацікавлених сторін;
- 5) корпоративна стійкість;
- 6) загальне управління якістю (TQM).

1) Згідно Х. Ватсону [11, с. 3-18], основна роль бізнес-лідерів і членів правління в цій системі управління полягає в тому, щоб створити (встановити) керівну політику і стратегічне керівництво, яку організація буде проводити в майбутньому, в той час як роль лідерів здійснювати стратегічне керівництво компанією на робочому рівні, працюючи разом зі своїми командами в рамках покинутої влади ради директорів. Під час кризи змінюється робота ради директорів. Тоді можливо, що плата більше змішується з оперативним управлінням компа-

нією. З іншого боку, власники і рада приділяють більше уваги управлінню бізнесом (фінансові, матеріальні, робочі інструменти). Стратегічний характер рішень, що приймаються радою директорів, залишається в кризі, враховуючи, що рада особливо наполягає на інформації про динаміку і прогнозі економічного розвитку в цілому, потенційний збиток для державних акціонерних товариств, а також тих, які підкреслюють елементи управління бізнесом, які як було доведено були неефективні. Відповідно до теорії управління роль ради керує реалізацією місії і цілей компанії, але не формулює сам старт. Тому ключове питання полягає в тому, як зробити раду здатну надати належну підтримку, в той час як незалежність ради директорів не підкреслює. Більш того, було сказано, що більшість в раді директорів має бути надано виконавчій владі, щоб зробити менеджерів більш вільними і розслабленими від надання облікового запису до небуття. Крім того, було сказано, що генеральний директор і президент правління повинні бути однією особою, щоб працювати більш ефективно. При досягненні переваги система зацікавлених сторін може зіграти значну роль. З одного боку, звільнення потенціалу зацікавлених сторін є відповідальністю Генерального директора, а з іншого боку, рада повинна нести відповідальність за гарантію правильного балансу і вигоди серед них. Ідеальна продуктивність може бути реалізована тільки в тому випадку, якщо люди будуть передані компанії і якщо вони поділяють цінність і бачення компанії.

2) *Зацікавлені сторони* – це будь-яка група або будь-яка особа, яка може впливати на досягнення цілей компанії. Що стосується їх інтересу або частки в компанії, вони можуть вимагати права на інформування, консультації та участь в прийнятті рішень. Керівники відіграють особливу роль в діяльності компанії. З одного боку, вони мають відсотки або коли ті ж, що і будь-який співробітник в реальному або неявному контракті. Всі ці інтереси або частки пов'язані з частками інших учасників в якості фінансистів, споживачів, постачальників, суспільства та інших співробітників. Крім того, менеджери зобов'язані піклуватися про здоров'я всієї компанії, направляти різні ставки в одному напрямку і зберігати рівновагу. Ефективна політика корпоративного управління повинна бути зосереджена на наданні компаніям можливості враховувати інтереси широких кіл (зацікавлених сторін, таких як споживачі, акціонери, співробітники, урядові установи і суспільство), в яких працює корпорація [11, с. 3-18]. Організації створені для досягнення мети або місії, але їм вдасться це зробити, тільки якщо вони задовольняють потреби та очікування зацікавлених сторін. Ключове питання полягає у розбіжностях в інвестиціях, які тримають в компанії різні групи зацікавлених сторін. Різні групи зацікавлених сторін грають різні ролі в відношенні компанії, і їх можна класифікувати відповідно до їх важливості для продуктивності компанії. Роль менеджера полягає в мобілізації почуття відповідальності всіх відповідних зацікавлених сторін. Крім того, вони повинні створити кращий організаційний контекст для участі, організації та управління змінами балансу відповідно

до інтересів зацікавлених сторін. Жоден із зацікавлених сторін не є незалежним в процесі створення цінностей. Що стосується частки в кожній групі зацікавлених сторін, вони різноманітні і взаємопов'язані за своєю суттю і взаємно. Реалізація капітальних доходів вимагає, щоб менеджер звернув увагу на частки споживачів і співробітників. Споживачі можуть отримувати продукти та послуги тільки за допомогою співробітників і постачальників. Співробітники не можуть мати гідне місце проживання без участі спільноти.

3) З. Джансік [12, с. 297-308] розробив модель обміну і комунікації із зацікавленими сторонами компанії, яка заснована на маркетингу відносин. Він підкреслює широкий діапазон відносин, в яких компанія повинна брати участь і керувати ними в один і той же час. За різними рівнями обміну організація повинна прийняти свою комунікаційну діяльність, щоб підтримувати хороші відносини з її численними зацікавленими сторонами. Джансік цитує приклад, що компанії мають три основні рівні обміну і спілкування з багатьма зацікавленими сторонами (автор наводить 24 різні зацікавлені сторони). Основними зацікавленими сторонами компанії є ті, з якими обмін і спілкування неминучі (акціонери, співробітники, споживачі, конкуренти, постачальники і регулювання). Другий рівень – це зацікавлені сторони, з якими необхідний обмін, а останній рівень – це зацікавлені сторони, з якими бажано спілкування. Зацікавлені сторони дбають, в першу чергу, про свої віддачі від активів, хоча вони надають невеликий вплив на продуктивність компанії. Що стосується створення корпоративного управління, то для того, щоб створити умови та збалансоване уявлення про продуктивність основних компонентів, що безпосередньо впливають на продуктивність компанії. Що стосується задоволеності зацікавлених сторін, ви не можете задовольнити одну зацікавлену особу на шкоду іншій в довгостроковій перспективі. Е. Фрімен [13, с. 1-27] розглядає це як тимчасову проблему. Він розглядає інтереси зацікавленої сторони як спільні, так і пов'язані один з одним і по своїй суті. Дуже складно знайти спосіб врахувати інтереси всіх зацікавлених сторін. Легше зробити компроміс між собою. Під час створення цінностей для зацікавлених сторін, згідно Е. Фрімену [13, с. 1-27], менеджери повинні розуміти, що бізнес повністю знаходиться в царстві гуманізму. Намагаючись максимізувати акціонерну вартість, менеджери ігнорують соціальні обов'язки, і вони втрачають можливість збалансувати різні потреби і інтереси зацікавлених сторін.

4) Б. Бергман і Б. Клефсо [14] описують якість продукту як «його здатність задовольняти або переважно перевищувати потреби і очікування клієнта». Що стосується *якості корпоративного управління*, то необхідно, щоб управління поділялося на частини: а) загальне стратегічне керівництво компанії; б) нагляд за глобальною системою; в) управління компанією через досконалість; г) моніторинг компанії, що стосується координуючих законів, етичної поведінки та соціальної відповідальності [15, с. 39-52]. Перші два завдання входять в обов'язки

директорів і повноваження ради директорів, а генеральний директор відповідає за третю і четверту. Однак функція корпоративного управління не обмежується тільки радою директорів і генеральним директором. Те, як генеральний директор несе відповідальність і повноваження і створює синергію між зацікавленими сторонами для досягнення мети компанії (організаційна структура), являє собою частину системи корпоративного управління. Вимір якості політики корпоративного управління покликаний встановити рівень задоволеності зацікавлених сторін та встановити джерело даних для поліпшення послуг для досягнення ідеального обслуговування.

5) Якість можна спостерігати і з точки зору корпоративної стійкості, що відбивається на «задоволенні потреб прямих і непрямих зацікавлених сторін фірми без шкоди для його здатності задовольняти потреби і для майбутніх зацікавлених сторін» [16, с. 130-141]. Д. Елкінгтон [17], який використовує потрійну перспективу, вважає можливою організаційну стійкість, якщо досягнуто мінімальної продуктивності в областях – людина, планета і прибуток. На його думку, основний момент полягає в тому, що «суть справи» організації не тільки економічно-фінансова. Організація несе відповідальність також за її соціальне й екологічне середовище. В цьому аспекті організації необхідно знайти баланс між економічними цілями (прибутком) і іншими цілями, пов'язаними із соціальною та екологічним середовищем. Значення стійкості було розширено, оскільки численні зацікавлені сторони можуть пов'язувати стійкість з різними об'єктами або артефактами або можуть використовувати різні інтерпретації для подібних об'єктів або артефактів. Стійкість також розробляється відповідно до більш умовної концепції як рівня стійкості, пов'язаного з потребами зацікавлених сторін і сферою охоплення цих потреб.

6) У більш широкому сенсі якість розглядається як *загальне управління якістю (TQM)*. Якість у цьому випадку є не тільки характеристикою продукту або послуги, а також компанії. Система якості включає в себе відносини між клієнтом та компанією, а також всі процеси та учасники створення високоякісного продукту або послуги. В останні роки спостерігається тенденція до розробки системи якості, яка передбачає єдину систему управління якістю, управління навколишнім середовищем в єдиній системі управління. Метою цього є реалізація ідеї ділової майстерності як остаточний крок у зміні системи виробництва та надання послуг. Мета компанії – підвищити ефективність як здатність організації пристосовуватися до мінливих обставин у спосіб, який є прийнятним для всіх зацікавлених сторін. Визнаючи, що управління якістю вимагає відповідальної поведінки для різних зацікавлених сторін, було підкреслено необхідність проведення людських змагань. Управління якістю здійснювалося в динамічному середовищі з великою кількістю невизначеностей, різними інтересами, побажаннями та ідеями внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін. Окрім залучення всіх зацікавлених сторін до процесу управління якістю, необхідно підкреслити відповідальність вищого керівництва за все це.

Існуюча інтегрована система управління є одним із кроків на шляху до досягнення досконалості бізнесу. Для успішного впровадження передового досвіду бізнесу необхідно внести дві зміни в організаційний аспект корпоративного управління. По-перше, очікування та потреби зацікавлених сторін повинні бути перевищені, і водночас варто збільшити вартість зацікавлених сторін. По-друге, слід стимулювати процес безперервних інновацій, які повинні призвести до відмінної ділової активності, що відображається в вартості зацікавлених сторін. Вище керівництво має ключове завдання в реалізації цих змін, щоб організація могла реалізувати комбіновану перевагу та довгострокове існування фірми відмінною від ділової активності та цінності зацікавлених сторін як основні корпоративні цілі.

В Україні домінуючою формою економіки є акціонерні товариства, що обмежуються акціями з основним акціонером, фізичною або юридичною особою. Саме тому домінуючою проблемою є принципове – головне відношення до проблем захисту права власності меншин у суді. Головною проблемою в Україні є принципово важливі відносини, що стосуються проблем захисту власності меншини в суді. Існує тенденція концентрації власності мажоритарних власників та трансформації державних акціонерних товариств в обмежені які не користуються попитом на фондовому ринку і якими, як виявилось, легше управляти. Основним учасником корпоративного управління є не генеральний директор, який, по суті, просто технічний, а рада директорів просто призначається великим власником. На відміну від використовуваних методів на сьогоднішній день, таких як Індекс корпоративного управління, показник корпоративного управління (CGS), в дослідженні авторами використано модель SERVQUAL вимірювання якості обслуговування та спрямована на детермінанти сприйманої якості обслуговування. Інструмент SERVQUAL для оцінки якості корпоративного управління приймається, з одного боку, характером послуг, які інтереси задовольняє корпоративне управління, а з іншого боку – вимогам всіх основних зацікавлених сторін. Інтереси основних зацікавлених сторін враховувалися тільки в тій мірі, в якій це не ставить під загрозу основні інтереси зацікавлених сторін. "SERVQUAL" – одна з моделей, яка є приватним випадком статистичного аналізу дифузних Бассових моделей. Метод "SERVQUAL" був розроблений на базі концепції сервісної якості, створеної в свою чергу в 1985 році А. Парасураманом, Л. Беррі і В. Зейтлом і міцно обійшовся у світовій (більшою частиною Американської) теорії маркетингу [18, с. 12-40].

Щоб отримати недоліки, важливі для вимірювання якості припущених послуг, респондентам було запропоновано надати свою думку, використовуючи три шкали для кожного питання: бажаний рівень обслуговування, який вони хотіли б отримати, мінімальний, тобто тий, який вони готові прийняти і поточний рівень, що сприймається при наданні послуги. В опитуванні застосовувалось п'ять аспектів якості корпоративного

управління: управління та моніторинг, пропускна здатність ради, гарантія (прозорість), надійність, доступність і впевненість. Для кожного питання прогалини розраховуються між мінімальними і передбачуваними очікуваннями. Зона допуску – це різниця між мінімальними і бажаними результатами. Оптимальна передбачувана оцінка ефективності повинна бути в цій зоні.

Респонденти вказали за восьмибальною шкалою середній бажаний рівень обслуговування 7,59 (стандартне відхилення 0,61). Величинами з найвищим бажаним рівнем обслуговування 7,86 були «доступність і впевненість» зі стандартним відхиленням 0,36. Величиною з найменшим необхідним рівнем обслуговування була «пропускна здатність ради» 7,39 з стандартним відхиленням 0,95. Вимірювання «управління та моніторинг» 7,61 (стандартне відхилення 0,73), «гарантія» – 7,43 (стандартне відхилення 0,51) і «надійність» – 7,66 (стандартне відхилення 0,48). Респонденти вказали за восьмибальною шкалою для всього інструменту середньозважений прийнятний рівень обслуговування 5,61 (відхилення від початкової стадії 1,23). Вимірами з найвищим середнім показником на цьому мінімально прийнятному рівні обслуговування були «управління і моніторинг» з 5,94 і стандартним відхиленням 1,52. Вимір, який набрав найменше значення – «надійність» із середнім рахунком 4,54 і стандартним відхиленням 0,82. Розмір «пропускної здатності ради» – 5,79 (стандартне відхилення 1,31), «гарантія» – 6,14 (стандартне відхилення 1,41) і «доступність і впевненість» 5,64 (стандартне відхилення 1,06). Респонденти вказали за восьмибальною шкалою для загального середнього фактичного рівня обслуговування 6,44 (стандартне відхилення 1,16). Виміром з найвищим досвідом рівня обслуговування була «гарантія» із середнім балами 7,43 і стандартним відхиленням 0,51. Вимірюванням рівня обслуговування, рівень якого був низьким, була «надійність» із середнім рахунком 5,97 і стандартним відхиленням 1,32. Вимір «управління і моніторинг» – 6,2 (стандартне відхилення 1,51), «пропускна здатність ради» – 6,1 (стандартне відхилення 1,42) і «доступність і впевненість» – 6,5 (стандартне відхилення 1,04).

А. Парасураман і співавтори [19, с. 201-230] рекомендують оцінити послугу за допомогою субпідряду з бажаним рівнем обслуговування за рівнем досвідченого обслуговування. Це має бути зроблено для кожного виміру, а відповідь називається мірою переваги в обслуговуванні (MSS). У вимірі, де ця міра дає позитивну відповідь, рівень досвідченого обслуговування перевищує бажаний рівень обслуговування. У вимірах, де ця міра дає негативну відповідь, досвідчений рівень обслуговування нижче, ніж бажаний рівень обслуговування. Розрахована величина переваги в обслуговуванні (MSS) для загальної оцінки призвела до середнього рівня обслуговування (MSS) -1,15. Це означає, що рівень середнього досвідченого обслуговування не досяг рівня очікуваного обслуговування на 0,8 при вимірюванні за восьмибальною шкалою. Значення «управління та моніторинг» -1,67, «пропускна здатність ради» -1,61, «гарантія»

-1,29, «доступність і впевненість» -1,36 і «надійність» -1,69. А. Парасураман і співавтори [19, с. 201-230] рекомендують надалі оцінювати послугу шляхом вирахування найнижчого прийнятного рівня обслуговування за рівнем досвідченого обслуговування. Це повинно бути зроблено для кожного аспекту, а відповідь називається мірою адекватності послуг (MSA). У тих розмірах, де ця міра дає позитивну відповідь, рівень досвідченого обслуговування перевищує найнижчий рівень обслуговування. У тих розмірах, де ця міра дає негативну відповідь, досвідчений рівень обслуговування нижчий за прийнятний рівень обслуговування. Розрахунковий показник адекватності послуги (MSA) для загальної оцінки призвів до середнього рівня обслуговування +0,83. Це означає, що середній рівень досвідченого обслуговування перевищує найнижчу прийнятну послугу на 0,83, коли вимірюється за восьмибальною шкалою. Всі розміри мали позитивний середній бал. А. Парасураман і співавтори акцентують на тому, що бажаний рівень обслуговування та відповідний рівень обслуговування відокремлюються толерантністю зони [19, с. 201-230]. Ця область являє собою діапазон послуг, які вважаються прийнятними. Загальна серйозна толерантність респондентів становила 1,98 для українських державних акціонерних товариств.

Висновки. За результатами авторського дослідження було з'ясовано, що необхідно розробити корпоративне управління в державних акціонерних товариствах яке повністю враховує потреби та очікування зацікавлених сторін. Зустріч і подолання очікувань зацікавлених сторін є ключовим фактором, що визначає задоволення і лояльність інших. З проведених нами

досліджень за методикою SERQUAL було позитивно оцінено знання місії, бачення і цілі членів правління, а також готовність ради реагувати на вимоги зацікавлених сторін, і це переконало нас в наявності елементів підходу зацікавлених сторін до корпоративного управління. Проте, ми певною мірою стурбовані дещо меншою мірою впевненості, надійності і безпеки зацікавлених сторін щодо ради директорів, пов'язаного з зусиллями ради по вирішенню їх проблем. Ми стурбовані оцінкою, отриманою в результаті досліджень, щодо рівня використання експертних консультацій, а також присутності експертів або в якості членів, або шляхом запрошення на засідання ради директорів. Також ми стурбовані оцінкою правління про бездогану чесність. Той факт, що оцінка показала, що менеджери недостатньо оцінені, а їх нагорода говорить про те, що власники ради бачать менеджерів в якості технічних керівників.

Аналіз дослідження показав, що ступінь переваги в обслуговуванні (MSS) негативний, а показник адекватності обслуговування (MSA) є позитивним. Зона толерантності, а також стандартне відхилення всіх заходів є великим. Велике стандартне відхилення говорить про різне сприйняття, яке представляє собою різний рівень змагань і досвід респондентів. В цілому, це дослідження дає знання про рівень якості корпоративного управління в країнах, де недостатньо розвинені ринкові інститути, а також про напрямки підвищення якості політики корпоративного управління. Ключовим питанням підходу зацікавлених сторін є чітке визначення пріоритетів в обслуговуванні зацікавлених сторін. Основні відносини цього дослідження зосереджені на рівні фірми.

Список літератури:

1. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. (1999). Investor protection: origins, consequences, reform. Harvard University.
2. Iwasaki, I. 2014. Global financial crisis, corporate governance, and firm survival: The Russian experience. *Journal of Comparative Economics*, 42(1): 178-211.
3. Claessens, S. (2006). Corporate governance and development. *World Bank Research Observer*, 21(1): 91-122.
4. Djankov, S., Lopez-de-Silanes, F., Porta, R., and Shleifer, A. (2008). The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, 88: 430-465.
5. Gompers, P., Ishii, J., and Metrick, A. (2003). Corporate governance and equity prices. *Quarterly Journal of Economics*, 118: 107-155.
6. Wu, X. (2005). Corporate governance and corruption: a cross-country analysis. *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 18(2): 151-170.
7. Lskavyan, V., and Spatareanu, M. (2011). Shareholder protection, ownership concentration and FDI. *Journal of Economics and Business*, 63(1): 69-85.
8. Leuz, C., Lins, K., and Warnock, F. (2008). Do foreigners invest less in poorly governed firms? *Review of Financial Studies*, 22(8): 3245-3285.
9. Wang, P., Alba, J., and Park, D. (2012). Corporate governance and FDI: firm-level evidence from Japanese FDI into the US. *International Review of Economics and Finance*, 24: 43-50.
10. Bebchuk, L., Cohen, A., and Wang, C. (2014). Golden parachutes and the wealth of shareholders. *Journal of Corporate Finance*, 25: 140-154.
11. Watson H.G. (2005). Corporate Governance requires Quality Leadership in The Impact of Corporate Governance On the Quality of Management, «International Academy for Quality», June, P. 3–18.
12. Podnar, K. and Jancic, Z. (2006) Towards a Categorization of Stakeholder Groups: An Empirical Verification of a Three-Level Model, «Journal of Marketing Communication», Vol. 12, No. 4, P. 297–308.
13. Freeman, R. E. (2008) Managing for Stakeholders, in Stakeholder Theory, ed. Zakhem, J. A., Palmer, E.D. and Stoll, L. M., Prometheus Books, New York, P.1–27.

14. Bergman, B. and Klefsjo, B. (2003) *Quality from Customer Needs to Customer Satisfaction*, Second edition, Lund: Studentlitteratur.
15. Conti T. (2005) A Set of Quality Assessment aimed at Improving Corporate Governance, The Impact of Corporate Governance On the Quality of Management, "International Academy for Quality", June, P. 39–52.
16. Dyllick, T and Hockerts, K. (2002) Beyond the Business Case for Corporate Sustainability. "Business Strategy and the Environment" 11, P. 130–141.
17. Elkington J. (1997) *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Capstone: Oxford
18. Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Berry, L.L., "SERVQUAL: A Multiple- Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality" *Journal of Retailing*, Vo. 62, no. 1, 1988, P. 12-40. URL: https://www.researchgate.net/publication/225083802_SERVQUAL_A_multiple_Item_Scale_for_measuring_consumer_perceptions_of_service_quality
19. Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L. L. (1994) Alternative scales for measuring service quality: a comparative assessment based on psychometric and diagnostic criteria, «Journal of Retailing», 70 (3), P. 201–230.

Осецкий В.Л., Канищенко Е.Л., Россо М.В. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ В УКРАИНЕ

В статье определяется и анализируется проблема измерения качества корпоративного управления в государственных акционерных обществах в Украине. С помощью инструмента SERVQUAL мы измеряем уровень качества корпоративного управления. Исследование дает нам возможность улучшить знания о коммуникации между корпорациями и заинтересованными сторонами с целью повышения уровня конкурентоспособности. Исследование может улучшить знания важности взаимоотношений между заинтересованными сторонами и корпорацией с целью достижения конкурентных преимуществ компаний. Таким образом, с практической точки зрения мы реализуем результаты об уровне качества корпоративного управления в странах с недостаточно развитыми рыночными институтами, а также о выполнении направлений по повышению качества корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративное управление в государственных акционерных обществах, качество корпоративного управления, заинтересованные стороны, SERVQUAL.

Osetskiy Valerii, Kanishchenko Olena, Rosso Martina. IMPROVING THE QUALITY OF CORPORATE GOVERNANCE IN STATE JOINT-STOCK COMPANIES IN UKRAINE

The article defines and analyzes the problem of measuring the quality of corporate governance in state joint-stock companies in Ukraine. Using the SERVQUAL tool, we measure the level of quality of corporate governance. The research aims to improve knowledge about communication between corporations and stakeholders to increase the level of competitiveness. Research can improve knowledge of the importance of relationships between stakeholders and the corporation in order to achieve the competitive advantages of companies. Thus, from a practical point of view, we are implementing results on the level of quality of corporate governance in countries with underdeveloped market institutions, as well as on the implementation of directions for improving the quality of corporate governance. Thus, in this article we will explore the role of corporate governance in macroeconomic development, in particular, in supporting the economic transformations of developing countries, by increasing the level of competitiveness of countries as recipients of foreign direct investment (FDI), reducing corruption and accelerating the development of financial markets. In addition, we will also study the possible impact of the development of corporate governance on the rate of transition to a market economy due to the influence of corporate governance on public sector employment. The next item of the study is the establishment of causality between the implementation of corporate governance and economic development based on the relationship between countries, since the problem of inverse causality may arise. Perhaps economic development leads to improved corporate governance, and not vice versa. The quality of the services offered to corporate governance must be continuously improved in accordance with the requirements and interests of interested parties. The theory of corporate governance policy prefers or emphasizes the importance of meeting the needs and interests of key stakeholders. Experience has shown, however, that the satisfaction of others, especially major stakeholders, must precede the satisfaction of stakeholders. Effective corporate governance is an integral part of mass economic and financial development. New markets can bridge the gap in the quality of corporate governance by adopting the principle of good corporate governance policies, maintaining macroeconomic and political stability. For developing countries, there are many reasons for improving the quality of corporate governance by adopting better corporate governance experience, and we highlight three of them: growing opportunities, the need for foreign investment and concentration of ownership. Companies with better corporate governance policies are worth more in the market. Accepting the experience of improving corporate governance is very important for countries with weak «legal protection» investors.

Key words: corporate governance, corporate governance in state joint-stock, quality of corporate governance, stakeholders, SERVQUAL.

УДК 658.8:659

Сімак С.В.доктор наук з державного управління, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського**Горник В.Г.**доктор наук з державного управління, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

УДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті визначено, що економічна криза та її наслідки вимагають прийняття термінових рішень щодо збалансування соціально-економічного розвитку, залучення інвестицій, збільшення продуктивності праці та створення нових робочих місць в сфері готельно-ресторанного господарства. В таких умовах можливості здійснювати довгострокові проекти в стратегічних сферах країни істотно знижуються, але масштабні завдання залишаються в порядку денному. Ця обставина вимагає пошуку і впровадження нових можливостей та шляхів співпраці публічної влади, бізнесу та інститутів громадянського суспільства. В сучасних умовах реформування української економіки важливим каталізатором активності утворення різноманітних партнерських структур в соціально-економічній сфері є державно-приватне партнерство. Сучасний етап соціально-економічного розвитку країни характеризується подальшим падінням темпів виробництва та погіршенням інвестиційного клімату. Конфлікт на сході призвів до масштабного руйнування виробничих зв'язків та підірвав довіру серед населення та інвесторів, а тим часом падіння цін на сировинні товари на світовому ринку призвело до серйозного погіршення умов зовнішньої торгівлі України.

Ключові слова: готельно-ресторанне господарство, державно-приватне партнерство, інвестиції, партнер, проект, сфера обслуговування.

Постановка проблеми. Рівень державного боргу стабілізувався на рівні 81 відсотків ВВП на кінець 2018 року порівняно з 69 відсотками у 2017 році. Паралельно з цим знецінення національної валюти, економічний спад та впровадження адміністративних обмежень на валютному ринку сприяли скороченню імпорту і зменшили дефіцит рахунку поточних операцій до 0,2 відсотка ВВП у 2018 році в порівнянні з 3,7 відсотка у 2017 році. Такі вкрай складні умови та макроекономічна нестабільність вимагають від держави подальших кроків в напрямку залучення інвестицій, збільшення продуктивності праці та створення нових робочих місць. Все це, безумовно, впливає на особливості підготовки та реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері готельно-ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам удосконалення основних напрямів реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері готельно-ресторанного господарства значну увагу приділяють представники української та зарубіжної наукових шкіл. Визначальний внесок у розв'язання проблеми дослідження зроблено такими зарубіжними науковцями, як: Дж. Аллан, С. Афанасьєв, В. Варнавський, Д. Грімсі, А. Зельднер, С. Кліменко, К. Магаріньос, Є. Сава, О. Харт, Х. Хем та інші. На актуальність проблеми інституційного розвитку державно-приватного партнерства в системі державного управління вка-

зують численні теоретичні дослідження вітчизняних науковців, таких як М.Ю. Авксентьєв, Г.Д. Аксьонова, О.О. Балюк, Н.В. Безбах, І.А. Брайловський, О.І. Васильєва, О.М. Головінов, А.А. Гриценко, С.Ф. Єрмілов, І.В. Запатріна, О.О. Ляхович, В.І. Павлов, О.В. Пильтій, Л.В. Проданова, О.Е. Сімсон, О.О. Солодовнік, П.І. Шилепницький та інші. У роботах та концепціях цих учених та науковців накопичено багатий досвід аналізу цієї тематики, а також висунуто та обгрунтовано конструктивні пропозиції щодо формування стратегічних цілей і реалізації проектів публічно-приватного партнерства. Проте потребує формування модель реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері готельно-ресторанного господарства, що враховує взаємодію всіх елементів.

Формулювання цілей статті. Удосконалення механізмів реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері готельно-ресторанного господарства. Дослідження шляхів підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління сферою готельно-ресторанного господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Механізм формування і реалізації проектів державно-приватного партнерства – складна багаторівнева система, яка включає цілий ряд етапів розвитку співробітництва. Нормативно-правові основи здійснення державно-приватного партнерства регулюються частиною III Закону України «Про державно-приватне партнерство» [3].

Згідно з діючим законодавством, виділяються такі основні етапи формування та розвитку проектів державно-приватного партнерства: визначення пріоритетів та відбір проекту; підготовка техніко-економічного обґрунтування; проведення аналізу ефективності здійснення партнерства; проведення тендеру; укладання договору; управління процесом виконання договору.

На думку авторів, перший етап є найголовнішим і найвідповідальнішим. Адже, ресурси публічного сектору, витрачені в процесі відбору та підготовки проектів, дозволять знизити ймовірність невдачі і підвищити ефективність реалізації проектів.

В Законі «Про державно-приватне партнерство» зазначається, що пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності готуються відповідними органами виконавчої влади або особами, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами, і подаються до органу, уповноваженого Кабінетом Міністрів України [3]. Щодо об'єктів комунальної власності пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства готуються відповідними органами місцевого самоврядування або особами, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами, і подаються на розгляд відповідних сільських, селищних, міських, районних чи обласних рад або до уповноважених ними органів.

Як видно з положень зазначеного закону, пропозиції щодо можливого об'єкта та предмета державно-приватного партнерства готуються відповідними органами виконавчої влади або особами, які можуть бути приватними партнерами. На думку автора, вже на цьому етапі існує ряд істотних зауважень, на які необхідно звернути увагу в першу чергу.

По-перше, згідно з діючим законодавством з пропозицією щодо реалізації проекту державно-приватного партнерства можуть виступати не тільки органи публічної влади, а також представники приватного сектору. Такі пропозиції можуть допомагати органам публічного управління в визначенні можливих шляхів задоволення суспільних інтересів. Але в цьому випадку виникає двояка ситуація. З одного боку, постає питання, чи буде приватний партнер ініціювати пропозицію про здійснення проекту публічно-приватного партнерства, знаючи, що в разі прийняття пропозиції проводиться конкурс про визначення приватного партнера. А з іншого боку, зазначена ініціативна пропозиція може стати перешкодою на шляху вільної конкуренції і поштовхом корупції в разі відсутності прозорих конкурсних відборів.

З цієї причини спеціалістами Світового Банку були розроблені механізми, які заохочують приватні ініціативи, і одночасно гарантують проведення конкурсних процесів з відбору найкращих інвесторів. Зазначені механізми повинні передбачати проведення ретельного аналізу наданих ініціатив стосовно таких якостей, як повнота, життєздатність, потреба в них, стратегічна доцільність. Наступним, за проведеним таким аналі-

зом, з метою втілення запропонованого проекту оголошується конкурс.

По-друге, як свідчить практика реалізації проектів, місцева громада може мати відмінне від центральних органів влади бачення щодо оптимального використання відповідних ділянок з огляду на інтереси громади (мешканців території). У цьому випадку на етапі ініціювання проекту, що реалізується у формі публічно-приватного партнерства, органи місцевого самоврядування та центральні органи виконавчої влади мають залучатися до переговорного процесу з цих питань як окремі суб'єкти, кожен з яких відстоює свої інтереси і має під час реалізації майбутнього проекту різні завдання та несе свої ризики [4].

По-третє, на етапі визначення пріоритетів та відбору проектів, на думку автора, обов'язково необхідно залучати представників науки та, в цілому, громадянського суспільства. Адже, саме на цьому етапі необхідно визначити, яким чином проект публічно-приватного партнерства задовольнятиме потреби в розвитку того чи іншого пріоритетного сектору економіки та який буде вплив проекту на споживачів і громадянське суспільство в цілому.

Наступним етапом є розробка техніко-економічного обґрунтування здійснення державно-приватного партнерства, форма якого затверджена Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [5].

Розробка техніко-економічного обґрунтування здійснюється органом публічного управління (за необхідності, залучаються зовнішні консультанти з необхідною кваліфікацією) з метою розпочати структурувати проект і розподілити ключові ризики. На цьому етапі техніко-економічного обґрунтування коректується та розширюється на основі попередньої версії, до нього включаються технічна і фінансова експертиза, які використовувались при побудові фінансових моделей і матриць ризиків, які необхідні державі для розробок планів проектів і відповідних документів, що підтверджують життєздатність і фінансову надійність для банківських та фінансових установ.

Після підготовки техніко-економічного обґрунтування органом управління або Міністерством економічного розвитку і торгівлі України проводиться аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства за етапами, визначеними «Порядком проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [6] та «Методикою проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [5].

Для проектів державно-приватного партнерства встановлена спеціальна процедура проведення конкурсів. Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [3] приватний партнер повинен обиратись на конкурентній основі, якщо інше не передбачено законодавством. Проведення конкурсу є обов'язковим незалежно від того, хто ініціював проект (державний або приватний партнер). Проведення конкурсу не вимагається для договорів оренди та кон-

цесійних договорів щодо інфраструктури тепло- та водопостачання, якщо проект відбувається в межах одного села. Такі ж самі правила застосовуються, якщо підприємство створюється колишніми працівниками комунального підприємства. Таке підприємство має переважне право на укладання договору оренди. На думку автора, необхідно виключити подібні винятки [2].

Відповідно до «Порядку проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [6], конкурс повинен включати такі етапи: 1) Прийняття рішення про початок проекту державно-приватного партнерства; 2) інформування потенційних учасників про конкурс. Відповідна інформація повинна бути розміщена на веб-сторінці державного партнера та Міністерства економіки або іншого відповідального органу, а також у місцевих друкованих виданнях і газетах «Голос України» та «Урядовий кур'єр». Це необхідно зробити принаймні за один (1) місяць до подачі конкурсних заявок учасниками. Оголошення повинно містити інформацію про конкурс (тип договору, об'єкт державно-приватного партнерства, строки для подачі пропозицій тощо); 3) одночасно державний партнер повинен сформувати конкурсну комісію. Комісія відповідає за визначення переможця; 4) після того, як інформація про конкурс буде доступна в друкованих засобах масової інформації, учасники матимуть змогу подавати свої заявки. Діючим законодавством визначено вичерпний перелік документів, які необхідно подати учаснику. Якщо учасник представлений декількома компаніями, то вони подають одну заявку; 5) конкурсна комісія робить попередній вибір переліку учасників, яким буде дозволено взяти участь в конкурсі, виходячи з того, чи відповідають вони конкурсним вимогам, а потім інформує державного партнера, який передає цю інформацію учаснику, який пройшов відбір. На цьому етапі учасники можуть одержати інформацію про об'єкт державно-приватного партнерства і подати свої пропозиції; 6) конкурсна комісія аналізує пропозиції, визначає переможця та складає протокол про результати конкурсу. Передбачений перелік критеріїв, які комісія має приймати до уваги; 7) протокол проведеного конкурсу затверджується державним партнером (впродовж 1 дня); 8) затверджений протокол надсилається державним партнером до Міністерства економічного розвитку і торгівлі; 9) інформація про конкурс оприлюднюється на веб-сторінці державного партнера та через засоби масової інформації (тендерна конкурсна комісія зобов'язана оприлюднити інформацію щодо прийнятих та відхилених пропозицій з обґрунтуванням таких рішень); 10) Міністерство економічного розвитку і торгівлі затверджує проект договору державно-приватного партнерства (на протязі 30 днів); 11) державний партнер підписує договір з приватним партнером.

В залежності від роду діяльності, яка є предметом державно-приватного партнерства, тендерна документація розглядається різними органами влади. Напри-

клад, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України є тим органом влади, який уповноважений на затвердження конкурсних умов щодо концесій або оренди інфраструктури, пов'язаної із постачанням водо- і теплопостачанням та водовідведенням. Міністерство інфраструктури України є органом влади, що уповноважений затверджувати тендерну конкурсну документацію стосовно концесій автомобільних доріг.

Рішення стосовно проекту державно-приватного партнерства приймається Кабінетом Міністрів України, його уповноваженим представником, органом місцевого самоуправління самоврядування, включаючи Раду міністрів Автономної республіки Крим, або його уповноваженим представником за результатами конкурсу на визначення приватного партнера у державно-приватному партнерстві.

Перед укладанням договору державно-приватного партнерства державний партнер повинен надіслати проект договору до Міністерства економічного розвитку і торгівлі на затвердження. Договір може бути укладений або представником Кабінету Міністрів України або представником органу місцевого самоврядування.

Рішення про надання державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства приймається залежно від права власності на об'єкт державно-приватного партнерства відповідно Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом виконавчої влади, органами місцевого самоврядування або Радою міністрів Автономної Республіки Крим відповідно до закону.

Міністерство за результатами розгляду в двотижневий строк поданих документів готує висновок про доцільність надання державної підтримки, її форму та обсяг або про недоцільність надання державної підтримки, про що повідомляє ініціатора у письмовій формі з відповідним обґрунтуванням. Критерії та умови надання державної підтримки, визначення її форми та обсягу затверджуються Міністерством за погодженням з Мінфіном. У разі надання державної підтримки за рішенням Кабінету Міністрів України Міністерство на підставі висновку про доцільність надання державної підтримки, її форму та обсяг готує і протягом 30 календарних днів з дня затвердження такого висновку подає Кабінету Міністрів України в установленому порядку разом з відповідним обґрунтуванням проект акта про надання державної підтримки. Рішення уповноваженого органу про надання державної підтримки приймається на підставі висновку про доцільність надання державної підтримки, її форму та обсяг.

Реалізація в Україні проектів державно-приватного партнерства з іноземними приватними партнерами гарантується національним правовим режимом інвестиційної і іншої господарської діяльності, окрім випадків, які передбачені законами і міжнародними договорами (необхідна обов'язкова згода Верховної Ради України). Відповідно до законодавства права та законні інтереси приватного партнера, які пов'язані

із реалізацією контрактів, що укладені в рамках державно-приватного партнерства, гарантуються державою. При цьому Законом заборонено представникам (посадовим особам) органів державної влади і органів місцевого самоврядування здійснювати втручання в господарську діяльність приватного партнера, яка пов'язана з реалізацією проектів публічно-приватного партнерства [3].

Згідно з порядком, визначеним нормативно-правовою базою, приватні партнери мають можливість відшкодувати свої витрати у випадках, коли ціни або тарифи на їх послуги, надані при реалізації проектів публічно-приватного партнерства, встановлені у розмірі, який є нижчим від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво або надання. З іншого боку, у випадках, коли ціни або тарифи на послуги приватного партнера підпадають під державне регулювання, вони (ціни або тарифи) повинні враховувати кошти для компенсації вартості інвестицій приватного партнера (інвестиційна складова), при відсутності інших умов договору, що укладений у рамках публічно-приватного партнерства. Інвестиційна складова повинна забезпечувати компенсацію витрат приватного партнера на здійснені інвестиції на протязі строку реалізації проекту. Права та обов'язки партнерів, які визначені у договорі, що укладений в рамках державно-приватного партнерства, на протязі строку його дії визначаються законодавством України, чинним на день його укладання. Необхідно наголосити, що такі гарантії стосуються лише змін у цивільному та господарському законодавстві, яке врегульовує обов'язки сторін і майнові права, і не поширюються на зміни у законодавстві з оборонних питань, з питань забезпечення громадського порядку, безпеки країни, охорони довкілля, ліцензування, стандартів якості, митного, податкового, валютного законодавства і іншого законодавства, яке врегульовує нормативно-правові відносини, де не застосовуються принципи рівності державних і приватних партнерів [3].

При прийнятті органами державної або місцевої влади рішень, що призвели до збитків приватних партнерів, такі збитки повинні відшкодуватися у повному обсязі. Законом гарантується право приватних партнерів на відшкодування збитків, які їм завдані через дії, бездіяльність або неналежне виконання державними і місцевими органами (включаючи дії їх посадових осіб) покладених на них обов'язків, що передбачені законами України у встановленому нормативною базою порядку [3].

Після проведення тендеру та підписання договору державно-приватного партнерства починається стадія реалізації проекту, а завданням органів державної влади є управління цим процесом. Основними кроками можуть бути наступні: створити публічну управлінську команду; затвердити проект будівництва, тобто спроектувати об'єкт та розробити технічну (робочу) документацію; створити систему моніторингу за результатами; організувати передачу об'єктів і людських ресурсів;

моніторити і сприяти діяльності проектної компанії при складенні заяв, проходженні погодження і отримання дозволу; моніторити і управляти питаннями субсидій і виконання державного зобов'язання; затверджувати виконані етапи робіт з будівництва і прийом об'єктів в експлуатацію; створити механізми періодичних контрольних вимог кінцевих користувачів.

В управлінні контрактом державно-приватного партнерства приймають участь різні консультанти шляхом підготовки проектів рішення на початкових стадіях проектного циклу державно-приватного партнерства. Такі процеси тривають в періоди відборів і реалізацій проектів. Початок практичної роботи виконання проектів відбувається після вирішення фінансових питань.

Закінчення етапу реалізації відбувається після виконання та схвалення основних капітальних витрат. Після цього йде стадія надання послуги (етап експлуатації активу), на якій орган публічного управління повинен: встановити систему внутрішніх інструкцій для керівництва проектами, забезпечити моніторинг діяльності проектної компанії і органа публічного управління; проводити регулярний моніторинг реалізації проекту; здійснювати аудити і здачі звітності до відповідних органів про платежі, результати роботи і досягнення; здійснювати нагляд за фінансовою стійкістю проектів, за дотримання прийнятих зобов'язань, можливими в майбутньому зобов'язаннями, перевіряти достатність ресурсів у проектному фінансуванні; попереджувати, виявляти та вирішувати спори на початковому етапі їх виявлення.

Орган державної влади повинен сформувати проектну групу, що має відповідні навички, зосереджену на угоді і обізнану у проектних контрактах. До таких проектних груп повинні залучатись фінансисти, юристи і технічні фахівці з можливістю спілкування із зовнішніми консультантами. Дуже важливим, на думку автора, є можливість забезпечення достатніми фінансовими ресурсами та бюджетом для виконання функцій, покладених на проектну групу.

Створення проектних груп з необхідних фахівців і наявність статусу є однією з необхідних умов, без якої не можлива ефективна розробка проектів і їх реалізація. Важливим моментом є наявність спадкоємності у створеній проектній групі.

Згідно з досвідом, управління проектами це основна робота керівництва, а зміна кадрової політики може викликати низку порушень в реалізації проектів. Крім того, необхідно, щоб проектні команди з боку держави мала чітке поняття, що при реалізації та підготовці проектів в рамках публічно-приватного партнерства є великі відмінності від аналогічного процесу використання традиційних державних підходів (державні закупівлі). Саме з цієї причини є дуже важливим наявність конкретного досвіду реалізацій проекту через механізми публічно-приватного партнерства у проектній команді. Як свідчить світовий досвід багатьох країн, через неналежне відношення до підбору кадрів і нена-

лежну забезпеченість їх ресурсом доволі часто трапляються негативні наслідки.

Управління проектом державно-приватного партнерства не класична державна управлінська функція, з цієї причини особа, яка формує проектні групи і керує відповідним бюджетом та процесами підбору персоналу, повинна брати до уваги особливості характеру проектів публічно-приватного партнерства і вимог до проектних груп. У зв'язку з цим, керівники груп повинні займати доволі високі посади, аби групи могли виконувати свої функції і мати змогу отримати підтримку і можливість доступу до інформаційної бази суміжних державних організацій та підрозділів, які безпосередньо впливають на прийняття рішення [1].

Держава може розраховувати на допомогу третіх осіб при реалізації моніторингових функцій. Складнощі в підходах виникають через те, що орган, який здійснює регулювання та нагляд, повинен виконувати свої функції згідно зі своїми повноваженнями і, одночасно, приймати оперативні рішення по ситуації на свій розсуд. Надання вимог органів регулювань та нагляду, ймовірно, з часом будуть змінюватися, і органи публічного управління, ймовірно, будуть брати на себе ризики.

Одним із важливих моментів є наявний досвід здійснення проектів державно-приватного партнерства. З державницької позиції необхідно забезпечити залучення інвесторами і кредиторами висококваліфікованих спеціалістів, які мають досвід в сфері державно-приватного партнерства та взмозі надати допомогу в оцінці ризиків, умов, ринкових стандартів і типових фінансових угод.

На думку автора, можна виділити наступні основні завдання, які стоять перед органами публічної влади в процесі підготовки та реалізації проектів державно-приватного партнерства: забезпечити інтеграцію програми розвитку державно-приватного партнерства до загальної системи планування з метою реалізації виключно проектів зі пріоритетного списку проектів

держави; забезпечити реалізацію проектів згідно з екологічними, соціальними та іншими істотними вимогами; просувати можливості державно-приватного партнерства на державному і місцевому рівні (може знайти своє відображення в управлінні політичним очікуванням, відборі проекту, державній підтримці, фінансуванні розробок і структуруванні проектів).

Висновки. Отже, програма розвитку державно-приватного партнерства не буде ефективно реалізовуватись якщо присутній лише один або два із зазначених чинників. Навіть якщо слабка сторона в окремому компоненті може бути компенсована сильною стороною в іншому, ніякий компонент не буде взмозі компенсувати відсутність інших. Визначено ключових учасників формування та реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері готельно-ресторанного господарства на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України. Незважаючи на те, що всі учасники (органи публічної влади, інститути громадянського суспільства і приватні партнери) відіграють важливу роль, автором наголошується на домінуючій ролі саме громади. Таким чином, державно-приватне партнерство в сфері готельно-ресторанного господарства являє собою унікальний підхід до задоволення суспільної потреби, покращення соціальної системи та суспільного блага з метою задоволення інтересів громади (суспільства). Накопичений в Україні практичний досвід державного управління у сфері державно-приватного партнерства не є достатнім. Органами управління не запроваджено дієвих механізмів ефективної взаємодії з інститутами громадянського суспільства. Відсутня можливість здійснення контролю за реалізацією проектів державно-приватного партнерства з боку інститутів громадянського суспільства. Таким чином, вкрай потрібним є вдосконалення державної політики у сфері державно-приватного партнерства, а отже актуальним є дослідження з розвитку механізмів реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері готельно-ресторанного господарства.

Список літератури:

1. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре : Практическое руководство для органов государственной власти. Астана : Апельсин, 2010. 250 с.
2. Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство. URL: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/07/diagnostic-review-of-legal-and-regulatory-framework-for-ppps-ukr.pdf>
3. Закон України від 01.07.2010 р. № 2404–УІ «Про державно-приватне партнерство». URL: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>
4. 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.
5. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27.02.2012 р. № 255. URL: <http://investukraine.com>
6. Постанова КМУ від 11 квітня 2011 р. N 384 Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства / Офіційний вісник України від 22.04.2011-2011 р., № 28, с. 74, стаття 1168, код акту 55911/2011.

Симак С.В., Горник В.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГОСТИННИЧНО-РЕСТОРАННОЙ СФЕРЕ

В статье определено, что экономический кризис и его последствия требуют принятия срочных решений по сбалансированию социально-экономического развития, привлечения инвестиций, увеличения производительности труда и создание новых рабочих мест в сфере гостинично-ресторанного хозяйства. В таких условиях возможности осуществлять долгосрочные проекты в стратегических сферах страны существенно снижаются, но масштабные задачи остаются на повестке дня. Это обстоятельство требует поиска и внедрения новых возможностей и путей сотрудничества публичной власти, бизнеса и институтов гражданского общества. В современных условиях реформирования украинской экономики важным катализатором активности образования различных партнерских структур в социально-экономической сфере является государственно-частное партнерство. Современный этап социально-экономического развития страны характеризуется дальнейшим падением темпов производства и ухудшением инвестиционного климата. Конфликт на востоке привел к масштабному разрушению производственных связей и подорвал доверие среди населения и инвесторов, а между тем падение цен на сырьевые товары на мировом рынке привело к серьезному ухудшению условий внешней торговли Украины.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное хозяйство, государственно-частное партнерство, инвестиции, партнер, проект, сфера обслуживания.

Simak Sergii, Gornik Volodymyr. MAIN DIRECTION OF IMPROVEMENT OF PROJECTS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF HOTEL-RESTAURANT BUSINESS

The article states that the economic crisis and its consequences require urgent decisions to balance social and economic development, attract investments, increase labor productivity and create new jobs in the sphere of hotel and restaurant industry. In such circumstances, the ability to implement long-term projects in strategic areas of the country is significantly reduced, but large-scale tasks remain on the agenda. This circumstance requires the search and introduction of new opportunities and ways of cooperation between public authorities, businesses and civil society institutions. In the current conditions of reforming the Ukrainian economy, public-private partnership is an important catalyst for the activity of creating various partner structures in the socio-economic sphere. The current stage of socio-economic development of the country is characterized by a further decline in production rates and worsening of the investment climate. The eastern conflict has led to massive destruction of industrial ties and undermined confidence among the population and investors, while the fall in commodity prices on the world market has led to a serious deterioration of Ukraine's foreign trade. Consequently, the public-private partnership development program will not be implemented effectively if only one or two of these factors are present. Even if the weak side in a separate component can be offset by the strength of the other, no component will be able to compensate for the lack of others. The key participants in the formation and implementation of public-private partnership projects in the sphere of hotel and restaurant economy at the present stage of socio-economic development of Ukraine are identified. Despite the fact that all participants (public authorities, civil society institutions and private partners) play an important role, the author emphasizes the dominant role of the community itself. Thus, public-private partnership in the sphere of hotel and restaurant industry is a unique approach to meeting social needs, to improve the social system and the public good in order to meet the interests of the community (society). The practical experience of public administration in public-private partnership accumulated in Ukraine is not sufficient. The governing bodies have not put in place effective mechanisms for effective interaction with civil society institutes. There is no opportunity to exercise control over the implementation of public-private partnership projects by civil society institutions. Thus, the improvement of public policy in the field of public-private partnership is extremely necessary, and therefore, research on the development of mechanisms for implementing public-private partnership projects in the sphere of hotel and restaurant industry is relevant.

Key words: hotel and restaurant business, public-private partnership, investments, partner, project, sphere of service.

Соколова О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національна академія державного управління
при Президентові України

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті висвітлено науково-методичні підходи до управління ризиками інфраструктурних проєктів на засадах публічно-приватного партнерства. Наголошено на можливості підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі розбудови виробничої інфраструктури, використовуючи переваги публічно-приватного партнерства. Розглянуто види ризиків, які виникають при реалізації проєктів у рамках публічно-приватного партнерства. Особливу увагу зосереджено на системі управління ризиками інфраструктурних проєктів на засадах публічно-приватного партнерства у розрізі основних етапів. Досліджено принципи розподілу ризиків між державою й приватним партнером. Надано практичні рекомендації з удосконалення управління ризиками інфраструктурних проєктів на засадах публічно-приватного партнерства щодо справедливого розподілу ризиків.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, інфраструктурні проєкти, управління ризиками, компенсаційні механізми, державні гарантії, матриця розподілу ризиків.

Постановка проблеми. В умовах глобальної конкуренції розвинена виробнича інфраструктура є одним із факторів забезпечення стійкого економічного зростання країни, підвищення її конкурентоспроможності. Високорозвинена інфраструктура має особливе значення для ефективного функціонування економіки, оскільки її стан визначає місце та вид економічної діяльності. І навпаки, неналежний рівень розвитку інфраструктури призводить до недостатнього доступу до інформації, економічних ринків, кваліфікаційної підготовки та робочих місць, а також обмежує доступ до охорони здоров'я і освіти.

Реалізація інфраструктурних проєктів завжди пов'язано з ризиками, оскільки рішення доводиться приймати в умовах невизначеності, доходи, витрати, потенційні ризики, прибуток і т.п. складно передбачити повністю внаслідок масштабності та відносно тривалого часу окупності проєкту. Нечітке уявлення про фінансові джерела, потенційні ризики, очікувану ефективність від реалізації великих інфраструктурних проєктів у ряді випадків призводять до неефективного використання бюджетних ресурсів і втрати бізнесом зацікавленості в їх участі.

Співробітництво держави та залучення приватного інвестора до реалізації масштабних і довготривалих інфраструктурних проєктів, що мають суспільну цінність, проте з цілком об'єктивних причин не можуть бути профінансовані виключно за рахунок державних коштів, давно стало звичайним явищем у політичній практиці провідних демократичних країн. Така взаємодія держави та приватного сектору зазвичай набуває форму публічно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти управління ризиками публічно-приватного партнерства тривалий час перебувають у полі зору багатьох

вчених. Серед учених варто зазначити праці Бабяк Н.Д. [1], Бондар Н.М. [2], Брайловського І.А. [3], Дєєвої Н.Е. [7], Делмона Дж. [6], Ігнатюк Н.О. [10], Залознової Ю.С. [12], Запатріної І.В. [13], Павлюк К.В. [8] та ін. Проте, подальшого дослідження потребують питання щодо розподілу ризиків при реалізації інфраструктурних проєктів в Україні на засадах публічно-приватного партнерства, їх мінімізації та визначення компенсаційних механізмів подолання потенційних наслідків ризиків.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення й узагальнення науково-методичних підходів до управління ризиками інфраструктурних проєктів на засадах публічно-приватного партнерства та вироблення практичних рекомендацій щодо їх удосконалення в рамках національного законодавства України.

Виклад основного матеріалу. При реалізації інфраструктурних проєктів, що реалізують на засадах публічно-приватного партнерства (далі – ППП), виникають різні ризики як для приватного партнера, так і для держави. Огляд наукової літератури з питання ефективного розподілу ризиків свідчить про золоте правило – ризики накладаються на ту сторону, яка здатна найбільш якісно і вчасно впоратися з ними, володіє або володітиме необхідними ресурсами для мінімізації, запобігання й управління ризиками та більше заінтересована в активному управлінні ними. Цей принцип вперше був сформульований Дж. Делмоном [6, с. 65].

Емпірично розподіл ризиків між партнерами має більш практичний підхід, який заснований на наступних принципах: ризик має нести та сторона, яка зацікавлена в активному управлінні ним, володіє або матиме ресурси, необхідні для вирішення питань, пов'язаних із ризиками по мірі їх виникнення з тим, аби зменшити їх негативну дію на проєкт і має доступ до необхідних тех-

нологій та ресурсів для управління ризиком по мірі його прояву, може управляти ризиком з найменшими витратами та забезпечити оптимальне співвідношення ціни та якості [2, с. 53]. Враховуючи, що залучені сторони переслідують різні інтереси та цілі у процесі їх взаємодії, ефективний розподіл ризиків між ними є запорукою успішної реалізації проектів на засадах ППП.

При формуванні партнерства сторони мають оптимально розподілити між собою зобов'язання та ризики для отримання спільної вигоди. Інфраструктурні проекти на засадах ППП характеризуються перенесенням ризиків, пов'язаних з передачею обов'язків. На їх підставі ризики та відповідальність за об'єкт на контрактній основі переходять до приватного сектору. Коли приватний інвестор бере на себе ризик у рамках ППП, він стає відповідальним за вирішення певних потенційних проблем, які можуть виникнути під час реалізації інфраструктурного проекту, для поглинання пов'язаних з ними фінансових втрат (або, навпаки, для одержання відповідних фінансових вигод). Отже, ППП надає публічному і приватному секторам унікальну можливість розподілити ризики при реалізації інфраструктурного проекту, забезпечуючи додаткову взаємну підтримку для того, щоб гарантувати вигоди і переваги від реалізації проекту для обох сторін.

У найбільш загальному плані під «ризиком» розуміються непередбачувані варіації в значенні. Він включає в себе можливість виникнення як несподівано високих, так і несподівано поганих результатів. Ризик можна трактувати як «...імовірність подій, які при своєму настанні, можуть привести до того, що фактичні обставини проекту відрізняються від тих, які передбачалися при прогнозуванні його корисності і витрат» [18, с. 6]. Бабяк Н.Д. під ризиком публічно-приватного партнерства розглядає ймовірність настання несприятливої події, котра призводить до повної або часткової втрати ресурсів, недоотримання очікуваного соціально-економічного ефекту, недосягнення цілей реалізації проекту ППП [1, с. 100]. Ігнатюк Н.О. ризик у публічно-приватному партнерстві розглядає як ступінь потенційної небезпеки при реалізації проекту на умовах ППП, яка вимірюється ймовірністю виникнення втрат, шкоди, збитків ресурсів або збільшення витрат на проект [10]. Отже, ризик при реалізації інфраструктурного проекту на засадах ППП є непередбачуваною зміною загального результату проекту. При цьому приймаються до уваги не тільки економічні результати реалізації безпосередньо проекту (наприклад, прибуток), а й економічні та соціально результати, одержувані суспільством.

Відмітимо, що в науковій літературі увага концентрується не на визначенні сутності ризику як такого, а на управлінні ризиками при реалізації інфраструктурного проекту в рамках ППП [3; 5; 12]. Серед науково-методичних підходів до управління ризиками проектів на засадах ППП простежується певна закономірність: ідентифікувати ризик, оцінити ймовірність його виникнення, мінімізувати, знайти ефективні компенсаційні механізми подолання їх потенційних наслідків ризиків.

Представлена послідовність процесів управління ризиками публічно-приватного партнерства представляє собою цілісну систему взаємопов'язаних та взаємодіючих етапів, які забезпечують запобігання виникненню ризиків та мінімізацію наслідків їх виникнення.

Управління ризиками інфраструктурних проектів на засадах ППП передбачає розробку заходів з метою оптимального розподілу ризиків і включає наступні етапи [4, с. 26]:

1. Виявлення та формування переліку ризиків, які вважаються найбільш вагомими. Існують різні підходи до визначення та класифікації ризиків ППП. У найбільш загальному вигляді виділяють такі види ризиків інфраструктурних проектів [12, с. 101-102]:

- технічні – це ризики, пов'язані з розробкою проектної документації, затримкою реалізації проекту у призначений термін тощо;

- ризики невиконання зобов'язань – це ймовірність настання події, коли створений об'єкт виявляється нездатним надавати послуги обумовленої якості у встановлених часових рамках;

- фінансові – це ризики надійності джерел фінансування, що залучаються до реалізації проекту, а також обмеження, які виникають як на момент фінансового закриття угоди, так і впродовж всього життєвого циклу проекту. Фінансові ризики можуть призвести до збільшення вартості проекту, що впливатиме на його життєздатність;

- ризики попиту – небезпека того, що послуги/продукція, вироблені об'єктом інфраструктури, не користуватимуться попитом у запланованому обсязі;

- політичні та законодавчі ризики – це зміни пріоритетів у соціально-економічній політиці на державному або муніципальному рівні, бюрократія та корупція в державних органах влади, зміна нормативно-правової бази (внесення змін до податкового законодавства, зміна правил ведення бізнесу, обмеження стосовно ціноутворення) тощо.

2. Якісна та кількісна оцінка наслідків дії ризиків для інфраструктурного проекту. Якісна оцінка можливих наслідків передбачає виявлення джерел і чинників ризиків, а кількісний аналіз – чисельне визначення ризиків. На цьому етапі визначається чисельне значення ймовірностей настання ризиків та їхніх наслідків, здійснюється кількісна оцінка ступеня ризику і допустимого рівня ризику. Кількісний аналіз базується на теорії ймовірностей, математичній статистиці, теорії досліджень операцій, а також на результатах повноцінного якісного аналізу.

3. Обмеження дії ризиків – пошук шляхів зниження можливих впливів ризику на стан впровадження інфраструктурного проекту. Заходами, які нейтралізують дію ризиків, є: збільшення вартості проекту, диверсифікація, страхування, ретельна розробка проекту, використання виваженої маркетингової політики, вибір найоптимальніших шляхів фінансування тощо.

4. Розподіл ризиків між партнерами – можливість їх ефективного розподілу між партнерами. Розподіл ризиків

між державним і приватним партнерами є суттєвою перевагою реалізації інфраструктурних проектів на засадах ППП, оскільки робить його більш захищеним, порівняно зі стандартними формами реалізації таких проектів.

Розподіл ризиків між сторонами відбувається на основі пропозицій органу, що проводить аналіз ефективності інфраструктурного проекту на засадах ППП та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією, з урахуванням пропозицій приватного інвестора. При розподілі ризиків враховується те, що частина комерційних ризиків покладається на приватного партнера, водночас, частина політичних ризиків більшою мірою покладається на державного партнера.

У розвинутих країнах розподіл ризиків між сторонами ППП здійснюється на основі двох основних принципів: а) кількість ризиків, прийнятих на себе партнером, повинна бути пропорційна вигоді, яку він може отримати з проекту; б) ризики повинні бути передані тій стороні, яка може покрити їх з найменшими витратами. При цьому держава також повинна брати на себе певну частку відповідальності за можливі ризики й сприяти їх пом'якшенню для приватного сектора на основі взаємної підтримки [2, с. 54].

На нашу думку, основним принципом розподілу ризиків при реалізації інфраструктурних проектів на засадах ППП є доцільність перенесення ризику на того учасника, який краще за інших здатний:

- управляти ймовірністю реалізації ризику. Наприклад, ризик будівництва несе приватний партнер, який має великий досвід, мотивацію та інструментарій для контролю процесу будівництва;

- управляти ступенем впливу ризику на результативність проекту. Наприклад, органи влади здатні знизити вплив політичних ризиків на проект, заклавши відповідні витратні зобов'язання бюджету до категорії державного боргу;

- покрити наслідки реалізації ризику, включаючи: а) взаємозв'язок ризику з іншими зобов'язаннями або активами учасника; б) можливість передачі ризику третім сторонам за плату (наприклад, страхування, участь третьої сторони в акціонерному капіталі тощо); в) можливість перерозподілу ризику на користь кінцевих покупців (в тому числі акціонерів, платників податків або кінцевих користувачів послуг інфраструктурного об'єкта).

Ефективний розподіл ризиків передбачає як створення стимулів для якісного управління ризиками між відповідними учасниками проекту, так і зниження загального обсягу коштів, що резервуються для покриття ризиків. Ефективність проекту і управління ризиками знижується, якщо однією зі сторін передається занадто мало або занадто багато ризиків. Можна стверджувати, що це є одним з головних чинників відсутності успішно реалізованих інфраструктурних проектів ППП в Україні, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів. Більшість невдач при реалізації проектів пов'язана саме з недотриманням принципів ефективного розподілу

ризиків. В умовах відсутності або недотримання сторонами домовленостей про розподіл можливих ризиків, кожен учасник проекту ППП намагається перекласти відповідальність за ризики на свого партнера.

У даному контексті представляє інтерес підготовка до проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги «Львів – Краковець» та історія реалізації самого інфраструктурного проекту. Адже спорудження цієї автомобільної дороги триває вже більше 15 років, а готовність становить лише 2,1 % та вартість будівництва зросла у 9,5 рази і не є остаточною. Ще у 1999 році було підписано першу угоду партнерства бізнесу і влади, а саме концесійну угоду на будівництво автошляху Львів-Краковець. Основними характеристиками проекту були: запланований нормативний термін будівництва 5 років, термін концесії 45 років та термін окупності 15 років. Проектом передбачалося шість пунктів збору платні за користування дорогою. Згідно з Указами Президента України «Про концесію на будівництво та реконструкцію автомобільних доріг» [14] та «Про концесію на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів – Краковець» [15].

Необхідно зауважити, що проект будівництва затверджено розпорядженням Уряду лише у червні 2003 року із низкою показників, які визначені Концесійним договором: загальна кошторисна вартість збільшилась у 3,6 рази і зросла до 1,63 мільярди гривень; строк будівництва був подовжений майже на два роки – до квітня 2008 року. За умовами Концесійного договору, Концесіонер зобов'язаний здійснювати фінансування витрат з реалізації проекту, виключаючи обов'язкові витрати понесені Концесієдавцем, який шляхом обміну на відповідну участь у розподілах прибутків буде брати пайову участь у фінансуванні об'єкта концесії.

На практиці цей інфраструктурний проект так і не почав фінансуватись. Аналіз, проведений Укравтодором, підтверджує тезу, що основна причина повільних темпів виконання концесійної угоди полягає у тому, що у частині гарантій повернення коштів існують невідповідності вимогам інвестора. Згідно законодавства, що врегульовує договори концесії, при збитковості концесійного об'єкту передбачається система пільг та гарантій для концесіонерів, проте взагалі не працюють механізми отримання їх [17].

В Україні існує ряд інфраструктурних об'єктів, з приводу яких було проведено ряд концесійних конкурсів з метою залучення приватного інвестора, проте ні один із претендентів був не в змозі виконати умови попередніх кваліфікацій. Так, окрім дороги Львів – Броди і Львів - Краковець передбачались проекти будівництва і експлуатації автомобільних доріг на умовах концесії: Вінниця – Київ, Одеса – Рені, Броди – Рівне, Велика кільцева дорога міста Києва і автомобільна дорога від КПП Щербаківки до автомобільної дороги Київ – Харків – Довжанський [9]. На превеликий жаль, подібних невдалих інфраструктурних проектів на засадах ППП стає все більше.

Так, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на 1 липня 2018 року укладено 192 договори, з яких реалізується тільки 66 (або 34 %), з яких 41 договір концесії, 24 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства. В той час як 126 договорів, що складає 2/3 укладених не реалізується. Зокрема, 4 договори – закінчено термін дії, 9 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконуються [11].

Такі приклади приводять до деформації самої суті партнерських відносин влади і бізнесу, сприяють розвитку в суспільстві недовіри до самого механізму PPP. У більшості випадках це пояснюється низьким рівнем довіри приватних інвесторів до державних структур, які виступають як партнери у реалізації інфраструктурних проектах. У підсумку, державі досить часто доводиться припиняти достроково частину розпочатих проектів, або значно переглядати умови вже укладених контактів.

Причиною цього є складна, багаторівнева, бюрократизована нормативно-правова база регулювання PPP в Україні, що в умовах високого рівня корупції створює ризики використання цього механізму для реалізації інфраструктурних проектів. Розглянемо нормативно-правове регулювання в частині розподілу ризиків при реалізації інфраструктурних проектів в Україні на засадах PPP.

Основним нормативно-правовим документом в частині визначення механізмів справедливого розподілу ризиків між державним та приватним партнерами при реалізації інфраструктурних проектів на засадах PPP в Україні є «Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінка та визначення форми управління ними» [16].

У Методиці ризик, пов'язаний з PPP трактується як «можлива подія, дія та/або бездіяльність партнера, що можуть призвести до негативних наслідків», а управління ризиком як «розроблення та здійснення оптимальних заходів для запобігання виникненню ризиків та ліквідації наслідків їх виникнення». Відповідно до Методики управління ризиками здійснюється за такими принципами: справедливого розподілу ризиків між державним і приватним партнерами; урахування особливостей виконання договору; урахування можливостей партнера щодо проведення оцінки та здійснення контролю за виникненням ризиків і їх впливом на виконання умов договору, своєчасного здійснення заходів для управління ними [16].

На наш погляд, основною вадою вітчизняного законодавства залишається неврегульоване питання практичної реалізації гарантій, які надаються державним партнером для реалізації проекту на засадах PPP, що нівелює принцип справедливого розподілу ризиків між державним і приватним партнерами. Адже реалізація більшості інфраструктурних проектів вимагає значних фінансових потоків. Приватний інвестор не може прийняти на себе такі комерційні ризики як: фінансування розроблення проекту, коли немає гарантій, що проект

буде реалізовано; невизначеність доходу від реалізації проекту; незахищеність від можливих політичних і законодавчих змін та ін., які здатні поставити під загрозу життєздатність проекту. Державний сектор повинен взяти на себе частину ризиків задля їх мінімізації а саме: ризики з відбору проектів, розроблення і погодження з головними розпорядниками можливої форми участі бізнесу в реалізації цих проектів, а вже потім пошук потенційного приватного інвестора для його виконання та заключення з ним договору на засадах PPP. У такий спосіб, впливаючи на розмір державних гарантій, а отже й на розподіл ризиків, уряд стимулює залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти.

Найпопулярнішою методикою справедливого розподілу ризиків між державою та приватним партнером є матриця ризиків. Вона представляє собою орієнтовну модель розподілу ризиків в інфраструктурних проектах, спрямованих на оцінку потенційних ризиків, які можуть вплинути на проект, що описує алгоритм їх розподілу, в залежності від повноважень кожного учасника публічно-приватного партнерства. Матриця розподілу ризиків розробляється на основі оцінки ризиків в кількісному і якісному вимірах для усіх можливих чинників ризику для кожного проекту окремо. Вона складається у вигляді таблиці і включає такі складові: перелік і опис всіх ризиків щодо даного проекту PPP, зазначення сторони, що приймає ризик, а в деяких випадках і способів запобігання ризиків, дії щодо їх мінімізації [4, с. 48-50]. Відзначимо, що матриця розподілу ризиків залежить від особливостей кожного окремо взятого інфраструктурного проекту, тому універсального підходу до розподілу ризиків для всіх проектів не існує.

Висновки. Публічно-приватне партнерство надає державному і приватному секторам унікальну можливість розподілити ризики при реалізації інфраструктурного проекту, забезпечуючи взаємну додаткову підтримку для того, щоб гарантувати вигоди і переваги від проекту для обох сторін. З цієї метою органам державної та місцевої влади України доцільно забезпечувати виконання робіт на стадіях ініціювання та відбору інфраструктурних проектів, розробки техніко-економічного обґрунтування проекту із залученням спеціалізованих організацій. Проведення конкурсу та вибір переможця і укладення угоди органам влади слід здійснювати спільно з приватним партнером. На стадії реалізації інфраструктурного проекту на органи державної та місцевої влади доцільно покласти контрольні функції, а поточне управління передати приватному партнеру. Висловлені пропозиції сприятиме підвищенню ефективності управління ризиками інфраструктурних проектів в Україні на засадах публічно-приватного партнерства.

У дальших дослідженнях планується узагальнити та систематизувати теоретико-прикладні підходи застосування механізму публічно-приватного партнерства у реалізації великих інноваційних проектів в промисловому секторі економіки України.

Список літератури:

1. Бабяк Н.Д. Контролінг ризиків проектів державно-приватного партнерства. *Фінанси України*. 2014. № 6. С. 95–111.
2. Бондар Н.М. Методологічні засади обґрунтування розподілу ризиків між учасниками проекту державно-приватного партнерства. *Молодий вчений*. 2014. № 7(10). С. 51–55.
3. Брайловський І.А. Категорії ризиків державно-приватного партнерства у PEST-класифікації. *Збірник наук. праць Донецького державного університету управління. Серія «Економіка»*. 2012. Т. XIII. Вип. 257. С. 26–34.
4. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ, 2011. 140 с.
5. Грузд М.В. Публічно-приватне партнерство як механізм регулювання регіонального розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 11(39). С. 86–95.
6. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти. Астана, 2010. 250 с.
7. Дєєва Н.Е., Хмурова В.В. Публічно-приватне партнерство: інтереси зацікавлених осіб. *Економіка України*. 2018. № 9. С. 99–111.
8. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / Єфименко Т.І., Черевиков С.Л., Павлюк К.В. та ін. ; за заг. ред. Т.І. Єфименко. Київ, 2012. 372 с.
9. Державна програма розвитку автомобільних доріг на 2007-2011 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 3 серпня 2005 р. N 710. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/710-2005-%D0%BF>
10. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство. URL: http://fictionbook.ru/author/n_a_ignatyuk/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo/read_online.html?page=12
11. Інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі щодо реалізації договорів на засадах державно-приватного партнерства. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f>
12. Залознова Ю., Петрова І, Трушкіна Н. Класифікація форм державно-приватного партнерства: узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2016. № 3. С. 88–105.
13. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 3. С. 9–24.
14. Про концесію на будівництво та реконструкцію автомобільних доріг : Указ Президента України від 04.07.98 № 735/98. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/735/98>.
15. Про концесію на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краковець : Указ Президента України від 04.07.1998 № 739/98. URL <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/739/98>.
16. Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними : Постанова Кабінету міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF>
17. Рахункова палата України: бюлетень за матеріалами Звіту про результати аудиту використання коштів Державного бюджету України та кредитних ресурсів на будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт автомобільних доріг загального користування державного значення. Київ. Рахункова палата України, 2008. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1257701?cat_id=412.
18. Fischer K. Incentive and payment mechanisms as part of risk management in PPP contracts. *Journal of Interdisciplinary Property Research*. 2009. Vol. 1. P. 5–25.

Соколова О.Н. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРИНЦИПАХ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

В статье освещены научно-методические подходы к управлению рисками инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства. Отмечены возможности повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе развития производственной инфраструктуры, используя преимущества государственно-частного партнерства. Особое внимание уделено системе управления рисками инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства в разрезе основных этапов. Раскрыты принципы распределения рисков между государством и частным партнером. Даны практические рекомендации по совершенствованию управления рисками инфраструктурных проектов в сегменте справедливого распределения рисков между партнерами.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктурные проекты, управление рисками, компенсационные механизмы, государственные гарантии, матрица распределения рисков.

Sokolova Olga. MANAGEMENT OF RISKS OF INFRASTRUCTURE PROJECTS ON THE PRINCIPLES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

The article covers scientific and methodical approaches to risk management of infrastructure projects on the basis of public-private partnership. It is emphasized the possibility of increasing the competitiveness of the national economy based on the development of industrial infrastructure, using the advantages of public-private partnership. It is determined that the implementation of infrastructure projects requires significant financial resources at an early stage, while the payback period of the project is quite long, which generates high risks, especially those that are implemented from scratch. It is generalized the concept of risk in public-private partnership. The various types of risks that arise during the implementation of infrastructure projects on the basis of public-private partnership are highlighted. The system of risk management of infrastructure projects is based on the principles of public-private partnership, which includes the following stages: identification and formation of the list of risks, qualitative and quantitative assessment of the consequences of the risks, limiting the risks, sharing the risks between the partners. It is proved that in the formation of a partnership, the parties should optimally allocate obligations and risks among themselves in order to obtain a common benefit. The principles of the distribution of risks between the state and a private partner are covered. It is substantiated that in Ukraine there is a legally unregulated issue of practical implementation of the guarantees provided by the state partner for the implementation of the project on the basis of public-private partnership. There are presented examples of unsuccessful infrastructure projects in Ukraine on the basis of public-private partnership. It is concluded that the main reason for the inhibition of the development of public-private partnership in Ukraine is non-compliance with guarantees by the state partner, which offset the principle of just distribution of risks between public and private partners. The components of the risk-sharing matrix between the state and a private partner in infrastructure projects are considered. There are provided practical recommendations on improving risk management of infrastructure projects on the principles of public-private partnership on fair distribution of risks.

Key words: public-private partnership, infrastructure projects, risk management, compensatory mechanisms, government guarantors, matrix of risk distribution.

УДК 339.16.012.332+339.146.4:338.439.4-035

Сопільняк І.С.

аспірант кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СИСТЕМІ ЗБУТУ ОРГАНІЧНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

У статті розглянуто роль державних закупівель у системі збуту органічних продуктів харчування. Реалізація органічної продукції за державним замовленням дозволить сформувати стійку систему збуту для вітчизняних виробників, надати громаді більший доступ до поживних продуктів і збільшити попит на місцеві органічні продукти. В роботі наведено приклади використання закупівель при реалізації державних програм підтримки органічного сектору у різних країнах світу. Дані програми передбачають державні закупівлі органічної продукції у фермерів для потреб закладів освіти, лікарень, органів державної влади та управління. У результаті дослідження визначено особливості здійснення державних закупівель в Україні і перспективи їх розвитку на ринку органічних продуктів харчування. Доведено, що використання органічних продуктів в українських закладах громадського харчування є способом формування стійкої системи збуту для вітчизняних виробників.

Ключові слова: державні закупівлі, державні програми, органічні продукти харчування, збут, попит.

Постановка проблеми. За останнє десятиліття спостерігається все більша зацікавленість населення культурою здорового харчування. Органічна продукція, завдяки особливим характеристикам, задовольняє

потреби споживачів в якісних, безпечних і корисних продуктах харчування. Не зважаючи на те, що спостерігається стійка тенденція до зростання попиту на органічну продукцію, його обсяги все ж залишаються

незначними. Вітчизняний органічний сектор поки що не має надійних та ефективних каналів збуту своєї продукції [1, с. 325].

Як свідчить світовий досвід важливу роль у збільшенні попиту та розвитку збуту органічних продуктів харчування відіграють державні закупівлі. У багатьох країнах світу впроваджуються державні програми, що передбачають використання органічних продуктів в меню закладів громадського харчування.

Окрім задоволення потреб споживачів та сприяння зростанню органічного сектору шляхом формування стійкого каналу, існує багато причин, чому пропонування органічних продуктів у громадських їдальнях є потужним інструментом для переходу до стабільних органічних систем харчування.

Тому, з огляду на існуючий світовий досвід, дослідження можливості реалізації органічної продукції за державним замовленням є актуальним для вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку органічного ринку широко вивчалися вченими світу. Зокрема, теоретичні та практичні аспекти виробничо-збутової діяльності на ринку органічної продукції висвітлені в працях Довженка В.А. [1], Скрипчука П.М., Шпака Г.М. [5], Шпака Г.М. [8], Потапенко В.Г. [9]. В роботах Чернихівської А.В. [2], Сливки Т.О. [10] досліджено проблеми функціонування системи державних закупівель в Україні. Проте питання розвитку й удосконалення системи державних закупівель органічних продуктів харчування не розкрито в повному обсязі й потребує подальших досліджень.

Метою роботи є аналіз досвіду і оцінка впливу державних закупівель на збут органічних продуктів харчування у розвинутих країнах та визначення перспектив його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сектор громадського харчування є важливою частиною продовольства країни. Важливу роль відіграє громадське харчування у державних закладах, а саме – в їдальнях шкіл, лікарень, будинків догляду, університетів, в'язниць, збройних сил, державних установ на всіх рівнях: від місцевого до національного [2].

Використання органічних продуктів на кухнях громадського харчування – це чудовий спосіб підвищити обізнаність про органічні продукти харчування, надати громаді більший доступ до поживних продуктів, що виробляються безпечно, і збільшити попит на місцеві органічні продукти харчування. Це важливий крок до формування стійкої системи збуту для вітчизняних виробників.

Про важливість здорового харчування свідчать дослідження вчених Національного медичного університету імені О. Богомольця, які обґрунтовують, що на здоров'я дитини в Україні на 50% впливає харчування, на 20% – генетика, на 20% – умови життя і лише 10% залежить від лікування [3].

Роль держави у формуванні попиту на органічну продукцію полягає у екологічному вихованні нового покоління, екологічній освіті молоді, екологізації спо-

живання і т. д. Процес формування екологічної культури суспільства довготривалий, тому відбувається безперервно, незалежно від стадії життєвого циклу товару [4, с. 37].

Існує ряд шляхів, які може застосовувати уряд для підтримки попиту на органічні продукти харчування. Одним з них є державні закупівлі на різних рівнях, від національних урядів до муніципалітетів. Вони є частиною спеціальних програм, що ефективно реалізуються в провідних країнах світу. При цьому перевага, як правило, надається місцевим товаровиробникам, що хоч і є відступом від декларованих неоліберальних моделей економіки, але цілком укладається у практику активного використання інструментарію економічного протекціонізму [5].

Дослідження показують, що завдяки багаторічній реалізації програми «Їжа для життя», яка передбачала додавання органічних продуктів до меню шкільних їдалень, у Лондоні відсоток учнів з надмірною вагою знизився з 10% у 2002 році до 2% у 2010 році. Того ж року в США було оголошено про старт великої десятирічної державної програми «Let's Move!» з обсягом урядового фінансування понад 1 мільярд доларів щорічно, яка передбачає стимулювання вживання органічної продукції. Американська мережа «3 ферми до школи» також об'єднує шкільні заклади з місцевими фермерами, поліпшуючи доступ дітей до здорових продуктів харчування та підтримуючи тим самим дрібних фермерів [6].

Шкільний округ Саусаліто Марін у Каліфорнії (США) є першим в країні, в їдальнях якого подавали страви з органічних продуктів. Академія Bayside Martin Luther King Jr. в Марін-Сіті та академія Willow Creek в Саусаліто у партнерстві з The Conscious Kitchen також використовують органічну сировину згідно з проектом екологічної освіти некомерційної компанії Turning Green. Харчування органічною їжею доповнюється навчанням в галузі садівництва. Компанія The Conscious Kitchen вперше перевірила програму, починаючи з серпня 2013 року, і зазначила, що протягом двох років випадки порушення дисципліни учнями академій зменшилися, а відвідуваність збільшилася. Програма буде відтворена в 14 школах штату [7].

Бюджетом Данії передбачається фінансування 60% органічних продуктів в їдальнях державних установ. Значні зусилля були зроблені на рівні національного уряду для просування органічних закупівель. У 2011 році уряд встановив мету – 60% органічних продуктів харчування у всіх державних їдальнях до 2020 року. Майже 8 мільйонів євро виділено (відповідно до плану дій на 2015 рік) на період 2015-2018 років для надання допомоги державним їдальням для збільшення використання органічної сировини. Крім того, уряд надає консультації державним установам, які бажають запровадити в своїх їдальнях органічне меню [7].

Додаткові 3 мільйони євро призначені для підтримки інших державних закупівель органічної продукції. Міністерство оборони Данії має пілотний про-

ект на закупівлю органічної продукції, а Міністерство охорони здоров'я сприяє органічним закупівлям лікарнями. Асоціація Organic Denmark зіграла велику роль у запровадженні програм державних закупівель у країні. Це призвело до мобілізації у ланцюжку поставок, залучення фермерів, продовольчих компаній та компаній-постачальників продуктів харчування для забезпечення постачання та сприяло розширенню асортименту органічних продуктів, що пропонуються в індустрії громадського харчування. Це було підтримано фінансуванням Фонду органічного сільського господарства та Міністерства екології та продовольства.

Органічна Данія також здійснює підготовку співробітників відділу продажів у сфері харчових послуг. З цією метою у 2012 році створено групу радників для допомоги муніципалітетам у складанні переліку органічної продукції і послуг для державних тендерних закупівель. Реалізацію даного проекту протягом трьох років уряд фінансував в обсязі приблизно 2,3 мільйони євро [7].

Досвід міста Східний Ершир у Шотландії свідчить, що інвестування державних коштів у стійке шкільне харчування, включаючи органічні та місцеві продукти, дозволило досягти індексу соціальної рентабельності інвестицій у 7 євро, тобто на кожний витрачений євро округ виробляє інвестицій на суму 7 євро в екологічних та соціально-економічних вигодах.

Політика Франції також спрямована на використання частини державних коштів для підтримки кращих методів ведення сільського господарства та поліпшення доступу до здорової їжі. Передбачається, що до 2022 року принаймні половина всіх продуктів, куплених державним сектором, повинні бути органічними або місцевими. Це включає у себе продукти, придбані для використання в школах, лікарнях і в'язницях. Французький міністр сільського господарства Стефан Траверт повідомив про нові правила як частину заходів, спрямованих на активізацію французького сільського господарства, а також на поліпшення здоров'я громадян [2].

Місто Мальмо у Швеції з населенням близько 300 тисяч розпочало у 1997 році політику державних закупівель органічних продуктів для шкільних обідів. У 2010 році було схвалено політику сталого розвитку та продовольства до 2020 року, що передбачає 100% споживання органічних продуктів харчування в громадських їдальнях міста.

Ця політика дала швидкі результати. До 2012 року майже 40% бюджету продовольства на суму 9 мільйонів євро було витрачено на органічні продукти харчування. Цей приклад є одним з багатьох у Швеції, де муніципалітети та ради ухвалили політику, спрямовану на використання органічних продуктів харчування в громадському харчуванні [7]. Вона підтримується мережею Ekoköket, в якій фахівці та практики беруть участь в органічному перетворенні громадського харчування, обговорюють спільні проблеми та можливі рішення.

Ще одним прикладом є впровадження у 2005 році на регіональному рівні в Андалусії (Іспанія) програми

під назвою «Органічні продукти харчування для соціального споживання», як одну з основних дій у Першому органічному плані дій. Програма є результатом угоди між п'ятьма різними регіональними урядовими відомствами (сільське господарство, довкілля, рівноправність, соціальне забезпечення та охорона здоров'я) і має на меті забезпечення шкільних та інших громадських їдалень органічними продуктами.

До 2007 року програма діяла в 56 школах з 7400 учнями, а товарооборот склав 208 000 євро. Одним із перспективних завдань даної програми є створення нових фермерських господарств та кооперативів органічних фермерів з різних районів Андалусії, що дозволить розширити асортимент органічних продуктів та збільшити виробничі потужності, необхідні для забезпечення шкільних та інших громадських їдалень продуктами харчування в повному обсязі [7].

У Бразилії на національному рівні започаткована у 2003 році Програма закупівлі продовольства (РАА). Її мета – закупівлі різноманітних місцевих продуктів харчування з сімейного сільського господарства та переважно з стійких систем, що допомагає невеликим органічним фермерам отримувати доступ на ринок своїх продуктів.

У 2009 році була прийнята Національна програма харчування шкіл (PNAE) в якій поставлено завдання придбати щонайменше 30% продукції для шкільного харчування у місцевих сімейних фермерів, визначивши пріоритетність органічних продуктів харчування. В ній передбачено закупівлю органічних продуктів у фермерів з премією у розмірі 30%.

Метою даної програми є щоденне харчування 47 мільйонів учнів органічними стравами у бразильських державних школах. За 10 років було закуплено понад 3 мільйони тон продуктів у понад 200 тисяч фермерів. Щорічний бюджет становив близько 1,6 мільярдів євро у 2013 році. Ці програми не тільки створили потужні стимули для переходу до органічного сільського господарства, але й генерували доходи для дрібних фермерів і забезпечили загальний доступ до органічних продуктів харчування [7].

Досвід бразильського міста Бело Хоризонте, «міста, в якому закінчився голод» свідчить про те, що започаткована колективна Програма продовольчої безпеки поєднала дрібних фермерів із споживачами з міста через муніципальні закупівлі продовольства для державних шкіл, дитячих садків та величезної мережі традиційних сімейних бразильських ресторанчиків.

Декілька штатів та муніципалітетів Бразилії ухвалили закони, які встановлюють цілі, що виходять за межі національної програми. Наприклад, в місті Сан-Паоло прийнято у 2016 році постанову, яка встановила мету, щоб до 2026 року 100% з двох мільйонів шкільних страв, що пропонуються в місті кожен день, були органічними. Ця постанова містить детальний план того, як ця мета повинна бути поступово досягнута протягом 10 років.

Масовий збут органічної продукції через традиційну мережу роздрібної торгівлі на вітчизняному ринку поки що неможливий через недостатній її асортимент, невеликі партії виробництва і продажу, нерозвинену логістику, короткий термін зберігання продуктів (оскільки при їх виробництві не використовуються консерванти) [8]. Інноваційним можна вважати спосіб реалізації органічної продукції для держави у рамках програми «державні зелені закупівлі». Щоб стимулювати розвиток органічного виробництва, держава має закуповувати у фермерів органічну продукцію для потреб закладів освіти, лікарень, органів державної влади та управління [8].

Поняття «зелених» державних закупівель визначено у Повідомленні Європейської Комісії (COM (2008) 400) як «процес, за допомогою якого влада прагне закуповувати товари, роботи та послуги зі зниженим впливом на навколишнє природне середовище протягом усього їхнього життєвого циклу порівняно з товарами, послугами та роботами з аналогічним функціональним призначенням, що могли б бути закуплені» [9].

«Зелені» державні закупівлі стимулюють виробників впроваджувати «зелені» технології; заощаджують кошти; сприяють охороні навколишнього середовища; економлять матеріали та енергію; сприяють змен-

шенню відходів; поліпшують партнерські зв'язки між покупцями і виробниками [8, с. 164].

В Європейському Союзі великі закупівлі регулюються Директивами ЄС із закупівель, що визначають детальну процедуру і основні вимоги щодо оголошення тендерів, уточнюють фундаментальні принципи стосовно екологічних і соціальних критеріїв у державних закупівлях [10, с. 24]. Принципи державних закупівель в Україні визначені у Статтях 3 та 5 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [11].

Проведення державних закупівель відбувається послідовно за етапами (рис. 1).

Процедура державних закупівель має забезпечувати раціональне та ефективне використання державних коштів та відповідати двом основним принципам: співвідношенню ціни та якості та добросовісної конкуренції.

«Зелені» державні закупівлі є одним із найбільш дієвих способів забезпечення ефективності витрачання коштів, що винятково актуально за умов дефіциту фінансових ресурсів держави.

Систему державних закупівель, в якій виділено організаційні аспекти здійснення закупівель органічних продуктів харчування відображено на рисунку 2.

Досвід показує, що ринок громадського харчування значно відрізняється від роздрібного ринку. Існує



Рис. 1. Етапи проведення державних закупівель

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання наукових джерел [8; 12]



Рис. 2. Система державних закупівель

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання наукових джерел [11; 12]

багато перешкод, що полягають у пошуку нових постачальників органічної продукції з відповідними характеристиками, встановленні надійних поставок в необхідних обсягах для організації здорового харчування. Більшість продуктів у громадському харчуванні постачається відповідно до договору про закупівлю. Існує необхідність з'ясувати, яким чином органічні продукти можуть вписуватися в ці угоди.

Вартість, очевидно, є головною проблемою. Однак вартість інгредієнтів становить в середньому лише близько 25% від загальної вартості їжі в громадському харчуванні. Крім того, деякі характеристики органічних продуктів призводять до економії (зокрема, деякі фрукти та овочі не потребують очищення, зерно та м'ясо є більш поживними, ніж їхні звичайні аналоги, тому їх можна зменшити. Типова та успішна тактика уникнення збільшення витрат бюджету – це збалансування харчування з більшою кількістю білків рослинного походження та меншою кількістю білків тварин [2].

Висновки. Державні закупівлі органічних продуктів харчування – перспективний та важливий канал збуту, що сприяє підвищенню попиту та формує повноцінне конкурентне середовище на вітчизняному ринку. Впровадження таких закупівель для потреб бюджетних організацій, установ, підприємств та організацій забезпечить реальні стимули для розвитку екологічних технологій виробництва та покращення характеристик продукції.

Завдяки державним закупівлям органічних продуктів харчування встановлюється рівновага між трьома показниками сталого розвитку: економіка, навколишнє середовище, соціальна сфера. Такий вид закупівель дозволяє запровадити більш високі стандарти якості на товари, при цьому зменшуючи негативний вплив на навколишнє середовище, стимулюючи появу нових органічних виробників та продуктів, створюючи конкуренцію між ними та сприяє ефективному використанню бюджетних коштів.

Список літератури:

1. Довженко В.А. Інструменти публічного управління у сфері органічного виробництва / Органічне виробництво і продовольча безпека. Житомир : ЖНАЕУ, 2017. С. 325–327.
2. France leads the way with organic public sector procurement. Garden Organic. Pacific Organic Policy Toolkit. URL: <https://www.gardenorganic.org.uk/news/france-leads-way-organic-public-sector-procurement>
3. Органік в Україні. Федерація органічного руху України. URL: <http://organic.com.ua/>
4. Скрипчук П.М., Шпак Г.М. Соціально-економічний ефект від впровадження органічного землекористування / Зб. наук. пр. Нац. ун-ту водного госп. та природокор. Сер. Економіка. 2012. Вип. 3(59). С. 193–200.
5. Пенькова О.Г. Трансформація функцій держави в умовах глобалізації. Формування ринкових відносин в Україні : збірник наук. праць. 2008. № 1(80). С. 3–9.
6. Нагодувати світ: чи здійсненне завдання? / ORGANIC UA Український органік журнал. 01-02 (22)' 2012. URL: <http://organic.ua/uk/lib/magazine/17-popular/3130-nagoduvaty-svit-chy-zdijsnenne-zavdannja>
7. Policy summary: Government support for public procurement of organic products. URL: https://www.ifoam.bio/sites/default/files/ps-11_government_support_for_public_procurement_of_organic_products_shortened

8. Шпак Г.М. Органічна продукція, як вектор розвитку торговельного підприємництва. URL: http://pca.com.ua/trade_entrepreneurs/1712/
9. Потапенко В.Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки»: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова. Київ: НІСД, 2012. 360 с.
10. Сливка Т.О. Формування та визначення етично-екологічних критеріїв державних закупівель. *Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку*. Матер. міжн. наук.-практ. конф. (м. Харків, 23-24 травня 2014 року). Харків: Видавничий дім «Гельветика», 2014. 120 с.
11. Закон України «Про здійснення державних закупівель». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.
12. Чернихівська А.В. Зелені державні закупівлі як стратегічний інструмент соціально-економічного розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. №. 8 (2). С. 161–164.

Сопильняк И.С. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В СИСТЕМЕ СБЫТА ОРГАНИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

В статье рассмотрена роль государственных закупок в системе сбыта органических продуктов питания. Государственные закупки органической продукции позволят сформировать устойчивую систему сбыта для отечественных производителей, предоставит обществу больший доступ к питательным продуктам и увеличить спрос на местные органические продукты. В работе представлены примеры использования закупок при реализации государственных программ поддержки органического сектора в различных странах мира. Данные программы предусматривают государственные закупки органической продукции у фермеров для нужд учебных заведений, больниц, органов государственной власти и управления. В результате исследования определены особенности осуществления государственных закупок в Украине и перспективы их развития на рынке органических продуктов питания. Доказано, что использование органических продуктов в украинских заведениях общественного питания является способом формирования устойчивой системы сбыта для отечественных производителей.

Ключевые слова: государственные закупки, государственные программы, органические продукты питания, сбыт, спрос.

Sopilniak Inna. THE ROLE OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE SYSTEM OF ORGANIC FOOD DISTRIBUTION

As the world experience shows, the organic sector is developing rapidly, but for Ukrainian commodity producers of organic food, the domestic market remains limited, which makes the search for alternative methods of organic food distribution actual. The research shows that the alternative variant is the public procurement of organic products to the farmers for the needs of educational institutions, hospitals and public authorities. It is determined that public procurement is a part of special government programs that promote the environmental education of the new generation, the environmental education of young people and the ecologization of consumption. The purpose of the article is to analyze the experience, to assess the impact of public procurement of organic food products in developed countries and to determine the prospects for its implementation in Ukraine. The article deals with the role of public procurement in the system of organic food distribution. The sales of organic products under the state order will create a stable sales system for domestic producers, give the community greater access to nutritious products and increase the demand for local organic products. The examples of the procurement use in the implementation of state support programs for the organic sector in different countries of the world are given in the article. These programs include public procurement of organic products from farmers for the needs of educational institutions, hospitals and public authorities. The study identifies the peculiarities of public procurement in Ukraine and the prospects for their development on the organic food market. It is proved that the use of organic products in Ukrainian public catering establishments is a way of forming a stable distribution system for domestic producers. The feasibility of using this mechanism is due to the fact that public procurement of organic substances stimulate producers to introduce environmental technologies, to ensure rational and efficient use of state funds, to promote environmental protection, to improve partnership links between buyers and producers.

Key words: public procurement, state programs, organic food products, distribution, demand.

Стрілець В.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ІНФРАСТРУКТУРА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У роботі визначено важливість державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу та необхідність створення якісної інфраструктури підтримки. На основі узагальнення наукових та нормативно-правових джерел запропоновано власне тлумачення поняття «державне забезпечення розвитку малого бізнесу». Запропоновано структурно-логічну схему державного забезпечення розвитку малого бізнесу та виділено два ключових напрями: пряме забезпечення розвитку (через запровадження урядових програм та створення інфраструктури підтримки), та опосередковане забезпечення розвитку (за допомогою податкового впливу та інших важелів економічного характеру). Досліджено сутність та роль інфраструктури підтримки малого підприємництва. Надано характеристику ключовим об'єктам інфраструктури державного забезпечення малого підприємства, перелік яких встановлений на законодавчому рівні. Окреслено векторність цілей інституцій інфраструктурного забезпечення розвитку СМП в Україні.

Ключові слова: малий бізнес, забезпечення розвитку, державне забезпечення, державна підтримка підприємництва, бізнес-інкубатор, технопарк, інфраструктура підтримки.

Постановка проблеми. Проблема необхідності забезпечення подальшого розвитку малого підприємництва актуальна сьогодні в Україні на усіх рівнях: державному, регіональному рівні та безпосередньо у сфері малого бізнесу. Вирішення даної проблеми відкриває можливості для прискорення процесу євроінтеграції, модернізації економіки та переведення її на інноваційний шлях розвитку і базується на знаходженні найбільш ефективних моделей підтримки суб'єктів малого підприємництва (далі СМП).

Згідно Європейської Хартії малих підприємств, малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи [2]. Підписана Україною Хартія закликає поліпшувати становище малого бізнесу шляхом ужиття заходів, спрямованих на стимулювання підприємництва, оцінку існуючих умов, та, коли необхідно, поліпшення цих умов, забезпечення належної уваги до потреб малого бізнесу з боку політичних діячів. Необхідність підтримки розвитку малого бізнесу у Хартії обґрунтовано рядом переваг СМП: здатність динамічно задовольняти нові потреби ринку та створювати робочі місця; значимості у сприянні соціальному та регіональному розвитку як структур ініціативних і дієвих; цінності знань, обов'язку та гнучкості в новій економіці [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні про актуальність державного забезпечення розвитку малого бізнесу наголошується у ряді наукових праць українських та зарубіжних вчених: Васильєвої Д.В., Уханової І.О., Фінагіної О.В., Фролової Н.Л., Якушевої О.В., Робертсона К.В. [1; 14; 15; 16; 17; 20]. В науковій літературі виділяють декілька ґрунтовних

аргументів на користь державної підтримки сектора МБ: малий бізнес через його значну численність і розповсюдженість на території країни є потужним каталізатором і стимулятором ділової активності, спричиняє об'єднання усіх учасників економічних відносин у країні [17, с. 42]; СМП забезпечує нарощування товаровиробництва, торгівлі й послуг на певній території, в результаті починає залучати додаткові ресурси, активізувати внутрішні заощадження населення та регіонів [17, с. 42]; СМП підсилюють конкуренцію і тому надають позитивні екстерналії на ефективність всієї країни, інновації та сукупне зростання продуктивності; він є підґрунтям для появи та функціонування інституційного середовища у регіоні: інформаційного обслуговування, засобів зв'язку й транспорту, логістичних зв'язків, різних видів технічних та консалтингових послуг [15]; СМП більш продуктивні, ніж великі, але інституційні бар'єри і «провали ринку» перешкоджають їх розвитку; розвиток СМП в більшій мірі веде до створення робочих місць, в порівнянні з великими фірмами, тому як вони в більшості своїй є трудомісткі.

Як зазначається у звіті Європейської комісії, підприємство є не тільки рушійною силою для створення робочих місць, конкуренції та зростання, але також сприяє особистому виконанню та досягненню соціальних цілей [2]. Погоджуємося з думкою Якушевої О.В., що розуміння місця та ролі МСБ у регіональному розвитку є еволюційним, воно поступово розширюється, доповнюється світовим досвідом, активним впливом процесів глобалізації, інтернаціоналізації ринків [17, с. 40].

Проте, на відміну від економічно розвинених країн, де малий бізнес є фундаментальним елементом еконо-

мічної політики, в Україні малий бізнес діє в опозиції до великого бізнесу. Як влучно визначають Глебова І. та Хамідуліна А., домінування великих підприємств служить свідченням необхідності розгляду державного втручання для стимулювання розвитку малого бізнесу [17, с. 346]. Погоджуємося з думкою Васильєвої Д.В., що одним із істотних факторів, які визначають слабкість життєдіяльності малого бізнесу та його нестійкість, є брак дієвої підтримки з боку держави, та, відповідно, основним шляхом подолання цих негативних факторів є державна підтримка у сфері правового, фінансового, інформаційного та іншого забезпечення [1, с. 195]. Враховуючи обмеженість власних фінансових ресурсів та відсутність можливості отримання кредитних ресурсів на початковій стадії розвитку бізнесу через брак гарантій, позитивної репутації та реальних активів, роль держави у цьому процесі стає визначальною для створення ефективної фінансової системи [17, с. 347].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів державного забезпечення розвитку малого бізнесу та надання характеристики окремим видам державної підтримки.

Виклад основного матеріалу На державному рівні забезпечення розвитку СМП у більшості європейських країн здійснюється за допомогою розробки та реалізації цільових програм фінансового, економічного, кадрового, технічного, інформаційного сприяння малому та середньому бізнесу [17, с. 68].

Під державною політикою підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу розуміють виділення інструментів державного прогнозування та планування розвитку підприємств, податкової та фінансово-інвестиційної політики, інформаційно-консультативного та інституціонального забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності [16].

Серед ключових законів, що визначає правові та економічні засади державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, є Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [10]. Частиною 1 статті 15 Закону визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

Зазначимо, що наразі у науковій та правовій літературі не визначено тлумачення поняття «державне забезпечення розвитку малого бізнесу», проте окремі аспекти даного процесу (державна підтримка, державне регулювання і сприяння розвитку) визначено на рівні українських нормативно-законодавчих актів та аналітичної документації [3; 10; 13; 4]. В даному дослідженні

під державним забезпеченням розвитку малого бізнесу будемо розуміти процес організації підтримки та регулювання діяльності СМП, який, на основі використання інструментів прямої та опосередкованої дії, сприяє легкому започаткуванню та подальшій ефективній діяльності СМП, розвитку підприємництва, просуванню інтересів СМП у відносинах з іншими учасниками фінансового ринку (кредиторами, інвесторами, державними органами тощо).

Як стверджують Ляшенко В.І., Чижиков Г.Д., одним з найбільш важливих напрямків регулювання і сприяння розвитку СМП, є державне фінансування у вигляді прямого субсидування на основі бюджетного фінансування фондів, створення змішаних засобів підтримки, надання гарантій по поверненню кредитів, видача їх під пільгові відсотки, участь в капіталі малих і середніх фірм тощо [8, с. 80]. Фролова Н.Л., досліджуючи інструменти державної регуляторної політики у сфері малого бізнесу, виділяє такі основні груп інструментів державного регуляторного та координаційного впливу: легалізація підприємницької діяльності; бюджетно-податкова політика; запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємств; ринкова регуляторна політика [16]. Якушева О.В. виділяє прямий вплив (виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування, надання в безоплатну оренду держ. майна.), непрямий вплив (субвенції, дотації, субсидії) та функціональний вплив (організаційно-маркетингові, фінансові та майнові заходи підтримки) [17, с. 73].

Узагальнюючи законодавчу базу та теоретичні здобутки науковців у сфері державного забезпечення СМП, вважаємо, що в сучасній практиці доцільно виділити два ключових напрями: пряме забезпечення розвитку (через запровадження урядових програм та створення інфраструктури підтримки), та опосередковане забезпечення розвитку (за допомогою податкового впливу та інших важелів економічного характеру) (рисунк 1).

Важливе місце у державному забезпеченні розвитку СМП займає інфраструктура підтримки, яка інтегрована у прямі інструменти фінансово-інвестиційної та інформаційно-консультативної підтримки. Згідно закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки [10]. На думку авторів звіту «Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність» інституціями підтримки підприємництва можна вважати будь-які підприємства, установи, організації, які надають різні види підтримки суб'єктам господарювання у їхній господарській діяль-



Рис. 1. Структурно-логічна схема державного забезпечення розвитку малого бізнесу (фрагмент)

Джерело: складено автором на основі [10; 11; 12; 17; 3]

ності для досягнення цими суб'єктами економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [3].

Погоджуємося з думкою Якушевою О.В., що інфраструктурна підтримка ефективно здійснюється при наявності регіональної або ринкової підтримки, створюючи при цьому бізнес-інкубатори, технопарки, кластери, які допомагають створити бізнес початківцю, розвивати його та утримувати на належному рівні [17, с. 74]. В Україні існують різні елементи інфраструктури підтримки бізнесу: технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові парки та ігрові майданчики, центри розвитку кластеру та інші. При цьому на законодавчому рівні визначені та діють на території України об'єкти підтримки, що відображені на рисунку 2.

Погоджуємося із думкою, що основне призначення інституцій підтримки підприємництва полягає в тому, щоб пришвидшити економічний розвиток шляхом формування генерації підприємців, здатних ризикувати та діяти в умовах невизначеності результатів своєї діяльності при створенні нових підприємств [3, с. 10]. Загальні та специфічні вектори у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу поелементно зазначені на рисунку 3.

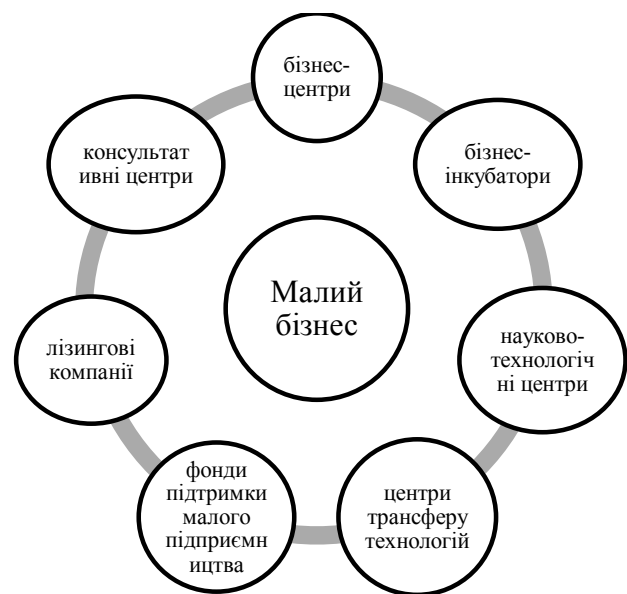


Рис. 2. Об'єкти інфраструктури підтримки малого підприємництва

Джерело: складено автором на основі [10]

Загальні вектори у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу	Інституції забезпечення розвитку СМП	Специфічні вектори у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу
просування підприємництва як засобу економічного розвитку; налагодження взаємозв'язків між органами публічної влади, науковою і бізнес-спільнотою; надання широкого спектру послуг підтримки: інформаційно-комунікаційна підтримка; навчально-освітня підтримка; юридична підтримка; захист прав і представництво інтересів; аналітична підтримка; фінансова підтримка; ресурсна підтримка	Науково-технологічні центри	розроблення, схвалення, фінансування та контроль науково-технічних проектів
	Бізнес-інкубатори	забезпечення стартапів необхідними послугами та підтримкою до досягнення конкурентоспроможності та рентабельності
	Бізнес-центри	інформаційна, консалтингова, навчальна, маркетингова допомога організації і провадження підприємницької діяльності
	Консультативні центри	надання консультацій та освітніх послуг щодо започаткування і розвитку бізнесу, менеджменту, брендингу та виходу на нові ринки
	Фонди підтримки малого підприємництва	забезпечення доступу до фінансових ресурсів
	Центри підтримки технологій	консультування і надання доступу до патентної інформації винахідникам та інноваторам
	Технопарки	Допомога у впровадженні науково-технологічних інновацій у діяльність

Рис. 3. Векторність цілей інституцій інфраструктурного забезпечення розвитку СМП в Україні

Джерело: складено автором на основі даних [2; 17; 11; 3; 10; 5; 13]

Зупинимося більш детально на найбільш розвинених в Україні інститутах забезпечення розвитку СМП:

– бізнес-центри – центри послуг для бізнесу, діяльність яких спрямована на надання суб'єктам підприємства та особам, що мають намір провадити підприємницьку діяльність, інформаційної, навчальної, консалтингової, маркетингової та іншої допомоги, на задоволення їхніх потреб у процесі організації і провадження підприємницької діяльності [3, с. 17];

– консультативні центри – це організації, створені органами влади для сприяння участі громадськості у формуванні та реалізації суспільної політики [3];

– технологічний парк (згідно Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків») – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [11]. Уханова І.О. наголошує на тому, що технопарки поєднують науково-дослідні організації та виробничі підприємства, забезпечують швидке

впровадження результатів НДДКР у промисловість та комерціалізацію наукових розробок [14, с. 3]. Основне завдання технопарків спрямовано на сприяння розвитку та впровадженню в життя нових технологій. Головною метою діяльності технологічних парків є комплексна організація наукоємного виробництва шляхом максимального сприяння створенню та запровадженню нових технологій та стимулювання розвитку творчого потенціалу фахівців [4]. Як стверджують Телетов О.С. та Сірік Ю.А., векторне спрямування технопарків полягає у досягненні територіального зближення між необхідною для наукових досліджень матеріальною базою, що належить промислового виробництва, та людським потенціалом країни, що є фактором формування максимально сприятливих умов для процесу інноваційного розвитку [12, с. 144];

– цілями науково-технологічного центру є надання науковцям та інженерам в галузі озброєнь можливостей спрямувати свої здібності на мирну діяльність; та сприяння розв'язанню національних або міжнародних технічних проблем [13];

– центри підтримки технологій – це організації, діяльність яких спрямована на надання доступу до патентних та непатентних баз даних (доступ до баз даних Укрпатенту), а також допомоги винахідникам та

новаторам з питань використання цих баз даних. Згідно з твердженням Всесвітньої організації інтелектуальної власності, основною метою діяльності центрів є забезпечення доступу місцевих користувачів (винахідників, новаторів, малих та середніх підприємств) до спеціалізованих баз даних, надання інформації та навчальних матеріалів, а також зміцнення технологічного та інноваційного потенціалу [5];

– бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [9]. Як стверджує Робертсон К.Т., основна роль та мета інкубаторів полягає у сприянні створенню та виживанню нових підприємств, надання їм необхідної фінансової, консультаційної, адміністративної підтримки [20, с. 371].

– фонди підтримки малого підприємництва – це організації, які реалізують затверджені урядом заходи

пільгової фінансово-кредитної підтримки та освітні, консультаційні, гарантійні програми розвитку малого і середнього бізнесу на основі державних коштів. Вони створені органами публічного управління або як партнерства державного та приватного секторів [3].

Висновки. В цілому, суб'єкти інфраструктури забезпечення розвитку СМП здійснюють свою діяльність у багатьох напрямках просування підприємницької діяльності в економічному середовищі України. Вони мають важливу роль у збалансуванні відносин між СМП та іншими учасниками фінансового ринку, проте всі вони мають одну спільну характеристику: їх діяльність в основному спрямована на інноваційні бізнес-проекти, що значно звужує коло охоплених ними СМП. Тому важливим напрямом подальших досліджень є розгляд опосередкованих інструментів забезпечення розвитку, що орієнтуються на основну масу СМП та не потребують додаткових знань та вимог по їх використанню.

Список літератури:

1. Васильєва Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. *Механізм регулювання економіки*. 2011. № 3. С. 188–196.
2. Європейська хартія малих підприємств: документ № 994_860 від 19.06.2000. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860
3. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність. – Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фрідріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. 176 с.
4. Інформація Міністерства освіти і науки України URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/tehnologichni-parki>
5. Інформація офіційного сайту World Intellectual Property Organization. URL: <https://www3.wipo.int/contact/en/>
6. Кашкин В., Кузнецов Д. Финансы: стратегия и тактика. *Институт проблем предпринимательства*. 2010. № 4(93). URL: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=0083924>
7. Кулаков В.О., Курчан О.Г., Павленок О.І. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2(36). С. 143–146.
8. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 326 с.
9. Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 510-2009-п (втратив чинність). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/510-2009>
10. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: закон України від 22.03.2012 № 4618-VI: станом на 22.03.2012 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
11. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України № 991-XIV, станом на 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
12. Телетов О.С., Сірік Ю.А. Створення технологічного парку як фактор інноваційного розвитку економіки. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 143–154.
13. Угода про створення Українського науково-технологічного центру: документ № 998_032 від 15.03.2001 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_032.
14. Уханова І.О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні : Монографія. Одеса, 2012. 131 с.
15. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : монографія / НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2005. 228 с.
16. Фролова Н.Л. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/98.pdf>
17. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні : дис. на здобуття к.е.н. зі спеціальності 08.00.05. Черкаси, 2017. 288 с.
18. Glebova I. An Evaluation of Entrepreneurial Potential in the Republic of Tatarstan Glebova Irina and Khamidulina Alina / *Procedia Economics and Finance*. 2015. № 32. P. 345–351.
19. Global Entrepreneurship Monitor. URL: <http://www.gemconsortium.org/>.
20. Robertson K. Tengeh Thobekani Lose and (2016). An evaluation of the effectiveness of business incubation programs: a user satisfaction approach. *Investment Management and Financial Innovations (openaccess)*. 13(2-2). P. 370–378.

Стрилець В.Ю. ИНФРАСТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В работе определена важность государственной поддержки обеспечения развития малого бизнеса и необходимость создания качественной инфраструктуры поддержки. На основе обобщения научных и нормативно-правовых источников предложено собственное толкование понятия «государственное обеспечение развития малого бизнеса». Предложена структурно-логическая схема государственного обеспечения развития малого бизнеса и выделены два ключевых направления: прямое обеспечения развития (через введение правительственных программ и создание инфраструктуры поддержки), и опосредованное обеспечения развития (с помощью налогового воздействия и других рычагов экономического характера). Исследована сущность и роль инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Охарактеризованы ключевые объекты инфраструктуры государственного обеспечения малого бизнеса, перечень которых установлен на законодательном уровне. Определена векторность целей институтов инфраструктурного обеспечения развития СМП в Украине.

Ключевые слова: малый бизнес, обеспечения развития, государственное обеспечение, государственная поддержка предпринимательства, бизнес-инкубатор, технопарк, инфраструктура поддержки

Strilets Viktoriia. INFRASTRUCTURE OF STATE SUPPORT TO PROMOTE SMALL BUSINESS DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECTS

The article identifies the importance of state support for ensuring the development of small business and the need to create a quality support infrastructure. The actual interpretation of the concept of "state support for the development of small business" based on generalization of scientific and normative-legal sources is proposed. The structural-logical scheme of state support for the development of small business is proposed, and two key areas are identified: direct support for development (through the introduction of government programs and the creation of a support infrastructure), and indirect support for development (with the help of tax effects and other levers of economic nature). Direct financing instruments include financial, investment, consulting, resource and other tools. Indirect (indirect) instruments include tax, depreciation and credit policies. The essence and role of the support infrastructure of small business is investigated. The description of the key objects of the infrastructure of state support of small enterprises, which is allocated at the legislative level, is given: scientific and technological centers, business centers, business incubators, technology parks, advisory centers, small business support funds, technology support centers. The vectorization of the goals of the institutions providing infrastructure support for the development of small business entities in Ukraine is outlined. The general and specific vectors the activity of the infrastructure support institutions of small business development are highlighted. A common characteristic of the infrastructure support objects is defined: their activity is mainly directed at innovative business projects, which considerably narrows the range of subjects covered by them.

Key words: small business, development support, state support, state support for entrepreneurship, business incubator, technology park, support infrastructure.

Юхновська Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаря

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті досліджено основні публікації вітчизняних та іноземних науковців щодо тенденції розвитку туристичного потенціалу регіонів країни, уточнено, сформовано та удосконалено сутність понятійного апарату, який стосується розвитку потенціалу туристичної галузі регіону. Виявлено основні невирішені на сьогоднішній момент питання які стосуються формування та розвитку потенціалу туристичної галузі, обґрунтовано концептуальні положення. Досліджено теоретичні підходи світових та вітчизняних науковців до визначення сутності туристичного потенціалу регіону та дано авторське визначення категорії «туристичний потенціал регіону». На основі проведених досліджень зроблено основні висновки, щодо формування туристичного потенціалу регіону обумовлено можливістю використання туристичних ресурсів в організації і розвитку туристичної діяльності на певній території.

Ключові слова: туризм, потенціал, регіон, туристичний потенціал регіону, туристична галузь, розвиток, економічний потенціал.

Постановка проблеми. У зв'язку з розвитком туристичної галузі в нашій країні та великим інтересом до дослідження цієї галузі багатьма науковцями стає актуальним уточнення, формування та вдосконалення сутності понятійного апарату, який стосується розвитку потенціалу туристичної галузі регіону. Наші дослідження свідчать, що в одних працях використовують науковці словосполучення «туристичні ресурси», інші – «туристичний потенціал», а іноді дані поняття вживають як синоніми.

Разом з тим, на сьогоднішній момент невирішеними залишаються питання формування та розвитку потенціалу туристичної галузі в умовах соціально-економічної кризи, обґрунтування концептуальних положень та удосконалення організаційно-методичних підходів до управління ним, розвитку методичних підходів до оцінювання власне потенціалу і результативності його використання, розробки регулярної політики в туристичній галузі як підсистеми національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність понять «потенціал» та «економічний потенціал», його складові, принципи формування, управління та оцінювання досліджувалися у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: Акофф Р. Ансофф І., Ноумен К., Головкова Л., Геєць В., Касянова Н., Клейнер Г., Мартиненко М., Санто Б., Смеричевська С. та ін. Особливості управління туристичною галуззю і формування потенціалу туристичної галузі України як підсистеми національної економіки знайшли відображення у наукових працях Аль Мамуна А., Балашової Р., Біленького О., Гаман П., Гудзь М., Давиденко І., Заячківської Г., Луців Н., Меліан-Гонзалеса А., Савіної Г., Саух., Стеценка Д., Ткаченко Т., Ушенко Н., Шкрадак І., Шпак Л.

та ін. Дослідження туристично-рекреаційного потенціалу регіону відображені у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: Бутко М.П., Бутової Т.Г., Дунець А.Н., Дутчак С.В., Крупочкіна Є.П., Лось М.А., Святохо Н.В., Тельцової А.А., Пижової О.А., Шабаліної Н.В.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є дослідження теоретичних підходів світових та вітчизняних науковців до визначення сутності туристичного потенціалу регіону та дати авторське визначення категорії «туристичний потенціал регіону».

Виклад основного матеріалу. В енциклопедичних джерелах категорія «потенціал» визначається як сукупність усіх наявних засобів, ресурсів, можливостей продуктивних сил, організаційних здібностей тощо, які можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері життєдіяльності людини [2]. Якщо під туристичним ресурсом дестинації слід розуміти несистематизовану сукупність усіх наявних та потенційних засобів, то із залученням людського ресурсу, можливостей продуктивних сил, організаційних здібностей, інвестицій, необхідних для формування туристичного продукту, ми можемо говорити про туристичний потенціал дестинації, який має кількісну оцінку і може визначатись обсягами конкретних наданих туристичних послуг, як поодиноких, так і комплексних [12].

У науковому напрямку спостерігається термінологічні проблеми у визначенні поняття «туристичний потенціал». Багато вчених такі як Зорін І.В., Квартальнов В.А. [7], Кумова Н.О., Дроздов А.В. [5] пояснюють це тим, що туристична термінологія зародилась у сфері рекреаційної географії, де термін «рекреація» використовується достатньо часто, а у туристів (точніше працівників турсфери) більш «ходовим» був термін

«туризм», тому вживання двох термінів разом (через дефіс), що зустрічається тепер досить часто, є свого роду компромісним варіантом.

На думку Зирянова А.І та Самарян А.А., можна виділити два етапи туристського освоєння території [8], перший з яких називають рекреаційним, коли очевидна націленість сфери відпочинку на потреби місцевого населення, а другий – туристським, коли створюються умови для залучення туристів з далеких країв і навіть з інших країн. Звідси випливає, що основна відмінність цих термінів визначається ступенем віддаленості відпочиваючих від конкретного місця. Тобто одна і та ж територія може служити як місцем туристичного проведення часу приїжджих з далеких регіонів та інших країн, так і місцем рекреації для людей, що живуть поблизу. Узагальнюючи наявну інформацію, можна сказати, що поняття «рекреація» широко використовується тільки в наукових колах і при цьому не має чіткого відокремлення від суміжних понять. При цьому традиційно під терміном «рекреація» розуміється сфера відпочинку і обслуговування населення близько розташованих місць в певному контексті стосовно до конкретних територій. Не менш проблематичним є і питання щодо понять «туристський ресурс» і «туристичний потенціал» [8].

З економічної точки зору ресурси – це сукупність матеріальних і нематеріальних чинників і засобів, які можуть бути використані в виробничих і невиробничих сферах для задоволення потреб людей. «Потенціал» – поняття фізичне, але в значенні переносному на інші сфери, – це сукупність всіх наявних можливостей і засобів, необхідних для чого-небудь. Під економічним потенціалом розуміється сукупна здатність галузей народного господарства виробляти продукцію, здійснювати капітальне будівництво, надавати послуги населенню і т.д. Іншими словами, ресурс – це фактор і засоби, а потенціал – здатність до чого-небудь. У туризмі під туристськими ресурсами розуміються природні, історичні, соціально-культурні об'єкти, що включають об'єкти туристського показу, а також інші об'єкти, здатні задовольняти духовні потреби туристів, сприяти відновленню та розвитку їх фізичних сил » [7]. У зв'язку з цим цікава думка висловлює А.В. Дроздов [5], вважаючи, що термін «потенціал», на відміну від терміна «ресурс», завжди має на увазі сукупність характеристик, предметів і явищ, а «рекреаційний потенціал» передбачає оцінку потенціалу та разом з тим порівняння з потенціалом інших регіонів або країн або потенціалом еталонного ділянки. З цих позицій правильним буде погодитися з наступним визначенням: рекреаційний потенціал території – сукупність природних, культурно-історичних і соціально-економічних передумов для організації рекреаційної діяльності на певній території; головною складовою частиною рекреаційного потенціалу є рекреаційні ресурси [5].

На думку Ткаченко Т.І. туристичний потенціал підприємства є співзвучним з виробничим потенці-

алом підприємства, коли воно володіє або на визначених умовах розпоряджається набором необхідних ресурсів для надання окремих туристичних послуг, до числа яких можна віднести: проживання, харчування, лікування, прокат, продаж сувенірної продукції тощо. Формування ж туристичних турів та програм в межах окремо взятих господарських формувань без залучення компонентів регіональної інфраструктури, транспортних підприємств, закладів проживання, харчування, страхових компаній, музеїв тощо є ускладненим [15].

Г.Н. Захаренко у своїй дисертаційній роботі надає визначення туристичному потенціалу як сукупність різних матеріальних та нематеріальних потенцій, які формують туристичний інтерес до даної території, що є основою туристичної діяльності за винаходом туристського продукту та його потреби, а також необхідні для проведення робіт з управління та контролю та розвитку виробництва та споживання продукції. сталого економічного розвитку [6].

Досліджуючи визначення багатьох інших науковців, які досліджували тему туристичних ресурсів і туристичного потенціалу можливо відмітити, що більшість дослідників бачать різницю між цими термінами в наступному: туристський ресурс визначається як уже використовується або найбільш ймовірно до використання в найближчому майбутньому засіб конкретного місця з метою туризму, а потенціал представляється як оцінка цих же ресурсів або в сукупності, або як різних компонентів потенціалу конкретної місцевості. Такий підхід дозволяє порівнювати одні ресурси з іншими схожими ресурсами або ресурсним сукупним потенціалом схожих регіонів або країн.

У туристичній літературі можна зустріти різні визначення туристичних ресурсів, виходячи з цього туристські ресурси діляться на різні групи, в які входять різні компоненти.

Гуляев В.Г. [3] ділить їх на дві групи: природні об'єкти та штучно створені (інфраструктурні) об'єкти. В цьому випадку проблематичним є те, що в багатьох випадках важко визначити чи є об'єкт штучним або ж він природний, так як його привабливість визначають фактори впливу обох. З точки зору В.Г. Прудська і ін. [13], які в класифікації роблять акцент на задоволенні мотивів мандрівників, туристські ресурси можна представити таким чином: 1) основні ресурси – ті, заради яких мандрівник відвідав цю місцевість; 2) додаткові (що забезпечують) ресурси – ті, які виконують підтримуючу функцію. Є й інші уявлення про види туристських ресурсів.

Ушаков Д.С. [16] розглядає туристський потенціал території як сукупність наступних компонентів: 1) туристські ресурси території; 2) фактори туристського виробництва території. Перевагою цієї системи є чіткий поділ між готовими ресурсами і можливостями території.

Севастьянова С.А. [14] туристський потенціал розуміє як сукупність природних, природно-антропо-

генних і антропогенних ресурсів регіону, які використовуються або можуть бути використані в індустрії туризму з урахуванням тенденцій їх розвитку для задоволення мінливих потреб клієнтів.

Лисенко М.М. [10] елементи потенціалу ділить на дві групи виходячи з факторів їх формування: 1) група внутрішнього потенціалу; 2) група зовнішнього потенціалу. Автор вважає, що таке групування дозволяє розглядати внутрішній потенціал рекреаційно-територіального комплексу як найважливішу передумову його розвитку.

Схема А.С. Кускова і Е.І. Арсенєвої [1] має більш складний характер, оскільки крім основних груп, якими є туристичні ресурси і туристична інфраструктура, в ній представлені похідні, наприклад соціально-економічні, а також підгрупи природні і культурно-історичні, які входять в групу туристських ресурсів. Ця система, на нашу думку, більш повно представляє туристську сферу, однак її недолік полягає в складності, відділенні соціально-економічних ресурсів від туристської інфраструктури.

Принциповою відмінністю між поняттями «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто «потенціал», окрім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здібності працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних коштів або ресурсів [12].

У цілому пропонується підтримувати той підхід, що розмежовує поняття «туристичні ресурси» і «туристичний потенціал», та розглядати їх з позиції можливості

й здібності суб'єктів туристичної діяльності використовувати ресурси в якості потенціалу (рис. 1).

На основі вивчення різних застосовуваних підходів ми прийшли до висновку, що поняття «туристський потенціал» більш широке в порівнянні з поняттям «туристський ресурс» і включає в себе останнє.

На нашу думку під *туристичним потенціалом регіону*, на відміну від інших, слід розуміти сукупність економічних, унікальних природно-ресурсних, культурно-історичних, соціальних, релігійних особливих елементів регіону (області) країни, які носять природний характер або виникли в результаті діяльності людини (штучно), можуть сприяти розвитку туристичної галузі, тобто виробництво, наука, природокористування, культура, освіта, спорт, торгівля, охорона здоров'я тощо, а також політична, соціальна та економічна ситуація, які можуть вплинути на туристичну діяльність.

При такому підході стає надзвичайно важкою або навіть неможливою оцінка туристського потенціалу будь-яким об'єктивним методом. Свідчення цього – відсутність у світовій науковій практиці загальноприйнятого наукового методу оцінки туристського потенціалу території, з іншого боку, є великі досягнення за оцінками окремих компонентів. Складність полягає в тому, що різноманітність країн і регіонів настільки велике і різнобічне [9], що навіть при комплексних оцінках важко повірити в достовірність порівняння з такими ж оцінками інших країн. Ці проблеми пов'язані як зі складністю туристської науки, так з стислістю її історії.

У структурному плані туристський потенціал регіону доцільно представити як сукупність



Рис. 1. Туристичний потенціал регіону

взаємопов'язаних і взаємодіючих потенціалів: природно-ресурсного, історико-культурного, економічного і соціального.

Природно-ресурсний потенціал сфери туризму – здатність природних систем без шкоди для себе (а, отже, і для людей) віддавати необхідну людству продукцію або робити корисну для нього роботу в рамках господарства даного історичного типу; можливості регіону по використанню сукупних природних багатств в туристичній діяльності.

Історико-культурний потенціал висловлює можливості для розвитку туризму, закладені історико-культурними цінностями, що знаходяться в регіоні.

Економічний потенціал сфери туризму – це складова частина економічного (господарського) потенціалу регіону, що характеризує здатність регіону в області відтворення туристичного продукту, тобто потенційно придатні сили і засоби, необхідні для відтворення туристичного продукту на регіональному рівні (матеріальні, природні, трудові та ін.). До складу економічного потенціалу входять:

- інфраструктурний потенціал – збалансовані з вимогами виробництва туристського продукту можливості підприємств розміщення, дозвілля, харчування, транспорту та ін. Щодо забезпечення необхідних умов для здійснення туристської діяльності і задоволення потреб їх персоналу та рекреантів;

- фінансовий потенціал – характеризує обсяг коштів, якими регіон може розпоряджатися для здійснення туристської діяльності;

- інформаційний потенціал – це сукупність організаційно-технічних і інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку і прийняття управлінських рішень та впливають на характер (специфіку) виробництва туристського продукту шляхом збору, заощадження, обробки і поширення інформаційних ресурсів;

- інвестиційний потенціал – сукупні можливості регіону щодо інвестування туристської діяльності;

- управлінський потенціал – це навички та здібності керівництва всіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування туристичної сфери регіону.

Соціальний потенціал сфери туризму – можливості регіону по відтворенню необхідної для здійснення туристської діяльності робочої сили, тому що використовуючи тільки матеріальні ресурси туризму, неможливо зробити, розподілити, обміняти і спожити регіональний туристичний продукт. Включає спеціально підготовлені кваліфіковані кадри, здатні здійснювати туристську діяльність для досягнення її функціональних цілей.

Представлений перелік потенціалів, що входять в туристський потенціал регіону, не є остаточним і вичерпним, тому що їх кількість залежить від поставлених цілей, способів їх досягнення і необхідних для цього ресурсів. У зв'язку з тим, що туристський потенціал регіону є системою, можна стверджувати наступне:

Туристський потенціал регіону можна розглядати як сукупність відносно автономних елементів (потенціалів) з набором властивих їм властивостей, які утворюють один з одним нескінченний ланцюг взаємозв'язків і взаємозалежностей всередині системи.

Висновки. Можна зробити висновок, що формування туристичного потенціалу регіону обумовлено можливістю використання туристичних ресурсів в організації і розвитку туристичної діяльності на певній території. Здатність суб'єктів туристичної діяльності ефективно використовувати туристичний потенціал регіону забезпечуватиме успішний розвиток як суб'єктів туристичної індустрії, так і регіону.

Таким чином, можна стверджувати, що кожен регіон на основі аналізу туристичних ресурсів формує туристичний потенціал, релевантний можливостям суб'єктів туристичної діяльності використовувати туристичні ресурси регіонів. Туристичний потенціал сприяє підвищенню привабливості території для туристів, а туристичні регіони – перспективними.

Список літератури:

1. Веденин Ю.А., Филиппович А.С. Опыт выявления и картирования пейзажного разнообразия природных комплексов. *Географические проблемы организации туризма и отдыха*. 1975. Вып. 2. С. 12–23.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / Уклад. і головн. ред. В.Т. Бусел. Київ ; Ірпінь : Перун, 2005. 1726 с.
3. Галян Ж.А. Экотуризм в особо охраняемых участках природы Армении. Ереван, 2007.
4. Данилова Н.А. Проблемы территориальной организации туризма и отдыха. *Материалы III Всес. совещ. по географическим проблемам туризма и отдыха*. Москва, 1976. С. 62–439.
5. Дроздов А.В. Основы экологического туризма. Москва : Гардарики, 2005. 271 с.
6. Захаренко Г.Н. Туристский потенциал региональной дестинации и эффективность его использования в индустрии туризма (на примере Пермского края) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.Н. Захаренко. СПб., 2011. 29 с.
7. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: справочник. Москва : Финансы и статистика, 2003. 368 с.
8. Зырянов А.И., Сафарян А.А. Рекреация и туризм как этапы развития территории. *Региональные исследования*. Смоленск, 2015. Вып. 3.
9. Зырянов А.И. Регион: пространственные отношения природы и общества. Пермь. гос. ун-т. 2006. 372 с.
10. Лысенко Н.Н. Совершенствование оценки потенциала туристского комплекса: на примере Сахалинской области : дис. ... канд. экон. наук. Хабаровск, 2009. 174 с.

11. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону : монографія / за заг. ред. В.Г. Герасименко. Одеса : ОНЕУ, 2016. 262 с.
12. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 р. (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
13. Прудский В.Т. Туристский потенциал регионов РФ: понятие, структура, оценка / Прудский В.Г., Бурлылова Л.Г., Голиков О.П. Пермь, 2005. С. 6.
14. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства : учеб. пособие. Москва : КНОУРС, 2007. 256 с.
15. Ткаченко Т.І. Територіально сфокусований розвиток суб'єктів туристичного бізнесу. *Культура народів причорномор'я*. 2006. № 81. С. 56–64.
16. Ушаков Д.С. Стратегическое планирование в туризме. Ростов н/Д : Феникс, 2007. 285 с.

Юхновская Ю.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье исследованы основные публикации отечественных и зарубежных ученых о тенденции развития туристического потенциала регионов страны, уточнена, сформирована и усовершенствована сущность понятийного аппарата, который касается развития потенциала туристической отрасли региона. Выявлены основные нерешенные на сегодняшний момент вопросы, касающиеся формирования и развития потенциала туристической отрасли, обоснованы концептуальные положения. Исследованы теоретические подходы мировых и отечественных ученых к определению сущности туристического потенциала региона и дано авторское определение категории «туристический потенциал региона». На основе проведенных исследований сделаны основные выводы, по формированию туристического потенциала региона обусловлено возможностью использования туристических ресурсов в организации и развитии туристической деятельности на определенной территории.

Ключевые слова: туризм, потенциал, регион, туристический потенциал региона, туристическая отрасль, развитие, экономический потенциал.

Yukhnovska Yulia. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE ESSENCE OF THE TOURIST POTENTIAL OF THE REGION

The main publications of domestic and foreign scientists on the tendencies of development of tourist potential of the regions of the country are investigated, the essence of the conceptual apparatus is defined, perfected and improved, which concerns the development of the potential of the tourist industry of the region. Our studies suggest that in some works scientists use the phrase "tourist resources", others – "tourist potential", and sometimes these concepts are used as synonyms. The main unresolved issues concerning the formation and development of tourism industry potential are revealed, the conceptual positions are substantiated. The theoretical approaches of world and domestic scientists to the definition of the essence of the tourist potential of the region are researched and the author's definition of the category "tourist potential of the region" is given. In studying different approaches to determining the essence of the tourist potential of the region, the monographic method of research and the method of comparison were used in the work. On the basis of the conducted research, the main conclusions were drawn that the formation of the tourist potential of the region is due to the possibility of using tourist resources in the organization and development of tourism activities in a certain territory. The ability of tourists to effectively use the tourism potential of the region will ensure the successful development of both the tourism industry and the region. Based on the study of various approaches we have come to the conclusion that the concept of "tourist potential" is wider in comparison with the concept of "tourist resource" and includes the latter. Thus, it can be argued that each region, based on the analysis of tourism resources, forms a tourism potential that is relevant to the opportunities of tourism operators to use the tourist resources of the regions. The tourist potential contributes to increasing the attractiveness of the area for tourists, and tourist regions – promising.

Key words: tourism, potential, region, tourist potential of the region, tourism industry, development, economic potential.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 465

Гуріна Г.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті зазначено, що позначилась тенденція до скорочення темпів нарощування експорту продукції авіаційної галузі. Така ситуація обумовлює потребу у здійсненні окремих інституційних кроків, спрямованих як на розширення вже існуючих можливостей, так і на поглиблення інтеграції та приєднання України до спільного економічного простору ЄС. Визначені необхідні кроки для досягнення гармонізації співпраці України та ЄС, розвитку експортного потенціалу авіаційного комплексу, запропоновані основні напрями діяльності та шляхи їх реалізації. Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньоекономічним пріоритетом України, реалізація якого у транспортній сфері дозволить збільшити обсяги перевезень, покращити умови експорту українських товарів. Для вирішення вищезазначених проблем запропоновано реалізувати заходи державної політики, які дозволять прискорити інтеграцію вітчизняного транспортного сектору до європейської системи, підвищити його конкурентоспроможність та здатність ефективно обслуговувати потреби національної економіки.

Ключові слова: авіаційний комплекс, експортний потенціал, інтеграція, співпраця, державна підтримка.

Постановка проблеми. Експортний потенціал являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергійну сукупність усіх видів його наявних та перспективних ресурсів і можливостей, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, надання підприємствам і організаціям, що випускають конкурентоздатну продукцію, права виходу на світовий ринок вимагають чіткого формування та розвитку експортного потенціалу як складової успішної зовнішньоекономічної діяльності. Тому успішне формування та розвиток експортного потенціалу, особливо на рівні підприємства як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, викликає сьогодні велику практичну цінність. Оскільки інтеграція у світову економіку призводить до значно вищих темпів економічного зростання, то регулювання експортного потенціалу, як загалом по країні, так і по окремим її підприємствам має стати стратегічною метою економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел показав, що залежно від базового критерію оцінки серед існуючих концепцій можна виділити ресурсну, порівняльну та результатну; при цьому серед методів оцінювання варто виокремити: експерт-

ний, бальний, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування [1, с. 32; 2, с. 89-92]. Усі існуючі методики оцінки економічного потенціалу підприємства мають свої позитивні та негативні сторони, що відповідним чином впливають на якість кінцевого результату. Однак, жодна з них не враховує циклічність розвитку підприємства, що, на наш погляд, є досить важливим аспектом у процесі оцінювання.

Формулювання цілей статті. Дослідити структуру експортного потенціалу авіаційного комплексу України, а також проаналізувати систему державної підтримки розвитку. Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, – які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, в першу чергу промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної про-

дукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки [5].

Виклад основного матеріалу. Експортний потенціал визначається як готовність, спроможність підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експортну діяльність, яка полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту. Експортний потенціал є основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, фактори, які впливають на розвиток експортного потенціалу також опосередковано впливають і визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку [3, с. 121-127].

До найбільш значимих факторів розвитку експортного потенціалу доцільно віднести такі:

- організація управління підприємством;
- інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- планування експортного виробництва;
- облік та аналіз експортних поставок;
- кадровий менеджмент.

Розвиток та підтримка експорту українських товарів з високою часткою доданої вартості дасть змогу, використовуючи вітчизняний науково-дослідний потенціал, забезпечити сталий та послідовний розвиток значної кількості галузей національної економіки.

Основними проблемами сучасного розвитку українського експорту, на вирішенні яких повинні бути сконцентровані зусилля уряду, визначаються:

- сировинний характер значної частини експорту;
- відсутність чітко визначеної політики структурних змін в матеріально-технічній базі виробництв та технологіях галузей економіки;
- незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту;
- відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту;
- недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій;
- застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення;
- поширення практики вжиття обмежувальних та протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій;
- наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами;
- високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій;
- не вигідні умови кредитування експорту (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів);
- здійснення розрахунків з експортних операцій через офшорні компанії та ухилення від податків.

Розвиток системи державної підтримки експорту може здійснюватися за рахунок розширення та підвищення ефективності існуючих функцій державних органів, а також створення інституційних основ для

впровадження нових механізмів, які може використовувати держава в цій сфері.

Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньоекономічним пріоритетом України, реалізація якого у транспортній сфері дозволить збільшити обсяги перевезень міжнародними транспортними коридорами, що розташовані на території України, покращити умови експорту українських товарів, залучити національних перевізників до транспортування транзитних вантажів між Європою та Азією, покращити безпеку руху тощо.

Триває процес створення конкурентних умов на ринку авіаційних перевезень – проект «Авіаційної транспортної стратегії України на період до 2030 року» передбачає залучення бюджетних авіакомпаній до України шляхом надання бездискримінаційного доступу до експлуатації повітряних шляхів сполучення, ринку послуг наземного обслуговування, ринку авіаційного пального та двостороннього співробітництва у галузі міжнародного повітряного сполучення. Для цього вже створено національну бюджетну авіакомпанію SkyUp Airlines, яка надаватиме доступні транспортні послуги на внутрішніх та міжнародних маршрутах. Крім того, у вересні 2018 р. розпочала свою роботу в Україні найбільша в Європі бюджетна авіакомпанія Ryanair DAC, здійснюються заходи щодо залучення на внутрішній ринок авіаційних перевезень України «лоукост» компаній Eurowings та EasyJet [4; 6]. Слід зазначити, що на шляху до здійснення інтеграції транспортного сектору України та ЄС та, відповідно, отримання синергетичного ефекту від цього процесу існують проблеми, які потребують своєчасного вирішення.

Внутрішня та зовнішньополітична ситуація в Європейському Союзі та Україні позначена наростанням суперечностей внаслідок негативних змін у міжнародному безпековому довіллі. Відносини Україна – ЄС наразі розвиваються у позитивному ключі, формат «Угоди про асоціацію» надав взаєминам стабільності і передбачуваності. Водночас, деякі українські аналітики відзначають наростання євро-скептичних настроїв в Україні. Однак наростання євроскептицизму всередині ЄС, що відзначається серед країн-членів, не тотожний тому, що називають євро-скептичними настроями в Україні. У нашому випадку маємо справу зі зменшенням рівня напруження навколо питання членства України в ЄС, що був протягом багатьох років спусковим гачком для питання про «європейський вибір» України. Для успішної реалізації інноваційної діяльності також варто створювати спеціальні території пріоритетного розвитку, де запроваджується спеціальний режим інвестиційно-інноваційної діяльності з метою освоєння випуску нових видів інноваційної продукції, організації високотехнологічних виробництв та створення нових робочих місць. Дійовим інструментом можуть стати науково-технічні зони (екосистеми), де діє офіційний правовий режим, орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу регіону шляхом стимулювання фундаментальних досліджень з подальшим впровадженням наукових розробок у виробництво. Крім того, варто реалізувати механізми позабюджетного стимулювання

науково-технічного прогресу, передусім механізми довгострокового кредитування через інструменти рефінансування комерційних банків, створення для цього банку реконструкції та розвитку, а також іпотечної банківської установи. На державному рівні при написанні Стратегії інноваційного розвитку, необхідно визначити напрями та шляхи впровадження інновацій в економічній сфері та виробничій діяльності враховуючи регіональний аспект. Таке комплексне застосування інновацій у всіх сферах життєдіяльності регіону дозволить подолати існуючі проблеми та загрози і забезпечити соціально-економічний розвиток регіонів нашої держави. Крім того, необхідно враховувати кращий досвід Європейського Союзу з підтримки стратегій розумних спеціалізацій за допомогою яких регіони стануть конкурентоспроможними на глобальному рівні, та які можуть допомогти залучати інвестиції у регіон. Розвиток смарт-спеціалізацій також важливий для усунення прогалин у існуючих секторальних регіональних ланцюжках доданої вартості та підтримки міжнародного аспекту для інтеграції економіки України в глобальні ланцюжки вартості. Таким чином, фінансова самостійність та відповідальність регіонів, можливість розпоряджатися місцевими ресурсами створюють необхідну економічну основу та мотиви для активізації інвестиційної активності на місцях. Регіональна інноваційна політика стає важливим фактором економічного та соціального розвитку країни та повинна бути направлена на активізацію місцевих органів влади щодо підтримки підприємців та підприємств, що розробляють, впроваджують та реалізують інноваційні види товарів та послуг.

Поглиблення ринкових відносин в Україні, формування інноваційно-орієнтованої системи управління національним або регіональним економічним розвитком, посилення взаємодії ринкових механізмів з соціально-економічними важелями випереджального розвитку відбувається в умовах активізації конкурентної боротьби між країнами та їх регіонами переважно за ресурси стратегічного характеру, пріоритетними серед яких є фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інноваційні. Стратегічні конкурентні переваги, яких набуває держава чи окремий регіон в сучасних умовах,

повною мірою можуть бути реалізовані лише за умов впровадження механізму стратегічного управління його сталим та гармонійним розвитком. Необхідність та доцільність стратегічного управління конкурентоспроможністю національної економіки чи окремого регіону країни обумовлені як посиленням складності процесів у межах соціально-економічної системи, так і високою турбулентністю середовища як в межах країни, так і у глобальному оточенні. Посилена увага до проблем реалізації потенційних можливостей виробництва, обумовлена особливостями сучасного етапу розвитку економіки і підвищенням ефективності суспільного виробництва, зростаючим впливом різних сфер життя.

Висновки. Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування та оптимізації можливостей підприємств довгострокового й поточного характеру. Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність утворення гнучких виробничо-організаційних систем, що уможлиблювали б миттєве реагування на зміни в навколишньому середовищі, з огляду на це слід приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до створення та розвитку вітчизняних підприємств, а передовсім до процесів цілеспрямованого формування їхніх потенціалів. Ще й до сьогодні процесам формування потенціалу підприємства не завжди приділяють належну увагу. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується малим використанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних виробничо-комерційних організацій формуються за рахунок нагромаджених за радянських часів основних фондів, земельних ділянок, технологій. Хаотичність процесів розвитку і не контрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що виявилось в порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств.

Список літератури:

1. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. докт. екон. наук : 08.06.01 / Є.В. Лапін. Суми : СумДУ, 2006. 32 с.
2. Макарова Г.С. Форми оцінки економічного потенціалу підприємства. *Економіка підприємства та управління виробництвом*. 2011. № 5. С. 89–92.
3. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Випуск 1(48). С. 121–127.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon/4592.html>.
5. Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю» : Постанова Кабінету Міністрів України № 838 від 08.06.1998 р. / Сайт ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/838-98-%D0%BF>.
6. Порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання : Постанова Кабінету Міністрів України № 86 від 28.01.2004 р. / Сайт ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/86-2004-%D0%BF>.

**Гурина А.С. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АВИАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**

В статье указано, что отразилась тенденция к сокращению темпов наращивания экспорта продукции авиационной отрасли. Такая ситуация обуславливает потребность в осуществлении отдельных институциональных шагов, направленных как на расширение уже существующих возможностей, так и на углубление интеграции и присоединения Украины к общему экономическому пространству ЕС. Определены необходимые шаги для достижения гармонизации сотрудничества Украины и ЕС, развития экспортного потенциала авиационного комплекса, предложены основные направления деятельности и пути их реализации. Евроинтеграция является главным и неизменным внешнеэкономическим приоритетом Украины, реализация которого в транспортной сфере позволит увеличить объемы перевозок, улучшить условия экспорта украинских товаров. Для решения вышеуказанных проблем предложено реализовать меры государственной политики, которые позволят ускорить интеграцию отечественного транспортного сектора в европейскую систему, повысить его конкурентоспособность и способность эффективно обслуживать потребности национальной экономики.

Ключевые слова: авиационный комплекс, экспортный потенциал, интеграция, сотрудничество, государственная поддержка.

**Gurina Ganna. DEVELOPMENT OF THE STATE SUPPORT SYSTEM
FOR EXPORT POTENTIAL OF THE AVIATION COMPLEX OF UKRAINE**

The article states that the tendency to decrease the rates of increase of exports of aviation industry products has been affected. This situation necessitates the implementation of individual institutional steps aimed at both expanding existing capabilities and deepening the integration and accession of Ukraine to the common economic space of the EU. The necessary steps were taken to achieve harmonization of cooperation between Ukraine and the EU, development of the export potential of the aviation complex, proposed main directions of activity and ways of their implementation. The necessity and appropriateness of strategic management of the competitiveness of the national economy or a separate region of the country are due to the increasing complexity of processes within the socioeconomic system and the high turbulence of the environment both within the country and in the global environment. Increased attention to the problems of realization of potential production opportunities, due to the peculiarities of the modern stage of economic development and increase the efficiency of social production, the growing influence of different spheres of life. Eurointegration is the main and unchanged foreign economic priority of Ukraine, the implementation of which in the transport sphere will increase the volume of transportation, improve the conditions of export of Ukrainian goods. The development and support of exports of Ukrainian goods with a high share of value added will enable the use of domestic research potential to ensure the sustainable and consistent development of a significant number of sectors of the national economy. The process of creating competitive conditions in the air transportation market – the project “Ukraine’s Aviation Transport Strategy for the period up to 2030» involves attracting budget airlines to Ukraine by providing non-discriminatory access to the operation of airways, ground services, aviation fuel market and bilateral cooperation in the field of international air traffic. For this purpose, a national budget airline SkyUp Airlines has been created, which will provide affordable transport services on domestic and international routes. In addition, in September 2018, the largest airline Ryanair DAC in Europe launched its work in Ukraine, measures were taken to attract Eurowings and EasyJet companies to the domestic aviation market in Ukraine. It should be noted that on the way to the integration of the transport sector of Ukraine and the EU and, accordingly, obtaining a synergistic effect from this process, there are problems that need to be addressed in a timely manner. In the field of implementation efficient and safe transportation is approaching domestic legislation to the requirements of EU legislation. In order to strengthen the main transport links between the territories of Ukraine and the EU is taking place liberalization and deregulation of the internal transport services market. Understanding of the problems and prospects of economic development are important for Ukraine and its industrial sector, as they can be the basis for scientific restoration of strategic directions of transformation of separate industrial enterprises and assessment of the efficiency of actual and future achievements.

Key words: aviation complex, export potential, integration, cooperation, state support.

УДК 658.3.07

Дюжєв В.Г.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Бойченко О.І.

аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПОЛІПШЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОЇ АВТОМАТИКИ ЗА РАХУНОК ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Показані напрями і механізм впливу інноваційної діяльності (ІД) на підвищення ефективності діяльності і роль інноваційної сприйнятливості (ІС) персоналу на прикладах українських і світових компаній ПА (за період 2016-2017рр.) Наведені принципи підвищення особових якостей персоналу для підвищення його ІС і збільшення ефективної роботи підприємств. Наведено принципи підвищення індивідуальних якостей ІС персоналу на основі підвищення особистісних якостей співробітників, таких як проактивність, уявлення кінцевої мети, таймменеджмент, принцип виграв / виграв або не пов'язує, розуміння, синергія, самовладання. За допомогою системного підходу виявлені закономірності впливу на ІС персоналу, які показані в статті. Для дослідження була використана методика порівняльного аналізу.

Ключові слова: інноваційна сприйнятливість, інноваційна діяльність, промислові підприємства, промислова автоматика, підвищення інноваційної сприйнятливості персоналу, система управління персоналом.

Вступ. Промислові підприємства України і зокрема галузь ПА на даний момент переживає нелегкі часи конкурентної боротьби із зарубіжними компаніями і зокрема з більш дешевими товарами з Китаю. Щоб не втратити свої позиції і зайняти нові ринки необхідно поліпшувати інноваційну діяльність підприємства, та стежити не тільки за новинками у виробничій сфері, але і в сфері персоналу та підвищення його ІС для збільшення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Формування сучасної української наукової школи управління персоналом і створення на цій основі передумов зростання ІС персоналу промислового сектора країни пов'язано із працями таких учених, як В. Антонюк, Л. Балабанова, Н. Гавкалова, О. Грішнова, Ю. Д'яченко, О. Захарова, А. Колот, О. Кратт, О. Крушельницька, Е. Лібанова, В. Нижник, В. Никифоренко, В. Онікієнко, В. Петюх, А. Почтовюк. Авторами сформовано теоретичні засади та визначено практичний інструментарій управління персоналом підприємства як складової забезпечення ефективності його виробничо-господарської діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зробивши аналіз стану промисловості України у частоті сектора ПА, ми позначили проблематику у ІД підприємства та в поліпшені ІС персоналу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є наведення зразків поліпшення ІД підприємств ПА за раху-

нок підвищення ІС персоналу на прикладі українських та світових підприємств лідерів у галузі ПА.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення прибутку від реалізованої продукції та збереження чисельності персоналу необхідно підвищення ІС персоналу.

Підприємства галузі ПА не мають стійкої тенденції зростання відповідно немає стабільного прибутку. Якщо порівнювати з даними про відповідність номенклатури продукції рівню світових зразків і долі охоплення вітчизняного ринку можна зробити висновки, що в галузі гостро стоїть проблема розвитку ІД з метою різкого підняття охоплення ринку і підвищення якості продукції [1, с. 142-146; 2, с. 42-46; 3, с. 80-86; 4, с. 107-111].

У таблицях 1-3 наведено напрямки, механізм впливу ІД на підвищення ефективності діяльності підприємств ПА і роль ІС з конкретними прикладами по підприємству ПА України (ТОВ «ВО ОВЕН») та світовим (Danfoss, Siemens) (на собівартість продукції, на приріст прибутку, на зниження енергоємності продукції, на приріст продажів, на збільшення конкурентоспроможності, на підвищення рівня компетенції працівників, на підвищення якості продукції, що виготовляється, на підвищення продуктивності праці, на інноваційний потенціал підприємства).

Як ми бачимо з таблиць 1-3 є істотна різниця в результатах напрямки впливу ІД українських (ТОВ

«ВО ОБЕН» і світових (Danfoss, Siemens), компаній за період 2016-2017 рр., яка виражається від 20 до 40%. У світових компаніях показник набагато краще. Що говорить, про те що в українських підприємствах погано розвинений ІС персоналу.

Як ми бачимо з таблиці 1 такий напрямок впливу ІД як собівартість продукції механізмом якої є підвищення за рахунок застосування різних програми економії виробництва, роль ІС в цьому: ІД забезпечує елементи механізму ІС персоналу. Результатом стає по Україні це зменшення собівартості на 5-20% (ТОВ «ВО ОБЕН»), а в світі зменшення собівартості на 30-40% (Danfoss, Siemens). Що говорить про те що потрібно переймати досвід світових компаній і підвищувати ІС персоналу на українських підприємствах.

Як приклад візьмемо компанію ТОВ «ВО ОБЕН», яка переймає досвід світової компанії Danfoss і для збільшення ІС персоналу в ІД підприємства змінює структуру комерційної служби та перехід з регіонального на галузевий вид продажів. Що привело до випуск на ринок нових продуктів; готові рішення для клієнта, таких як: щит управління по вентиляції для птахохерм і свиногокомплексів, привело до збільшення продажів

на 15%. Готове рішення по АСКОВЕ, збільшення продажів на 7%, теплолічильників і лічильників води з передачею даних на пульт або ОБЛКОМУНЕНЕРГО, збільшення продажів на 7%. А також зроблені перші намітки на освоєння нових ринків СНД (Білорусь, Казахстан) і Європи (зокрема Німеччини).

Підвищення індивідуальних якостей ІС персоналу на основі підвищення особистісних якостей співробітників. Для підвищення ІД підприємства слід підвищувати ІС персоналу шляхом підвищення їх індивідуальних особистісних якостей, за допомогою навчання в тренінговій формі для формування навичок високоефективних. Деякі з цих принципів зібрані в таблицю 4.

У таблиці 4 узагальнені і класифіковані навички підвищення ІС персоналу для збільшення ефективної роботи підприємства таких як:

Проактивність. Франкл (Frankl) ввів таке поняття як «навік проактивності». Цей термін досить широко поширений сьогодні в літературі з управління. Воно означає щось більше, ніж просто активність. Воно означає, що, кожен несе відповідальність за своє власне життя. Наша поведінка залежить від наших рішень, а не від оточуючих умов. Підпорядковувати почуття нашим цінностям. Ініціювати відбувається і нести за

Таблиця 1

Напрямок, механізм впливу ІД на підвищення ефективності діяльності підприємства і роль ІС на прикладі підприємства ПА України ТОВ «ВО ОБЕН» та світових (Danfoss, Siemens) (на собівартість продукції, на приріст прибутку, на зниження енергоємності продукції) за період 2016-2017 рр.

Напрямок впливу ІД	На собівартість продукції	На приріст прибутку	На зниження енергоємності продукції
Результат по підприємствах ПА України	Зменшення собівартості на 5-20%	Зріст прибутку на 10-15%	Економія електроенергії до 20-30
Результат по світовим підприємствах ПА (Danfoss, Siemens)	Зменшення собівартості на 30-40%	Зріст прибутку на 20-45%	Економія електроенергії до 35-45%
Механізм впливу ІД на результат	За рахунок застосування різних програм – економії виробництва	За рахунок реструктуризації відділу продажів, з'єднання його з фахівцями КБ, технологами і БЕК офісом	За рахунок впровадження нового енергозберігаючого обладнання, автоматизація виробництва.
Роль ІС на напрямок впливу ІД	ІД забезпечує елементи механізму ІС персоналу	ІС персоналу на першому місці, через впровадження нових систем	ІС персоналу на здатність до навчання роботи на новому обладнанні
Приклади по ТОВ «ВО ОБЕН»	Впровадження у виробництві програми «кайдзен» і «5К» дозволило економити час випуску продукції від деталі до готового приладу	Перехід з регіональних продажів на галузеві дозволив виготовляти готові рішення для клієнта, що призвело до збільшення продажів	Зміна застарілого обладнання. Перехід з ручного на півавтоматичну або автоматичну збірку приладів. Впровадження нової лінії CMD верстатів, дозволило економити електроенергію та зменшувати час випуску готових плат
Приклади по світовим лідерам ПА (Danfoss, Siemens)	Стратегії товарної групи, заснованої на правильній платформі, а також на модульному підході. Зменшення часу виходу інновацій на ринки, а також в науково-технічних потужностях і загальних витратах на розробку продукції.	Інвестиції в перспективні напрямки, такі як: продовольство, клімат, енергетика та інфраструктура	Застосування енергоефективних технологій

Джерело: розроблено автором

Напрямок, механізм впливу ІД на підвищення ефективності діяльності підприємства і роль ІС на прикладі підприємства ПА України ТОВ «ВО ОБЕН» та світових (Danfoss, Siemens) (на збільшення конкурентоспроможності, на підвищення рівня компетенцій працівників, на підвищення якості продукції, що виготовляється) за період 2016-2017 рр.

Напрямок впливу ІД	На збільшення конкурентоспроможності	На підвищення рівня компетенцій співробітників	На підвищення якості продукції, що виготовляється
Результат по підприємствах ПА України	На збільшення вибору клієнтом обладнання даної ТМ на 15-20%	На 20-30% збільшення компетенцій за результатами навчання та тестування співробітників	На зменшення бракованої продукції. Відсоток браку всього 1,5-3%
Результат по світовим підприємствах ПА (Danfoss, Siemens)	На збільшення вибору клієнтом обладнання даної ТМ на 35-45%	На 40-50% збільшення компетенцій	На зменшення бракованої продукції. Відсоток браку всього 1,2-1,5%
Механізм впливу ІД на результат	За рахунок капіталізації підприємства (введення нових технологій, продуктів, обладнання)	За рахунок отримання досвіду, зворотного зв'язку від клієнтів і від ринку і доп. навчання	За рахунок впровадження нових технологій і уважних, сумлінних співробітників
Роль ІС на напрямок впливу ІД	ІС персоналу впливає на впровадження нових технологій, навчання новим процесам і збільшення конкурентоспроможності	ІС персоналу впливає на здатність до навчання	ІС персоналу на сумлінність складання устаткування
Приклади по ТОВ «ВО ОБЕН»	Збільшення капіталізації підприємства призводить до збільшення конкурентоспроможності. Перехід на галузеві рішення, вихід на світовий рівень по продукції, організації виробництва і продажів	Програми навчання, і підвищення кваліфікації призводять до підвищення рівня компетенцій співробітників. Отримання зворотного зв'язку з ринку, від клієнтів, для розробки нових приладів і рішень	З огляду на досвід попередніх випусків приладів, використання нових технологій, якісну елементну базу, таких виробників як Intel і ін. Впровадження міжнародного стандарту системи менеджменту якості ISO 9001:2015
Приклади по світовим лідерам ПА (Danfoss, Siemens)	Впровадження програм розробки продукції PDP. Наприклад, в інших компаніях працює два розробника, а у нас – три	Концепції зближення з клієнтами і надання послуг на очікуваному рівні, що призводить до більшої лояльності. Підвищення показників діяльності: поліпшення якості і доставки, зменшення суми заборгованостей за рахунок якісної роботи кожного співробітника	Підвищення якості своєї продукції

Джерело: розроблено автором

це відповідальність. Протилежність проактивності це реактивність. Реактивні люди часто перебувають в залежності від фізичних умов навколишнього середовища. Якщо погода хороша, вони відчувають себе добре. Якщо погода погана, то це позначається на їх настрої і роботі. Проактивні люди носять в собі свою власну погоду. Для них немає значення, чи йде дощ або світить сонце. Вони проваджені цінностями; і якщо цінністю для них є високоякісне виконання роботи, то це не буде залежати від того, сприяє цьому погода чи ні. Таких співробітників слід уникати або за допомогою тренінгів налаштовувати на проактивність. Шляхом настройки розуміння у співробітника, що він творець. Він відповідає за свої вчинки і дії. Він заснований на чотирьох унікальних властивостях людини – уяві, совісті, незалежної волі і самосвідомості. Налаштування вимагає не тільки обладнання або приладів а й системи

управління персоналом і зокрема кожному співробітнику і підвищенню його ІС [6, с. 15].

Представляти кінцеву мету. Для підвищення ІС кожен співробітник повинен чітко усвідомлювати своє призначення в компанії. Розуміти, до чого ви прагнете, для того, щоб краще уявляти собі, де ви знаходитесь в даний момент, і кожен крок робити в потрібному напрямку. Можна бути дуже зайнятою людиною, не будучи ефективним.

Таймменеджмент. Для підвищення ІС співробітник спочатку повинен робити більш важливі справи, то що необхідно. Перше управління часом – записки та пам'ятки, упорядкувати і систематизувати все, що вимагає від нас витрат часу і сил. Друге – поява календарів і ділових щоденників. Дивитися вперед, планувати події і свою діяльність на майбутнє. Третє – розстановка пріоритетів, прояснення цінностей і порівняння на

**Напрямок, механізм впливу ІД на підвищення ефективності діяльності підприємства і роль ІС
на прикладі підприємства ПА України ТОВ «ВО ОВЕН» та світових (Danfoss, Siemens)
(на підвищення продуктивності праці, на інноваційний потенціал підприємства, на приріст продажів)
за період 2016-2017 рр.**

Напрямок впливу ІД	На підвищення продуктивності праці	На інноваційний потенціал підприємства	На приріст продажів
Результат по підприємствах ПА України	Збільшення продуктивності праці на 20-30%	Збільшення інноваційного потенціалу на підприємстві на 20-25%	Збільшення продажів на 30-40%
Результат по світовим підприємствах ПА (Danfoss, Siemens)	Збільшення продуктивності праці на 40-55%	Збільшення інноваційного потенціалу на підприємстві на 50-65%	Збільшення продажів на 45-70%
Механізм впливу ІД на результат	За рахунок нової системи управління орієнтація на новітні досягнення науки і техніки, на найбільш рентабельні і технічно передові види виробництва	За рахунок впровадження інновацій	За рахунок нових продуктів
Роль ІС на напрямок впливу ІД	ІС персоналу на нову систему управління	ІС персоналу на безперешкодне впровадження нових технологій і інновацій	ІС персоналу впливає на нові технології, винаходи, впровадження і вихід на ринок нових продуктів.
Приклади по ТОВ «ВО ОВЕН»	Перехід на нову систему управління; введення нової оргструктуру (розподіл співробітників по галузях, впровадження нових посад керівник бізнес напрямків)	Обґрунтування інновацій та підготовки проекту її реалізації та впровадження на підприємстві	Випуск на ринок нових продуктів. Готові рішення для клієнта, освоєння нових ринків СНД (Білорусь, Казахстан) і Європи (зокрема Німеччини)
Приклади по світовим лідерам ПА (Danfoss, Siemens)	Надання великим і середнім замовникам належного рівня обслуговування, а також забезпечення того, щоб дрібні замовники обслуговувалися дистриб'юторами, мають набагато більше можливостей надавати очікуваний рівень обслуговування на місцевому рівні	Надійна інноваційна компанія, яка пропонує високоякісне обладнання.	Випуск нової продукції – наприклад: лічильника теплової енергії обліку теплової енергії

Джерело: розроблено автором

цій основі відносної значущості різних справ. Постановка конкретних цілей – довгострокових, проміжних і короткострокових, на досягнення яких, в гармонії з цінностями, повинні бути спрямовані час і енергія. Щоденне планування – складання конкретного плану досягнення даних цілей або виконання дій, які, як очікується, повинні принести найбільший успіх. Четверте, покоління. Завдання управляти самими собою. Задоволеність – це функція не тільки досягнення результату, але і очікування. А очікування (так само, як і задоволеність) знаходяться в нашому колі Впливу. Збереження і розвиток відношенні і на досягненні результатів.

Принцип «виграв/виграв» або не пов'язує. Для підвищення ІС в будь-якій угоді або роботі обидва були у вигаді і якщо не можна це виконати краще не зв'язувати себе якимись домовленостями.

Зрозуміти співрозмовника. Для підвищення ІС співробітник спочатку повинен прагне зрозуміти, а потім бачь зрозумілим. Подивитися на речі з позиції іншої людини, проникнути в його систему уявлень. І ми зможемо уявити собі світ таким, яким бачить його інша людина.

Синергія. Для підвищення ІС персоналу потрібно творче співробітництво. При синергетичної комунікації просто відкриваєте свій розум, серце і засоби виразності назустріч новим можливостям, новим альтернативам, нових варіантів. Герб Шеперд (Herb Cheperd) описує здоровий спосіб життя у вигляді балансу чотирьох цінностей: перспективи (духовний вимір), автономії (інтелектуальне), пов'язаності (соціальне) і тону (фізичне). Джордж Шихан (Jordj Chihan) призводить чотири ролі людини: хороша тварина (фізичний вимір), хороший фахівець (інтелектуальне), хороший друг (соціальне) і святий (духовне). Будь-яка переконлива теорія мотивації і організації включає в себе ці чотири виміри – економіку (фізичний вимір), поведінку з людьми (соціальне), розвиток і реалізацію людського потенціалу (інтелектуальне) і сенс діяльності, внесок, внесений організацією для підвищення ІС персоналу і співробітника зокрема не обходимо збалансоване самовладання кожного. Це оновлює чотири виміри натури – фізичний, духовний, інтелектуальний і соціально-емоційний [5, с. 204].

Принципи підвищення ІС персоналу для збільшення ефективної роботи підприємства

Назва	Опис	Значення
Проактивність	Більше, ніж просто активність. Чи означає, що кожен співробітник несе відповідальність за свої рішення і вчинки, які впливають на діяльність підприємства	Кожен співробітник відповідальний за свої рішення
Уявляти кінцеву мету	Чітко усвідомлювати мету, заради якої працює кожен співробітник на своєму місці. Розуміти, до чого приводять помилки кожного співробітника, для того, щоб краще уявляти як досягти кінцевої мети	уявне – творіння
Таймменеджмент	1. Записки і пам'ятки, спроба впорядкувати і систематизувати все, що вимагає від нас витрат часу і сил. 2. Календарі та ділові щоденники. Дивитися вперед, планувати події і свою діяльність на майбутнє. 3. Ідея розстановки пріоритетів, прояснення цінностей і порівняння на цій основі відносної значущості різних справ. Постановка конкретних цілей – довгострокових, проміжних і короткострокових. Щоденне планування – складання конкретного плану досягнення даних цілей або виконання дій, які, як очікується, повинні принести найбільший успіх. 4. Управління самими собою. Задоволеність – це функція не тільки досягнення результату, але і очікування. А очікування (так само, як і задоволеність) знаходяться в нашому колі впливу.	Керування часом. Спочатку робити більш важливі справи, не відволікаючись на рутину.
«Виграв / виграв» або не пов'язує	У будь-якій угоді або роботі обидва повинні бути у виграві і якщо не можна це виконати краще не зв'язувати себе якими або зобов'язаннями або домовленостями.	Думати в дусі «виграв / виграв» або не пов'язує
зрозуміти співрозмовника	Спочатку прагне зрозуміти співрозмовника, а потім бути зрозумілим. «Емпатичних слухання» – слухання з наміром зрозуміти, а не з наміром відповісти, управляти співрозмовником, маніпулювати ним.	Зрозуміти інших, а не щоб спочатку зрозуміли нас.
Синергія	У роботі в команді і в усьому досягати синергії і принципу творчої співпраці. Відкрити свій розум, серце і засоби виразності назустріч новим можливостям, новим альтернативам, нових варіантів.	Досягнення синергії з співрозмовником і партнером.
Самооновлення	Принцип збалансованого самооновлення – фізичний, духовний, інтелектуальний і соціально-емоційний.	Ефективність для довгострокових результатів

Джерело: класифіковано автором за даними [5, с. 41, 61, 96, 139, 164, 184, 203]

Для підвищення ІС кожен співробітник повинен регулярно і послідовно втілювати у життя принципи опису вище найрозумнішим і збалансованим чином. Це навички ефективності. Базуючись на принципах, вони приносять найкращі з можливих довгострокові результати. Стають основою характеру, осередком точних карт, за допомогою яких людина може ефективно вирішувати проблеми.

Висновки і пропозиції. Виходячи з вищевикладеного можна зробити висновок, що українські компанії мало уваги приділяють підвищенню ІС персоналу, необхідно переймати опит світових компаній і підвищувати ІС персоналу за допомогою принципів показаних вище.

Удосконалення системи управління персоналом організаційного розвитку на підприємстві та під-

вищення ІС персоналу в даний момент насамперед пов'язано з розробленням і впровадженням комплексних змін, які покликані удосконалити функціонування усіх сфер його діяльності. Але тільки розуміння необхідності змін недостатньо, вкрай важливо визначити потрібний момент для здійснення змін і скористатися ним. Досягти поставленої мети і отримати очікуваний результат можливо лише здійснюючи організаційний розвиток планомірним і системним чином. Складність перетворень зумовлює необхідність своєчасних і комплексних змін в інноваційній діяльності підприємств, а саме в системі управління персоналом, яка використовується в методах управління, вимоги до компетенції фахівців і до форм взаємодії із зовнішнім середовищем [7, с. 11-12].

Список літератури:

1. Дюжев В.Г., Сусліков С.В., Бойченко О.І. Вплив на інноваційну сприятливість характеристик системи управління персоналом. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Харків : ПВНЗ «МУБП». 2017. № 4 (43). С. 142–146.
2. Дюжев В.Г., Бойченко О.І. Підвищення інноваційної сприятливості персоналу комерційної служби підприємств промислово автоматизованої. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць*. Харків : НТУ «ХПІ». 2017. № 45(1266). С. 42–46.
3. Бойченко О.І. Інновації на прикладі Української промислової компанії. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2018. Випуск 7. Харків : ХНУ. С. 80–86.

4. Дюжев В.Г., Бойченко О.І. Инновационная восприимчивость рынка для отрасли электроэнергетики. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Дніпро : ДВНЗ «ПДАБТА». 2018. № 1(12). С. 107–111.
5. Стивен Р. Кови. *Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности*. 10-е изд., доп. Москва : Альпина Паблишер, 2015. 396 с.
6. Франкл В. *Человек в поисках смысла*. Man's Search for Meaning. Москва : Прогресс, 1990. ISBN 5-01-001606-0.
7. Коренюк П.І., Чекалова Н.Е., Лагода Л.В. Удосконалення управління організаційним розвитком підприємства на прикладі ПАТ «Українська залізниця». *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету Серія: «Економіка і менеджмент»*. Одеса : Видавничий дім «Гельветика». 2018. № 33. 154 с.

Дюжев В.Г., Бойченко О.І. УЛУЧШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ АВТОМАТИКИ ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПЕРСОНАЛА

Показаны направления и механизм влияния инновационной деятельности (ИД) на повышение эффективности деятельности и роль инновационной восприимчивости (ИВ) персонала на примерах Украинских и мировых компаний ПА. Приведенные принципы повышения личных качеств персонала для повышения его ИВ и увеличение эффективной работы предприятий. Приведены принципы повышения индивидуальных качеств ИВ персоналу на основе повышения личностных качеств сотрудников, таких как проактивность, представление конечной цели, тайменеджмент, принцип выиграл / выиграл или не связывает, понимание, синергия, самообладание. С помощью системного подхода выявленные закономерности влияния на ИВ персоналу, которые показаны в статье. Предложены подходы для повышения ИВ персоналу. Для исследования была использованная методика сравнительного анализа.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, инновационная деятельность, промышленные предприятия, промышленная автоматика, повышение инновационной восприимчивости персонала, система управления персоналом.

Dyuzhev Viktor, Boichenko Oleg. IMPROVEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF INDUSTRIAL AUTOMATION FOR ACCOUNT OF INCREASE OF INNOVATIVE RECEPTIVITY OF PERSONNEL

Directions and mechanism of influence of IAN are shown on the increase of efficiency of activity and role of IR to the personnel on the examples of the Ukrainian and world companies of IA. The brought principles over of increase of the personal qualities of personnel for the increase of him IR and increase of effective work of enterprises. The principles of enhancement of individual qualities of IR staff on the basis of enhancement of personal qualities of employees such as proactivity, presentation of the final goal, secret management, the principle of winning / winning or not connecting, understanding, synergy, self-control are given. With the help of the system hike, regularities of the impact on the personnel of the IP are shown, which are shown in the article. An approach was proposed to improve the staffing of IR. With the help of a systematic approach, the problems of pre-production of the IA of Ukraine are revealed. Methodologies of comparative analysis were applied. The direction, the mechanism of IA impact on increasing the efficiency of the enterprise and the role of IR with specific examples for enterprises of PA of Ukraine and Mirim (on the cost of production, on profit growth, reducing energy intensity of products, on sales growth, increasing competitiveness, increasing the level of employees' competence, improving quality products, increase productivity, on the innovative potential of the enterprise). Using this, you can identify weaknesses and the extent to which an increase in IR staff is required. As well as, a concise methodology for raising IR personnel is presented using the principles of raising IR personnel to increase the effective operation of the enterprise. Methodology for improving IR personnel. The practical significance. This methodology for improving IR personnel. To enhance IR, each employee should regularly and consistently implement the principles of description in a smart and balanced manner. These are skills of efficiency. Based on the principles, they bring the best of possible long-term results. They become the basis of character, the center of precise maps, with the help of which a person can effectively solve problems, increase opportunities and constantly open and embed new principles in the ascending helix of growth.

Key words: innovative receptivity, innovative activity, industrial enterprises, industrial automation, increase of innovative receptivity of personnel, control system by a personnel, HRMS.

УДК 331.101.262

Ареф'єва О.В.доктор економічних наук, професор,
Національний авіаційний університет**Коваленко Н.В.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет**Степанюк Я.О.**студент,
Національний авіаційний університет

ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглядаються динаміка та рівень зайнятості трудових ресурсів в національній економіці, обґрунтовано необхідність покращення їх якісного складу як фактору економічного забезпечення формування та використання трудового потенціалу підприємством, розроблено засади функціонування механізму підвищення продуктивності праці у системі управління підприємством з урахуванням складових трудового потенціалу працівника. На рівень і динаміку продуктивності праці впливають складові середовища, які необхідно дослідити з метою поєднання та встановлення взаємозв'язків і взаємодії між ними, щоб обґрунтувати шляхи підвищення продуктивності праці. Чинниками впливу на продуктивність праці є об'єктивні умови, які відносно стабільні і не залежать від трудових зусиль учасників виробничого процесу. В цілому, ефективність економічного забезпечення функціонування підвищення продуктивності праці залежить не лише від політики та регуляторних заходів органів державної влади, але й від можливості приросту індивідуальної продуктивності праці працівника за рахунок раціоналізації якості робочої сили та найбільш ефективного використання у виробництві.

Ключові слова: трудові ресурси, сутність продуктивності праці, підвищення продуктивності праці, трудовий потенціал, складові трудового потенціалу.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі лідерами на міжнародному рівні є ті країни, які найбільш ефективно використовують наявні ресурси, а передусім, наявні трудові ресурси. Важливим показником розвитку економіки країни, що відображає рівень життя населення, темпи економічного зростання та стан конкурентоспроможності національної економіки є продуктивність праці, яка дозволяє створювати додану вартість та підвищує ринкову вартість підприємства. Тому одним з головних напрямків розвитку економіки країни має стати підвищення продуктивності праці суб'єктами господарювання при здійсненні комерційно-виробничої діяльності на якісній основі, яка здатна забезпечити високий рівень доходів населення та споживання, їхню платоспроможність, дозволяє скерувати інвестиції в удосконалення компетенцій та стимулювати людський розвиток, а також формування процесів забезпечення високих соціальних стандартів в Україні.

Зміна змісту праці у розвинених країнах світу потребують оновлення теоретичних та методичних підходів до формування умов для результативної праці та використання трудового потенціалу, і, зокрема, здійснення моніторингу рівня продуктивності праці та факторів впливу на неї. Це актуалізує вирішення проблеми забезпечення стійкого розвитку трудових

ресурсів, що можливо лише на основі комплексного врахування складових елементів трудового потенціалу як працівника, так і підприємства в цілому, та підвищення продуктивності праці у поточній та стратегічній перспективах в динамічних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблем формування та формування продуктивності праці зробили вчені, зокрема: Ареф'єв С.О. [1], Верхоглядова Н.І. [2], Кулинич Л.В. [6], Мягих І.М. [8], Пілецька С.Т. [10], Ровенська В.В. [11], Уткіна Ю.М. [15] та ін. Динаміка змін в національній економіці останніх десятиліть призвела до суттєвих соціально-економічних втрат, що знизило динаміку зростання, ускладнило управління на зменшило його ефективність при нарощуванні продуктивності праці в національній економіці. На сьогодні питання формування та використання трудового потенціалу потребує дослідження у вітчизняній економічній науці, з урахуванням динаміки зайнятості населення України та необхідності здійснення відтворення трудового потенціалу.

Формулювання цілей статті. Дослідити комплексне формування трудового потенціалу в сучасних умовах розвитку економіки на підставі розроблення економічного забезпечення, що є підґрунтям для подальшого ефективного його використання, з врахуванням визначених складових через адаптацію відповідних компетенцій.

Виклад основного матеріалу. Ефективне використання трудових ресурсів є основою розвитку як окремого підприємства, так і регіону й країни загалом. Створення умов для їхнього ефективного використання стало першочерговим завданням для розкриття можливостей носіїв узгоджених та взаємопов'язаних компетенцій, які дозволяють задіяти підприємницькі здібності. Невід'ємною умовою розробки економічного забезпечення формування та використання трудового потенціалу підприємством є дослідження динаміка зайнятості населення в країні, що дозволить визначити кількісні та якісні його характеристики та узгодити із структурою управління.

Разом з тим, спектр потреб населення нашої країни досить широкий і тут не можна обмежитись лише певною сумою матеріальних благ, створенням деяких побутових зручностей і т.п. Нині великі надії покладають на приватизацію як додаткове джерело трудової активності. На думку багатьох вчених і практичних працівників, приватна власність викликає у людини інстинктивне спонукання і духовні мотиви для напруженої праці, вона стимулює господарське підприємництво і особисту ініціативу [13, с. 32-37]. Саме це в ринкових умовах дозволяє підприємствам підтримувати конкурентні переваги та необхідну якість виробництва через впровадження сучасних технологій на інноваційній основі, що створює умови підвищення продуктивності праці. Вибір архітектури економічного забезпечення сприятиме вчасному реагуванню на зміни в середовищах та приймати обґрунтовані управлінські рішення із використанням методологічного підґрунтя інноваційного управління.

Населення у працездатному віці та населення, старше й молодше від працездатного віку, яке зайняте в економіці є складовою частиною трудових ресурсів і найважливішим чинником формування кон'юнктури ринку трудових ресурсів та об'єму ринку праці. Чисельність трудових ресурсів – це динамічний показник, який постійно змінюється і залежить від багатьох факторів: демографічних, соціальних та економічних.

Демографічна ситуація в нашій країні вимагає створення робочих місць на підприємницькій основі, що дозволить скорегувати тенденції у позитивну сторону та забезпечити сталі розвиткові процеси. В даному контексті основними показниками використання трудо-

вих ресурсів країни вибрана динаміка та рівень їхньої зайнятості в національній економіці. У таблиці 1 відображено динаміку зайнятості населення України в 2014-2017 рр., яка характеризується стабільною тенденцією у відносному виразі.

Як видно з таблиці 1, частка населення у працездатному віці в загальній чисельності населення за період з 2014 р. по 2017 р. зменшилася на 8,5 %, що пов'язано з природним скороченням населення України. Економічно активне населення за цей період відображає тенденцію до його зниження – на 9,5 %, що вимагає запровадження сучасних технологій із відповідним рівнем продуктивності праці. При цьому зайнятість населення в економіці в досліджуваний період також зменшилася на 10,5%, що супроводжується зниженням їхньої купівельної спроможності, що, в свою чергу, створює стимулюючі фактори до пошуку відповідних доходів. Таким чином, останніми роками йде стабільне зниження чисельності населення, здатного до удосконалення своїх компетенцій та підвищення продуктивності праці. Це в результаті спричиняє зменшення трудового потенціалу країни та потребує створення умов для їхнього максимального використання в сучасних умовах функціонування економіки країни.

В умовах тенденції зниження природного приросту трудових ресурсів важливого значення набуває покращення їхнього якісного складу через впровадження сучасних методів організації праці. В умовах сьогодення розвиток науково-технічного прогресу є найважливішим фактором трудобезпечення майже всіх галузей економіки із урахуванням тенденцій щодо автоматизації та уніфікації виробництва. Розв'язання цього питання стає можливим завдяки підвищенню продуктивності праці.

Опрацьовуючи наукову літературу, можна зазначити, що дана проблема була в центрі уваги таких економістів, які певним чином удосконалювали трактування поняття «продуктивність праці»: Мочерний С.В. в економічній енциклопедії визначає продуктивність праці як «ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг». Науковець визначає спосіб виміру цієї категорії як кількість продукції чи послуг, вироблених працівником за одиницю часу (рік, місяць, тиждень), або кількість робочого часу, який затрачається на виробництво продукції

Таблиця 1

Динаміка зайнятості населення України в 2014-2017 рр. (на кінець року, млн. осіб)

Показники	Роки				У відсотках до попереднього року		
	2014	2015*	2016*	2017*	2015-2014	2016-2015	2017-2016
Чисельність населення	45,2	42,8	42,6	42,4	94,7	99,5	99,5
Чисельність населення у працездатному віці	28,4	26,6	26,3	26,0	93,7	98,9	98,9
Економічно активне населення	19,0	17,4	17,3	17,2	91,6	99,4	99,4
Зайняті в економіці	18,1	16,4	16,3	16,2	90,6	99,4	99,4

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

чи надання послуг [7, с. 118]; Грішнова О.А. трактує продуктивність праці як «узагальнюючий показник використання робочої сили, що характеризує співвідношення результатів праці та її витрат» [3]; Іванілов О.С. розглядає продуктивність праці як «плідність, ефективність діяльності людей у процесі створення матеріальних благ [5, с. 237]; Хотомлянський А.Л., Черната Т.Н. на їх думку «продуктивність праці – її ефективність, плідність, тобто здатність конкретної праці виробляти в одиницю часу певну кількість продукції» [16, с. 215]. Слід зазначити, що продуктивність праці розглядається вченими з позиції результатів праці та створення продукції відповідної якості, в сучасних умовах господарювання доцільно додати адаптацію компетенцій до динаміки впровадження інноваційних технологій, які розширюють можливості працівників до навчання. Разом з тим, не достатньо сконцентровано увагу саме на формуванні трудового потенціалу працівника в аспекті його подальшого розвитку задля корегування функцій та організаційної структури підприємства.

Організація праці на інноваційних засадах вимагає впровадження системи стимулювання удосконалення процесу навчання та перетворення підприємства на самонавчальну структуру як підстави побудови відповідного механізму, що через оптимізацію системи мотивації праці персоналу може дати [9, с. 163]:

- підвищення результативності роботи працівників;
- оперативне досягнення цілей компанії;
- взаємозв'язок результативності роботи працівників з оплатою і нематеріальним стимулюванням – тобто взаємозв'язок зусиль з результатом;
- прозорість системи винагороди;
- зниження плинності персоналу і подолання кадрового дефіциту;
- активізацію мотивації на досягнення значущих для компанії результатів і стратегічних цілей;
- збалансований бюджет для матеріального і нематеріального стимулювання;
- поліпшення психологічного клімату в колективі;
- підвищення лояльності співробітників;
- поліпшення командної роботи.

На рівень і динаміку продуктивності праці впливають складові середовища, які необхідно поєднати та встановити взаємозв'язки і взаємодію між ними, щоб обґрунтувати шляхи підвищення продуктивності праці. Так, одні складові сприяють підвищенню продуктивності праці, інші ж можуть викликати її зниження та гальмувати розвиткові процеси. На рівень і динаміку продуктивності праці також впливають умови, в яких протікає процес праці, тобто внутрішнє середовище. Саме активні впливи на дані умови, в свою чергу, підсилюють або ослаблюють дію того або іншого чинника, що дозволяє адекватно розробляти та здійснювати управлінські рішення на визначені вузькі місця на підприємстві. Цьому сприяє формування засад функціонування механізму підвищення продуктивності праці (рис. 1), елементи якого створюють підстави для економічного забезпечення.

Чинниками впливу на продуктивність праці є об'єктивні умови, які відносно стабільні і не залежать від трудових зусиль учасників комерційно-виробничого процесу. До групи зовнішніх чинників впливу, що впливають на продуктивність праці належать ті, які знаходяться поза сферою управління підприємством (загальноекономічні та загальнодержавні, макроструктурні зрушення в суспільстві, політика уряду, культура і моральність суспільства, природні ресурси), разом з тим, при застосуванні прийомів стратегічного управління можливе створення необхідних елементів зовнішнього середовища, або суттєві зміни його впливу на діяльність підприємства; а до внутрішніх – ті, на які є можливість опосередковано впливати (технологія та техніка, матеріали й енергія, організація праці та виробництва, інновації тощо).

Факторами продуктивності праці є причини, що обумовлюють зміну її рівня. Суб'єктивні – залежать від працівника, визначають індивідуальну продуктивність (рівень кваліфікації, взаємовідносини працівників у процесі виробництва, участь у процесі виробництва, інтенсивність праці) та об'єктивні – не залежать від працівника, об'єднуються поняттям «продуктивна сила праці» (рівень розвитку техніки і технології, розмір та ефективність засобів виробництва, суспільний поділ та комбінування виробничого процесу). Чинники та фактори прямо чи опосередковано впливають на продуктивність праці і в результаті призводять її зниження чи підвищення. Наслідки зниження продуктивності праці призводить до неефективного використання як трудових ресурсів так інших видів ресурсів (устаткування, матеріальних, фінансових ресурсів); зниження прибутковості, послаблення взаємозв'язків в організації; зниження задоволеності працею, спад кваліфікації, яку має робітник; поступове зниження продуктивності праці і як наслідок підвищення рівня безробіття в країні та зростання напруженості в суспільстві.

Ефективне ж використання трудових ресурсів, устаткування, матеріальних ресурсів та фінансових; зростання прибутковості; налагодження взаємозв'язків в організації; підвищення задоволеності працею, мотивація розвитку; поступове зростання продуктивності праці та розвиток організації, стабілізація зайнятості, зниження соціальної напруги призводить до підвищення продуктивності праці, що позитивно впливає на працівника, організацію, суспільство.

Підвищення рівня продуктивності праці відіграє велике значення, та є необхідним поштовхом для розв'язання багатьох соціальних і економічних проблем. Для вирішення проблеми підвищення продуктивності праці необхідно створити відповідні умови. Економічні умови підвищення продуктивності праці: податкові пільги, державні виплати, матеріальна допомога, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, створення ефективних механізмів захисту внутрішнього ринку від морально-застарілих техніки та технологій, створення ефективних механізмів забезпечення диференціації в оплаті праці залежно від освіт-

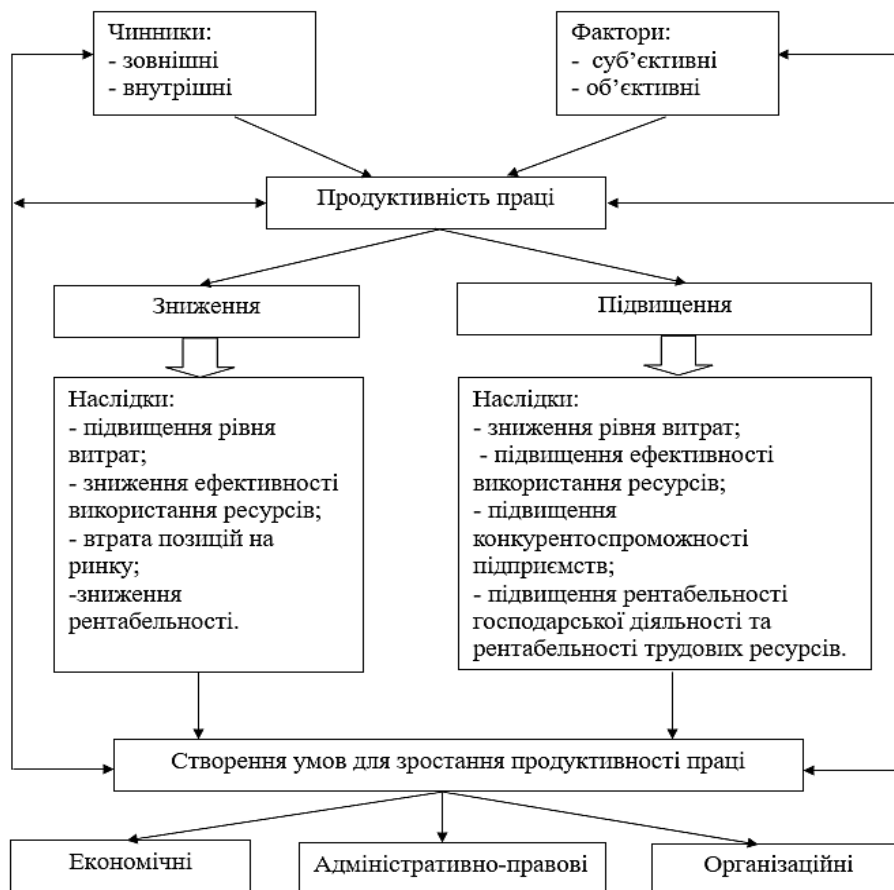


Рис. 1. Засади функціонування механізму підвищення продуктивності праці

ньо-професійних характеристик працівників. Адміністративно-правові: розроблення й удосконалення законів та контроль за їх виконанням, закріплення у нормативних актах гарантій соціального захисту працівників. Організаційні: підвищення рівня кваліфікації та інноваційної культури працівників; розроблення програм, спрямованих на розвиток та найповнішу реалізацію інтелектуального потенціалу працівників, налагодження соціального діалогу між роботодавцем та працівником.

В цілому, ефективність економічного забезпечення функціонування підвищення продуктивності праці залежить не лише від політики та регуляторних заходів органів державної влади, але й від можливості приросту індивідуальної продуктивності праці працівника за рахунок раціоналізації якості робочої сили та найбільш ефективного використання у виробництві. Основне невирішене питання, яке постає при цьому це пошук як наявних так прихованих резервів трудового потенціалу працівника. Обов'язково потрібно враховувати, що трудовий потенціал працівника для подальшої ефективної діяльності підприємства формується з внутрішніх якостей і його можливостей.

Різноманітність трактувань сутності трудового потенціалу, свідчить про те, що трудовий потенціал підприємства є категорією, яка знаходиться під впли-

вом багатьох складових, які постійно змінюються та має складну структуру. Данилюк А. визначає трудовий потенціал, як «головний ресурс підприємства, оскільки завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентоздатна продукція» [4]. В.М. Рубан і М.В. Пустовіт під трудовим потенціалом розуміють «сукупність різних якостей людей, що визначають їх працездатність, або можливу кількість і якість праці, які має в своєму розпорядженні суспільство при даному рівні розвитку науки і техніки» [12, с. 79].

Заслугує на увагу, визначення надане Семикіною М.В. та Смірновим О.О.: вони зазначають, що «трудо-вий потенціал працівника – це сукупність притаманних йому певних запасів здоров'я, знань, досвіду, інтелектуальних здібностей, культури, певної компетенції, мотивації до ефективної трудової діяльності, здатності до навчання та перенавчання, мобільності, які сприяють ефективній трудовій діяльності і можуть слугувати внутрішніми чинниками формування конкурентоспроможності на ринку праці порівняно з іншими працівниками» [14, с. 14].

Трудовий потенціал працівника складається з наступних елементів: лідерський потенціал (здатність домінувати, організувати групову діяльність); креативний потенціал (генерування ідей, творчість, здібності до саморозвитку); морально-мотиваційний потен-



Рис. 2. Елементи трудового потенціалу працівника

ціал (світогляд, цілеспрямованість, ідеали, мотиви, моральна чистота, цілі та способи їх досягнення); комунікативний потенціал (здатність до взаємозв'язків, робота в колективній організації праці та взаємодія з членами групи); адміністративний потенціал (ділові та особистісні зв'язки і контакти, що розширюють поле інформації та можливості використання ресурсів для досягнення цілей); асертивність (впевненість у собі, поєднання внутрішньої сили та ввічливості у стосунках з оточуючими); професійно-кваліфікаційний потенціал (професійні знання, уміння та навички, що зумовлюють професійну компетентність); гнучкість (готовність проявляти розуміння ситуації й адаптуватися до її змін і вимогам організації) та психофізіологічний потенціал (працездатність, душевне та фізичне здоров'я).

Елементи трудового потенціалу, які визначають загальні резерви підвищення продуктивності працівника тісно взаємопов'язані один з одним. Так, розвиваючи комунікативний потенціал працівника розвивається і лідерський потенціал, асертивність, морально-мотиваційний і адміністративний потенціал. Повноцінне використання трудового потенціалу сприяє розвитку працівників, організації, суспільства неповне слід вважати упущеною організацією вигодою.

Висновки. Створення умов для розвитку трудового потенціалу є надзвичайно важливим завданням, адже його неповне використання (різниця між потенційними можливостями працівника і їхньою реалізацією) проявляється у нерівності між професійною структурою кадрів та потребами виробництва, між фактично необхідним і наявним рівнем кваліфікації працівників; у нерациональному розподілі трудових функцій; у працевлаштуванні не за спеціальністю; у незадоволенні умовами та організацією праці; у недостатньо розвиненому почутті відповідальності працівника. Отже, ефективне використання трудового потенціалу працівника є важливим елементом на шляху підвищення продуктивності його праці. Зростання продуктивності праці є рушійним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств, збільшення обсягів виробництва, зростання ВВП, а отже, економічного розвитку, який, у свою чергу, є головною передумовою розвитку людини, підвищення добробуту і якості її життя. Без створення належних передумов, які сприятимуть підвищенню продуктивності праці, ефективній діяльності підприємства, перспективному розвитку галузі розвиток економіки України неможливий.

Список літератури:

1. Ареф'єв С.О. Обґрунтування чинників оцінки організаційного потенціалу в контексті інвестиційної привабливості підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці : Збірник наукових праць*. 2009. Вип. 29. С. 73–81.
2. Верховглядова Н.І. Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства. *Інноваційна економіка*, 2013. Вип. 4. С. 37–40.
3. Грішнова, О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник. Київ : Знання, 2004. 356 с.
4. Данилюк А.І. Показники економічного стимулювання ефективного використання трудового потенціалу. *Управление производством: проблемы теории и практики*. ДНТУ, 2008. С. 100–105.
5. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
6. Кулинич Л.В. Трудовий потенціал: сутність та склад. *Економічний простір*. 2013. № 50. С. 98–104.
7. Мочерний, С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. Т.3. 951 с.
8. Мягких І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 1(91). С. 136–142.
9. Никифорова В.Г. Управління персоналом : Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. Одеса : Атлант, 2013. 275 с.
10. Пілецька С.Т. Стратегічний аналіз потенціалу підприємства в обґрунтуванні стратегії економічного розвитку. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2009. № 1. С. 100–106.
11. Ровенська В.В. Трудовий потенціал підприємства: поняття, структура. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць ПДТУ : Маріуполь, 2011. Т. 3. С. 286–291.

12. Рубан В.М., Пустовіт М.В. Визначення трудового потенціалу в контексті сучасних світових економічних трансформацій. *Економіка і управління*. 2009. № 6. С. 78–83
13. Саліта С.В., Чернодубова Е.В. Аналіз формування прибутку підприємства на основі системи взаємозв'язку обсягу виробництва, собівартості продукції і прибутку. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 8. С. 35–42.
14. Семикіна М.В., Смірнов О.О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: теорія і практика регулювання. Монографія. Кіровоград : КОД, 2008. 208 с.
15. Уткіна Ю.М., Соломников Ю.М. Трудовий потенціал підприємства: сутність, структура, підходи до її формування. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 41. С. 223–227
16. Хотомлянский А.Л., Черната Т.Н. Экономика предприятия : учебное пособие. Мариуполь : Издательство ПГТУ, 2007. 548 с.

Арефьева О.В., Коваленко Н.В., Степаниук Я.О. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматриваются динамика и уровень занятости трудовых ресурсов в национальной экономике, обоснована необходимость улучшения их качественного состава как фактора экономического обеспечения формирования и использования трудового потенциала предприятием, разработаны основы функционирования механизма повышения производительности труда в системе управления предприятием с учетом составляющих трудового потенциала работника. На уровень и динамику производительности труда влияют составляющие среды, которые необходимо исследовать с целью объединения и установления взаимосвязей и взаимодействия между ними, чтобы обосновать пути повышения производительности труда. Факторами влияния на производительность труда есть объективные условия, которые относительно стабильны и не зависят от трудовых усилий участников производственного процесса. В целом, эффективность экономического обеспечения функционирования повышения производительности труда зависит не только от политики и регуляторных мер органов государственной власти, но и от возможности прироста индивидуальной производительности труда работника за счет рационализации качества рабочей силы и наиболее эффективного использования в производстве.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, сущность производительности труда, повышение производительности труда, трудовой потенциал, составляющие трудового потенциала.

Arefieva Olena, Kovalenko Nataliia, Stepaniuk Yaroslav. ECONOMIC SECURITY OF FORMATION AND USE OF LABOR POTENTIAL BY THE ENTERPRISE

The article deals with the dynamics and level of employment of labor resources in the national economy, justified the need to improve their qualitative composition as a factor in the economic provision of the formation and use of labor potential of the enterprise, developed the principles of functioning of the mechanism of increasing productivity in the enterprise management system, taking into account the components of the labor potential of the employee. The level and dynamics of labor productivity are influenced by the constituent environments that need to be explored in order to combine and establish interrelationships and interaction between them in order to justify ways to increase productivity. The factors influencing productivity are objective conditions that are relatively stable and independent of the labor efforts of the participants in the production process. In general, the effectiveness of economic support for the functioning of productivity increases not only from the policy and regulatory measures of state authorities, but also from the possibility of increasing the individual labor productivity of the worker by rationalizing the quality of labor and the most effective use in production. In the context of increasing globalization and integration processes in the world, leaders at the international level are those countries that make the most efficient use of available resources, and above all, available labor resources. An important indicator of the country's economic development, reflecting the standard of living of the population, the rate of economic growth and the state of competitiveness of the national economy, is labor productivity, which allows creating added value and increasing the market value of the enterprise. Therefore, one of the main directions of development of the country's economy should be to increase the productivity of economic entities in the implementation of commercial and productive activities on a qualitative basis, which is able to provide a high level of income and consumption, their solvency, allows them to direct investment in improving their competencies and stimulate human development, as well as the formation of processes ensuring high social standards in Ukraine. Changing the content of labor in the developed world requires updated theoretical and methodological approaches to the formation of conditions for productive work and the use of labor potential, and in particular, the monitoring of the level of labor productivity and factors of influence on it. This actualization of the solution of the problem of ensuring the sustainable development of labor resources, which is possible only on the basis of integrated consideration of the components of the labor potential of both the worker and the enterprise as a whole, and the increase of labor productivity in the current and strategic prospects in dynamic economic conditions.

Key words: labor resources, essence of labor productivity, increase of labor productivity, labor potential, components of labor potential.

Лебедєва Д.О.

викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

Заливча І.В.

викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

Штефан Л.В.

викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету

АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Надання кредитів і проведення кредитної політики є найпоширенішою операцією комерційних банків. Кредитні операції дають комерційним банкам основну частину доходу. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що більшість банків зазнає фінансового краху в зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною політикою. За сучасних умов принципово змінився підхід до організації кредитних відносин: відбувся перехід від пооб'єктного до прямого кредитування суб'єктів. Це означає, що акценти у механізмі надання позик змістилися з вибору об'єкта на оцінку суб'єкта угоди. Комерційні та партнерські відносини між її учасниками виключають диктат кредитора при визначенні об'єкта кредитування. Ризикові операції, що дають найбільший дохід банку, потребують вивчення не лише ефективності заходів (проектів), під які виділяються кошти, а й кредитоспроможності клієнта. Стаття присвячена дослідженню проблеми вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків.

Ключові слова: банк, операції, кредит, методи, модель, структура.

Постановка проблеми. Кредитування є й буде необхідною умовою для розвитку бізнесу в країні, тому що розвивати справу без залучених коштів майже неможливо; банківський кредит є одним із найважливіших чинників, які забезпечують безперервність розширеного відтворення. Але це означає, що в першу чергу, будуть розвиватись ті банки, які зможуть постійно збільшувати об'єми кредитування при умові забезпечення повернення наданих кредитів.

У зв'язку з цим актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків. Банки повинні організовувати кредитні операції таким чином, щоб вони давали максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись знизити ризик, безпосередньо пов'язаний з механізмом надання і погашення банківських кредитів.

У зв'язку з цим актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків. Банки повинні організовувати кредитні операції таким чином, щоб вони давали максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись знизити ризик, безпосередньо пов'язаний з механізмом надання і погашення банківських кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку питань кредитування комерційними банками зробили сучасні економісти В. Лексис, Д. Мак

Нотон, Е. Рід, В.Л. Андрущенко, О.В. Васюренко, В.Д. Лагутіна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, О.В. Пернарівського, Ю.А. Потійка, І.Т. Балабанова, О.І. Лаврушина, В.А. Челнокова та інших [1-6]. Але в їхніх працях досліджуються або окремі аспекти функціонування кредитних відносин, або їх дія на певних етапах економічного розвитку, причому недостатньо уваги приділено особливостям і напрямкам їх розвитку в умовах формування ринкової економіки. Кредитування підприємств в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій і рекомендацій з удосконалення банківського кредитування підприємств, широке практичне використання котрих допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування підприємств.

Формулювання цілей. Метою є обґрунтування теоретичних основ організації кредитування позичальників, з'ясування сучасного стану кредитної діяльності комерційних банків, удосконалення методики аналізу кредитоспроможності підприємств з урахуванням досвіду країн з ринковою економікою.

Виклад основного матеріалу. Головними ланками кредитної системи є банки та кредитні установи, що мають ліцензію Національного банку України, які

одночасно виступають у ролі покупця і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних коштів.

Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перерозподіл у ті сфери виробництва та обігу, де виникає дефіцит капіталу.

Кредитні операції – основа банківського бізнесу, оскільки вони є головною статтею доходу банку. Однак із такими операціями пов'язаний певний ризик – імовірність втрати всієї або частини вартості активів, що існують у формі позик, врахованих кредитною організацією векселів, гарантій та поручительств, виданих банком.

Повернення банківських кредитів означає своєчасне і повне погашення позичальниками виданих їм кредитів і відповідних сум відсотків за користування кредитними коштами. Забезпечення повернення кредиту – це складна цілеспрямована діяльність банку, яка включає систему організаційних, економічних і правових мір, що складають особливий механізм, котрий визначає засоби видачі кредитів, джерела, терміни і засоби їхнього погашення, а також документацію, котрим забезпечує повернення кредитів.

Джерела повернення кредитів поділяються на первинні і повторні (додаткові). Первинним джерелом є прибуток позичальника (для юридичних осіб – виторг у наявній або безготівковій формі, для фізичних осіб – заробітна плата або інші надходження). Повторними є виторг від реалізації закладеного майна. Ключовим інструментом тактичного управління ризиком у сфері зниження кредитного ризику є методи диверсифікації кредитів. Вони припускають розподіл, з одного боку, позичок банку між широким колом клієнтів (населенням і суб'єктами, що господарюють, підприємствами різних форм власності, з різних галузей, використання різних видів забезпечення), а з іншого боку – відповідальності між учасниками угоди, перерахування коштів гарантом або страховою організацією.

Таким чином, проблема управління банківським кредитним ризиком набуває трохи іншого змісту, оскільки сукупність методів управління в ній розглядається як система заходів непрямого і прямого впливу на керований об'єкт – кредитний ризик. Вивчення цього питання виявило недостатнє застосування в практиці вітчизняних банків окремих методів управління (попередження, страхування, усунення ризику), що відносяться до методів непрямого впливу. Безсумнівно, що при виникненні серйозних проблем з поверненням кредитів переважного значення набувають методи прямого впливу. Проте застосування непрямих методів, основу яких складають методи попередження ризику, дозволяє значною мірою ліквідувати передумови виникнення в банку подібних ситуацій кредитного ризику [7].

Побудова економіко-статистичних моделей дозволяє дати кількісну характеристику зв'язку, залежності і взаємній обумовленості економічних показників. Хоча модель може претендувати лише на більш-менш спрощений відбиток дійсності, вона забезпечує строгий математичний підхід до дослідження сформованих

економічних взаємозв'язків, до з'ясування питань про те, чи істотна досліджувана залежність, у якій формі вона виявляється тощо. Саме внаслідок математичної завершеності, кількісної певності своїх характеристик і оцінок економіко-статистична модель служить не тільки засобом аналізу попереднього розвитку, але й стає важливим інструментом планових розрахунків.

Оптимальне керування кредитними операціями полягає у встановленні такої ставки відсотка по кредитах, за допомогою якої досягається максимально можлива прибутковість при припустимому рівні ризику.

Таким чином, необхідно розробити модель визначення процентної ставки у і обсягів розташовуваних коштів x_i . Дана модель повинна задовольняти як основним вимогам, пропонованим до математичних моделей, так і специфічним: рішення завдання з використанням даної моделі повинне бути стійкою до зміни зовнішніх параметрів; вихідні дані для побудови моделі повинні бути доступні; повинен існувати ефективний алгоритм рішення завдання з використанням даної моделі: оскільки середовище функціонування банку динамічне, то процес рішення завдання необхідно часто повторювати.

Головне в оцінці кредитного ризику полягає в місцевості побудови кривої ймовірностей можливих втрат або хоча б у визначенні зон і показників допустимого, критичного і катастрофічного ризику. Розглянемо тепер засоби, що можуть бути застосовані для побудови кривих ймовірностей виникнення втрат.

У числі прикладних засобів побудови кривої ризику виділимо статистичний, експертний та розрахунково-аналітичний методи.

Статистичний засіб полягає в тому, що вивчається статистика втрат, що мали місце в аналогічних видах кредитування (сегментація по галузях, видах кредиту та ін.), установлюється частота появи визначених рівнів втрат.

Якщо статистичний масив достатньо представницький, то частоту виникнення даного рівня втрат можна в першому наближенні дорівнювати до ймовірності їхнього виникнення і на цій основі побудувати криву ймовірностей втрат, що і є шуканою кривою ризику.

Експертний засіб, відомий за назвою методу експертних оцінок, стосовно до кредитного ризику може бути реалізований шляхом опрацювання думок досвідчених спеціалістів [8].

Найбільше бажано, щоб експерти дали свої оцінки ймовірностей виникнення визначених рівнів втрат, по котрим потім можна було б знайти середні значення експертних оцінок і з їхньою допомогою побудувати криву розподілу ймовірностей.

Можна навіть обмежитися одержанням експертних оцінок ймовірностей виникнення визначеного рівня втрат у чотирьох характерних точках. Іншими словами, треба встановити експертним методом показники найбільш можливих допустимих, критичних і катастрофічних втрат, маючи на увазі як їхні рівні, так і ймовірності.

Розрахунково-аналітичний засіб побудови кривої розподілу ймовірностей втрат і оцінки на цій основі показників кредитного ризику базується на теоретичних уявленнях. На жаль прикладна теорія ризику добре розроблена тільки стосовно до страхового й ігрового ризику.

Елементи теорії ігор у принципі застосовні до усіх видів ризику, але прикладні математичні методи оцінних розрахунків виробничого, комерційного, фінансового ризику на основі теорії ігор поки не створені. І все ж можна, наприклад, виходити з гіпотези, що має місце закон розподілу втрат.

Однією з можливих систем захисту від кредитного ризику може бути, на нашу думку, його обґрунтоване врахування при обчисленні ставки відсотку за кредит. Це пояснюється тим, що завищений відсоток може негативно вплинути на фінансовий стан позичальника, а занижений – не покрити ризик для банку. Також дуже важливим є врахування впливу забезпечення на загальний ризик по кредитній угоді.

Принцип дії моделі базується на наступних твердженнях [9]:

1. Кредитний ризик формується під дією окремих видів ризику.

2. Вимірювання складових кредитного ризику здійснюється експертним методом на основі аналізу окремих факторів та визначається ймовірністю настання небажаної події.

3. Поєднання дії складових кредитного ризику здійснюється на основі правил операцій з ймовірностями.

4. Надійність забезпечення (P_1) доповнює ймовірність невиконання забезпеченням функцій захисту від ризику (P_2) до повної події. Тобто $P_1 + P_2 = 1$.

5. Кредитні угоди всього портфеля корелюють між собою і разом взяті збільшують ризик по кожній з угод.

Процедура дії моделі наступна: на основі аналітичних залежностей здійснюється обчислення ризику з урахуванням забезпечення по кожній угоді портфеля. Потім розрахунок ризикованості всього кредитного портфеля і ризик портфеля без урахування ризику по кожній угоді (тобто виявляється вплив кожної кредитної угоди на портфельний ризик). І нарешті розраховується ставка відсотка з урахуванням впливу всіх складових кредитного ризику, дії забезпечення та впливу портфельного ризику.

Очевидно, що в Україні система способів мінімізації кредитного ризику перебуває ще в стадії становлення. Для вдосконалення її вітчизняним банкірам слід застосовувати зарубіжний досвід. А подальший розвиток у вирішальному ступені залежить від прогресу в ринкових перетвореннях і удосконаленні законодавчої бази.

На даний момент складається сприятлива ситуація для повноцінної роботи кредитних організацій з скоринговими рішеннями, оскільки сьогодні технологічний рівень забезпечення кредитних організацій достатньо високий і це вже не є перешкодою для упровадження скорингових систем як це було 3-4 роки тому. А головне, люди, які ухвалюють стратегічно важливі рішення в плані роботи на ринку, вже мають чітке розуміння того,

що таке скоринг, і що саме може дати його використання. Що стосується перешкод процесу упровадження скоринга, це в першу чергу незрілість учасників ринку споживацького кредитування. Коли амбіції кредитних організацій достатньо великі і існує реальна можливість їх реалізувати, часто ухвалюються такі рішення, які вимагають якнайменшого «опору» як у фінансовому плані, так і в загальній організації роботи.

Банківський сектор хоча і має більш стабільне положення, в плані упровадження скоринга, все ж таки намагається покладатися на власні сили. Але це триває тільки до того моменту, коли затрачує вже достатньо часу і грошей на «розуміння» того, що скорингові системи – це наукоємна область, що вимагає знань фахівців різних напрямів – від розробників програмної архітектури рівня підприємства, до фахівців по дослідженню і вивченню даних.

Тому важливо розробляти універсальну скорингову систему, для того, щоб скорингові рішення по своїх показниках ефективності функціональності і якості були найбільш прийнятні в кожному індивідуальному випадку.

Наприклад ПО Scoring є готовим рішенням, побудованим на базі аналітичної платформи Deductor і web-технологій, автоматизуючи всю послідовність дій від отримання заявки на кредит у видаленій торговій крапці до ухвалення рішення про його видачу і формування необхідного пакету документів. При цьому в процесі задіяні всі ланки – оператор торгової крапки, служба безпеки, кредитний інспектор банку, скорингова модель, автоматизується банківська система, що використовується, що адаптується.

Scoring складається з декількох частин:

- Бек- і фронт-офіс видалених робочих місць;
- Схема документообігу (послідовності проходження анкет через служби банку);
- База даних, що містить інформацію про позичальників і історію ухвалення рішень по них;
- Scoring. Generator – генератор кредитних історій;
- Scoring. Credit – система скоринга і аналітичної звітності на основі платформи Deductor;

Модуль інтеграції з АБС – автоматизованою банківською системою.

Для побудови скорингових моделей використовуються самонавчальні методи. Ці технології використовують останні світові досягнення в області інтелектуальної обробки інформації, що у декілька разів ефективно використовуювання класичних балльних скорингових методик. В Scoring.Loans для цієї мети доступні дерева рішень і нейронні сіті. Дерева рішень будують скоринг-модель у вигляді правил, і модель виходить інтуїтивно зрозумілою і прозорою. При цьому дерево рішень здатний перебудовуватися при додаванні нових прикладів, ігнорувати неістотні ознаки. Крім того, передбачено ручне коректування правил для виправлення суперечностей [10].

В процесі конкуренції і боротьби за клієнта, якість і швидкість з якою приймаються рішення відносно

видачі кредитів, а також надійність і простота процесу надання кредитів, стають вирішальними чинниками.

Як правило, бізнес-модель роботи з позичальником ґрунтується на концепції надання кредиту в найкоротші терміни і підтримці великої клієнтської бази. Подібний підхід утрудняє запобігання значних втрат по «поганих кредитах», які чітко вказують на наявність системних прорахунків в діяльності кредитних департаментів.

Найкращий рішенням даної проблеми – впровадження системи кредитного скоринґа, здатного значно поліпшити якість процесу надання кредитів. Ці системи засновані на побудові спеціальної інфраструктури і методології роботи з позичальником, в основі якій лежить використання скоринґових моделей.

Скоринґові моделі є ключовою і невід'ємною частиною кожної системи кредитного скоринґа і використовуються для вирішення трьох основних задач кредитної діяльності фінансових організацій: оцінка позичальника, моніторинг позичальника протягом «життєвого циклу кредиту», стягування заборгованостей. Кожній з цих задач відповідає своя методологія роботи і принципи побудови скоринґових моделей.

Відносно перспектив розвитку і впровадження скоринґових систем, необхідно констатувати, що ця направленість діяльності розвиватиметься паралельно

з розвитком системи бюро кредитних історій і застосування скоринґової системи будуть не тільки в експрес-кредитуванні, але і у всіх видах роздрібного кредитування як операціях, несучих кредитний ризик.

Висновки. Проведений огляд сучасного стану банківської системи та загальних відомостей про кредитування дозволив дійти висновку, що банківська система сьогодні – це одна з найважливіших та невід'ємних структур ринкової економіки. В умовах ринку банки є ключовою ланкою, що живить народне господарство додатковими грошовими ресурсами. Основними рисами сучасної структури кредитування є кредитні операції здійснюються банком у межах його кредитних ресурсів; діяльність банку залежить від обов'язкових економічних нормативів, встановлених Національним банком України; базування кредитних операцій на договірній системі. Банк та клієнт укладають договір, в якому зазначаються умови та методи кредитування, права та обов'язки сторін. У разі невиконання вказаних зобов'язань винна сторона несе відповідальність; перенесення акценту на кредитування суб'єкта, а не об'єкта. перехід до таких форм кредитування, котрі забезпечують повернення позик; значне місце займають міжбанківські позики для підтримання банками встановлених нормативів.

Список літератури:

1. Носкин В.И. Современный коммерческий банк. Кредитные операции банков. Москва : Все для Вас. 1995. 318 с.
2. Ольшанский А. И. Банковское кредитование. Москва : РДЛ. 1997. 512 с.
3. Валравен К.Д. Управление рисками коммерческого банка. Київ : Інститут Економіки та розвитку. 1993. 304 с.
4. Будюнов О.П. Неузгодження відсотків або викладальна умова кредитного договору. Київ : Наука. 2006. 423 с.
5. Бушуева І.В. Моделювання та розробка системи управління кредитними ризиками комерційного банку : автореф. дис... канд. ек. наук : 08.00.11. Київ, 2000. 25 с.
6. Волкова Н.И., Герасименко Р.А., Чашко Т.А. Управление банковской деятельностью : учебно-практическое пособие. Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд». 2003. 388 с.
7. Москвин В.А. Виды обеспечения при долгосрочном кредитовании предприятий. Москва : Банковское дело. 2000. 195 с.
8. Пернарівський О.В. Моделювання ризику в кредитній політиці комерційного банку: автореф. дис... канд. ек. наук : 08.00.04. Київ, 1999. 24 с.
9. Вітлінський В.В. Врахування кредитного ризику при обчисленні ставки відсотка. Київ : Банківська справа. 2005. 248 с.
10. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті. Київ : Борисфен. 1998. 157 с.

Лебедева Д.А., Заливча И.В., Штефан Л.В. АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Предоставление кредитов и проведение кредитной политики является самой распространенной операцией коммерческих банков. Кредитные операции дают коммерческим банкам основную часть дохода. Однако анализ ситуации в банковской сфере, свидетельствует, что большинство банков испытывает финансового краха в связи с чрезвычайно рискованной кредитной политикой. В современных условиях принципиально изменился подход к организации кредитных отношений: произошел переход от пообъектного к прямому кредитованию субъектов. Это означает, что акценты в механизме предоставления займов сместились по выбору объекта на оценку субъекта соглашения. Коммерческие и партнерские отношения между ее участниками исключают диктат кредитора при определении объекта кредитования. Рисковые операции, которые дают наибольший доход банка, требуют изучения не только эффективности мероприятий (проектов), под которые выделяются средства, но и кредитоспособности клиента. Статья посвящена исследованию проблемы совершенствования кредитной деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: банк, операции, кредит, методы, модели, структура.

Liebidieva Dar'ya, Stefan Lesya, Zalivka Inna. ASPECTS OF THE PROCESS OF PLANNING AND MANAGING CREDIT OPERATIONS OF A COMMERCIAL BANK

Granting loans and conducting credit policies is the most widespread operation of commercial banks. Credit operations give commercial banks the bulk of income. However, the analysis of the situation in the banking sector shows that most of the banks are experiencing financial collapse due to extremely risky credit policies. Under modern conditions, the approach to the organization of credit relations has fundamentally changed: there was a transition from the object-oriented to direct lending of entities. This means that the emphasis in the loan facility has shifted from the choice of the object to the assessment of the subject of the transaction. Commercial and partnership relations between its participants exclude the lender's dictation when determining the object of crediting. The risk operations that give the largest income to the bank require studying not only the effectiveness of the measures (projects) under which the funds are allocated, but also the creditworthiness of the client. Ukrainian banks are actively developing new types of services and operations, entering international markets, introducing advanced information technologies. This led not only to a significant expansion of the boundaries of commercial banks, but also to the concentration of banking risks. Therefore, the issue of managing credit risk, analyzing borrowers' creditworthiness, forecasting doubtful loans are of special significance. The insufficient degree of development of these issues in domestic banks explains the need to study foreign experience and its application in Ukraine. Lending to enterprises in Ukraine requires further research and development. In particular, today is the development of theoretical proposals and recommendations for improving bank lending to enterprises, the wide practical use of which will help the banking system of Ukraine to increase the efficiency of the activities of all credit institutions in the process of lending to enterprises. The objective need for further deepening of theoretical research and practical developments on the problems of improving the lending activity of commercial banks to ensure the stability of the functioning of the banking system of Ukraine. The article is devoted to research of the problem of improvement of commercial activity of commercial banks.

Key words: bank, operations, credit, methods, model, structure.

УДК 339.5

Лісова Р.М.

аспірант кафедри економіки підприємства,
Університет державної фіскальної служби України

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ O2O ЯК НОВА ФОРМА ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто сутність та особливості нової форми електронної торгівлі, що спонукає покупців здійснювати перехід з онлайн магазинів у фізично існуючі магазини реального товару – торгова модель онлайн-ту-офлайн (O2O). Проаналізовано динаміку розвитку світового ринку електронної комерції. Розкрито сутність таких стратегій бізнес-моделі O2O як багатоканальна комерція та багатоканальний маркетинг. Наведено перелік основних методів, на яких базується онлайн-ту-офлайн (O2O) торгівля. Виділено загальні та відмінні риси даної бізнес-моделі з іншими моделями торгівлі в інтернеті, такими як B2C та C2C. Запропоновано напрямки вдосконалення функціонування торгової системи на основі моделі онлайн-ту-офлайн. Здійснено огляд світового досвіду виходу даної бізнес моделі відомими торговими компаніями.

Ключові слова: комерційна діяльність, електронна комерція, бізнес-модель O2O, багатоканальна комерція, багатоканальний маркетинг.

Постановка проблеми. Сьогодні електронна торгівля стала не тільки однією з основних форм комерції, але й невід'ємною частиною економіки. Питання розвитку електронної комерції стає дедалі актуальнішим, адже в сучасних умовах її популярність стрімко зростає.

На стадії формування і розвитку онлайн-торгівлі здавалось, що вона швидко витіснить традиційну роз-

дрібну торгівлю, яка видавалось, не здатна конкурувати з віртуальними конкурентами за розміром витрат. Однак поступове переосмислення взаємозв'язків Інтернет-ринків з ринком традиційного ритейлу привело до розуміння того, що одночасний розвиток віддалених і очних каналів продажів як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках є цілком можливим без утисків однієї форми за рахунок іншої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів електронної торгівлі присвятили свої праці такі вітчизняні і зарубіжні вчені як Ю. Лисенко, А. Кантарович, М. Макарова, Р. Монклер, С. Кехал та інші. Однак динамічний розвиток електронної комерції генерує появу нових форм е-торгівлі, специфіка застосування яких потребує додаткового наукового вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення економічної сутності моделі електронної комерції O2O та аналіз світового досвіду її використання.

Виклад основного матеріалу. Із часу свого започаткування електронна торгівля в контексті збутових технологій сприймалася як електронне поле застосування стандартних комерційних інструментів. Можливість використовувати перевірені й усталені інструменти для ведення нової моделі торгівлі позначилися вкрай позитивно [1].

Світовий ринок електронної комерції розвивається надзвичайно стрімко. Очікується, що до кінця 2018 року продажі електронної комерції сягнуть більш як 2,8 трлн дол. США. І все ж таки, онлайн-продажі становлять лише 11,9% світового роздрібного ринку (рис. 1).

Інтернет можна розглядати як можливість отримання інформації потенційними покупцями про предмет майбутньої покупки. Згідно з дослідженнями споживчого барометра¹ в США більш як 60% потенційних покупців користуються мережею Інтернет для вивчення характеристик товару, перш ніж відправитися в магазин, де вже безпосередньо подивитися товар «зблизька», і в кінцевому підсумку зробити покупку, як правило через Інтернет [3, с. 119].

Для подолання розриву між «початковим» потоком потенційних покупців, що попередньо переглядають товар на сайті торговельної компанії і числом ймовірних покупців, що прямують в магазин для завершення покупки, постала необхідність розробки нової комерційної стратегії – «O2O» («online-to-offline trade»).

Бізнес-модель O2O (online-to-offline) – це новий бізнес-підхід, що передбачає надання клієнтам інформації або послуг, певних знижок (фіксуються в особистих

кабінетах користувачів), отримання яких відбувається безпосередньо в реальному світі, даний підхід об'єднує транзакції онлайн-угод і угод з кінцевим покупцем в офлайн. Нова торгова модель особливо актуальна для продажу споживчих товарів і послуг, таких як продукти харчування та напої, фільми, послуги фітнесу та салонів краси [3, с. 117].

Для реалізації даної моделі використовують стратегію багатоканальної комерції (Omni-Channel Commerce) та стратегію багатоканального маркетингу (Multi-Channel Marketing). Стратегія багатоканальної комерції передбачає створення однакових можливостей як в онлайн, так і в офлайн каналах. Збільшення каналів зв'язку з клієнтами дозволяє підвищити коефіцієнт конверсії шляхом надання вибору найбільш зручного варіанту контакту з продавцем. Можливість вибирати канал взаємодії – це ключовий момент багатоканальної комерційної стратегії. Наразі існують варіації фізичного (магазини, ринки тощо) і онлайн-представництва (інтернет-портали, мобільні додатки) [4].

Багатоканальна комерція охоплює такі канали зв'язку з клієнтами як торгові майданчики електронної торгівлі; мобільні веб-сайти і додатки; соціальний маркетинг; повідомлення і SMS; глибоко персоналізований електронний маркетинг.

Багатоканальний маркетинг – це просування продукції або послуг в тих інформаційних просторах, з якими взаємодіє цільова аудиторія клієнтів. Крім реклами, вона привертає комерцію до різних каналів, а саме до ринків, соціальних мереж, програм для обміну повідомленнями та онлайн-спільнот, де цільова аудиторія проводить свій час [4].

Запускаючи онлайн-канали продажів і маркетингу, власники магазинів отримують більший пул клієнтів. Таким чином, з меншими бюджетами роздрібні торговці можуть залучити більше клієнтів. Більш того, ці клієнти ідентифікуються онлайн залежно від їх профілю і переваг, що допомагає генерувати більше потенційних клієнтів, ніж традиційний маркетинг.

Розрізняють наступні методи O2O торгівлі:

– створення пунктів самовивозу інтернет-замовлень на базі роздрібних магазинів або складів;

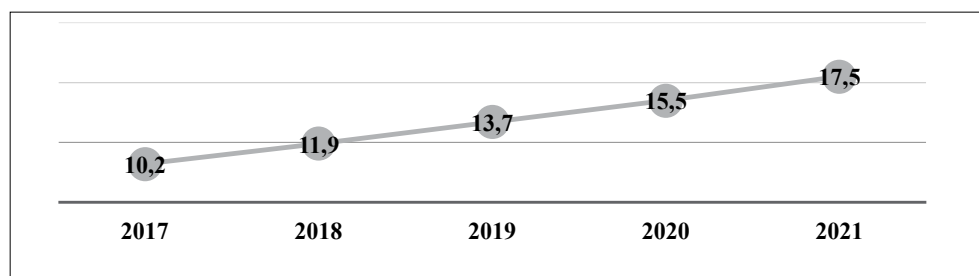


Рис. 1. Частка онлайн-продажів в світовому роздрібному ринку у 2017-2021 рр. (прогноз), % [2]

¹ Споживчий барометр - глобальний інтерактивний інструмент Google, який дає можливість зрозуміти, як люди користуються Інтернетом по всьому світу. Він містить дані більш ніж про 50 країн і 20 категорій товарів.

- можливість повернення товар у фізичному магазині;
- можливість здійснення замовлення онлайн в магазині;
- надання спеціальних пропозицій: знижкові онлайн купони, QR-коди, участь в онлайн-грі [5].

Дана модель бізнесу має загальні риси з іншими моделями торгівлі в Інтернеті, зокрема, з моделями B2C (продажі юридичних осіб фізичним) і C2C (продажі фізичних осіб фізичним особам). Це, перш за все, онлайн-платіж, але різниця в тому, що в моделях B2C і C2C придбані товари упаковуються і доставляються за адресою споживача і вручаються йому особисто. При торгівлі на умовах O2O споживачі, як і раніше, можуть користуватися цією послугою в автономному режимі, тобто за бажанням покупця. Цей спосіб ведення бізнесу пропонує гарне поєднання трафіку веб-сайту і досвіду роботи з клієнтами [3, с. 116].

Функції моделі O2O поширюється на різноманітні послуги після продажного обслуговування, включаючи вирішення проблем з онлайн-клієнтами, пов'язаних з поверненнями або недостачами, реально можуть усуватися в фізично існуючих магазинах. Таким чином, комерційний прибуток може бути отриманий шляхом поширення дії моделі на всю торгову систему.

Вдосконалення процесу функціонування торгової системи на основі моделі O2O може включати наступні напрямки:

- пошук нових способів ведення клієнтської бази та залучення нових клієнтів на глобальному ринку в поєднанні з використанням методів агресивної конкуренції;
- розробку нових способів перекладу інформації про продукт і передачі його характеристик в рекламні повідомлення для формування і стимулювання попиту;
- взаємодія з соціальними мережами за допомогою надійної стратегії просування товарів і послуг. Наприклад, клієнтам можуть розсилатися цифрові купони, які приймаються в автономних точках продажів (POS), а також забезпечуватися мобільні платежі через зовнішні QR-коди [3, с. 122].

Сьогодні новий комерційний формат O2O охоплює цілу індустрію з широким спектром різних методів і послуг, спрямованих на об'єднання віртуальних і фізичних ринків. Розглянемо деякі приклади використання моделі O2O на ринку електронної комерції.

Безперечними лідерами у впровадженні моделі O2O є китайські компанії, там практично всі торгові компанії використовують дану бізнес-модель. Вони прагнуть до того, щоб їх торгові канали он-лайн і офф-лайн взаємно підсилювали один одного, краще обслуговували клієнтів, забезпечували підвищення прибутку.

Згідно з дослідженнями американської консультативної компанії eMarketer, продаж товарів і послуг на умовах O2O в Китаї збільшилися на 38% у 2016 році і становив 355 млрд юанів (53,8 млрд дол. США), а в 2017 р вже 488 млрд юанів (68,7 млрд дол. США), в 2019 р очікується, що продажі збільшаться на 20% і будуть дорівнювати 626 млрд юанів (100,5 млрд дол. США) (рис. 2).

Профіль споживачів O2O в Китаї відповідає загальносвітовим тенденціям. За даними дослідження China Daily [6], основною цільовою аудиторією O2O стратегії в Китаї є жінки. Незважаючи на те, що вони становлять меншу половину користувачів Інтернету (близько 46%), саме жінки приносять 62% доходу від покупок, стимульованих каналом продажів O2O.

В засобах масової інформації можна знайти ще приклади вдалого використання бізнес-моделі O2O відомими торговими компаніями. Так, компанія ECCO представила мобільну гру і відео відомого travel блогера, що перевіряє на міцність свій новий водонепроникний черевики. Це привернуло до магазинів 34 000 потенційних покупців, охочих протестувати взуття на міцність і водостійкість. Для цього потрібно було пройти в ньому в спеціальному пристрої протягом трьох хвилин. За час кампанії продажі зросли більш ніж утричі.

Компанією OLAY на честь Дня матері від місцевого агентства Social Touch в WeChat було запущено онлайн-

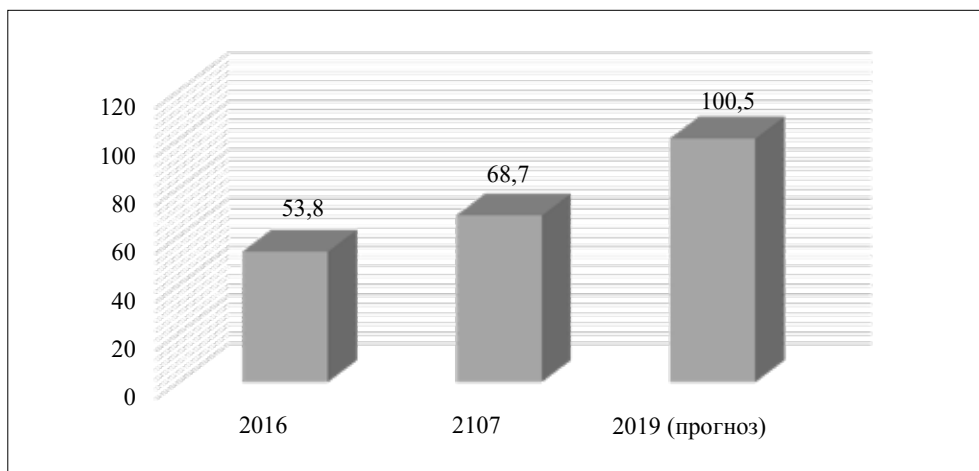


Рис. 2. Обсяги продажу товарів і послуг з використанням моделі O2O в Китаї, млрд. дол. [6]

опитування, що допомагало жінкам визначити свій тип шкіри. Також їм пропонувався купон на поїздку в таксі від сервісу Didi Kuaidi, щоб провести додатковий тест вже в магазині. Також в цей день всім пасажиркам таксі, що висадилися недалеко від торгового центру, де продавалася продукція Olay, роздавали купони.

Компанія NIKE. На виготовлення продукції від Nike за індивідуальним замовленням зазвичай йде кілька тижнів. Щоб полегшити очікування покупців Nike розробити анімацію, яка показує процес створення дизайну [7].

Практика діяльності Інтернет-магазинів в Україні показує, що деякі методи продажів формату O2O вже функціонують в Україні. Зокрема, це – організація пунктів самовивозу товарів, замовлених через Інтернет, з роздрібних магазинів або складів, що належать материнській компанії. Використання методів і стра-

тегій O2O дозволить сучасним вітчизняним підприємствам цілеспрямовано обирати найбільш ефективні у конкретній ринковій ситуації заходи по стимулюванню продажів з використанням можливостей Internet.

Висновки. Проведене дослідження дало підстави для висновку, що бурхливий розвиток електронної комерції та рівня конкуренції в даному сегменті постійно висуває нові вимоги до організації торгової діяльності. Ринок змушений йти за споживачем і відповідати на його запити. Сучасний користувач звик швидко і зручно виконувати всі операції онлайн. В цьому плані бізнес-модель O2O дає певні можливості. По-перше, тому, що вона є зручною і для продавців, і для покупців. По-друге, така модель може розглядатися як вдалий організаційний фундамент для нових комерційних підприємств, не здатних використовувати стовідсоткову онлайн-модель ведення бізнесу.

Список літератури:

1. Orendorff A. O2O Commerce: Conquering Online-to-Offline Retail's Trillion Dollar Opportunity. URL: <https://www.shopify.com/enterprise/o2o-online-to-offline-commerce> (дата звернення: 01.12.18).
2. E-commerce share of total global retail sales from 2015 to 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/> (дата звернення: 01.12.18).
3. Гигилов Й.Р. Новое направление деятельности компаний электронной торговли Новое направление деятельности компаний электронной торговли. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2018. № 1. С. 114–125.
4. O2O: універсальна концепція просування торгівельного бізнесу в інтернеті. URL: <https://mcchina.com.ua/ua/o2o-universalna-kontseptsiya-prosuvannya-torgivelnogo-biznesu-v-interneti/> (дата звернення: 02.12.18).
5. Как форма торговли Online-to-Offline помогает стать ближе к пользователям. URL: <https://te-st.ru/2017/10/09/online-to-offline-commerce/> (дата звернення: 02.12.18).
6. Understanding China's O2O Commerce Marketplace. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/242267> (дата звернення: 02.12.18).
7. Как бренды и агентства работают со стратегией O2O. URL: <https://rusability.ru/internet-marketing/o2o-marketing-ili-ecommerce-evolyutsiya-po-kitayski/> (дата звернення: 03.12.18).
8. Горбенко О.В. Ринок електронної торгівлі України: класифікація форматів. *Молодий вчений*. 2017. № 5. С. 542–545.

Лисовая Р.М. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ O2O КАК НОВАЯ ФОРМА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены сущность и особенности новой формы электронной торговли, цель которой стимулировать покупателей совершать переход из интернет-магазинов в физически существующие магазины реального товара – торговая модель онлайн-ту-оффлайн (O2O). Проанализирована динамика развития мирового рынка электронной коммерции. Раскрыта сущность таких стратегий бизнес-модели O2O как многоканальная коммерция и многоканальный маркетинг. Приведен перечень основных методов, на которых базируется онлайн-ту-оффлайн (O2O) торговля. Определены некоторые общие и отличительные черты с другими моделями торговли в Интернете, в частности с моделями B2C и C2C. Предложены направления совершенствования функционирования торговой системы на основе модели O2O. Осуществлен обзор мирового опыта использования данной бизнес-модели известными торговыми компаниями.

Ключевые слова: электронная коммерция, бизнес-модель O2O, многоканальная коммерция, многоканальный маркетинг, коммерческая деятельность.

Lisova Ruslana. BUSINESS MODEL O2O AS A NEW FORM OF ELECTRONIC TRADING

In the article, deals with the economical essence and features of the new form of electronic trade, which purpose to encourage customers to transit from online stores to physically existing stores and using standard commercial tools – an online trading offline model (O2O). The reasons that prompted the need to develop a new business strategy in e-commerce was revealed. Development of the global e-commerce market are analyzed and also author shows the dynamics of the share of online sales in it market. Analyzed results of a consumer barometer survey in the US. The essence of such strategies of business model O2O as a Omni-Channel Commerce and Multi-Channel Marketing has uncovered, analyzed their main features and possibilities of application. Revealed that Omni-Channel Commerce strategy involves the creation of equal opportunities both in the online and the offline channel, while multi-channel marketing strategy propose promoting products or services in the information space. A list of the main methods on which the online offline (O2O) trading is based are represented. Author analyzed main general and distinctive features of this business model with other models of e-commerce, such as B2C (sales of physical entities) and C2C (sales of individuals to individuals). Directions to improve functioning trading system, which bases on the model online-to-offline, are offered. The methods and services which covered by the new commercial format O2O that aimed to unite virtual and physical markets, are analyzed. Done overview of experience using this business model in China and analyzed dynamics of the sales goods and services on O2O terms. Examples of successful using of this business model by well-known trading companies are demonstrated. Author focuses on high activity of using commercial internet sites for the sales goods and services, which based on O2O among foreign companies. He emphasizes several important areas of e-commerce is primarily advertising improvement, increasing the conversion rate and to reduce the gap between online and offline commerce in this regard, the O2O business model offers some opportunities.

Key words: e-Commerce, O2O business model, Omni-channel commerce, Multi-channel marketing, business.

УДК 65.014.1:336:330.33.01

Хацєр М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТНІСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА ТА МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ

У науковій статті визначено ключове значення антикризового фінансового управління для боротьби та запобігання появи фінансових криз на підприємствах. Розкрито сутність та надано характеристику поняттям «управління», «управління на підприємстві», «антикризове управління», «антикризове управління на підприємстві». Досліджено взаємозв'язок між управлінням, управлінням на підприємстві, антикризовим управлінням, антикризовим управлінням на підприємстві, антикризовим фінансовим управлінням на суб'єкті підприємницької діяльності. Окремо визначено сутність та надано характеристику антикризовому фінансовому управлінню на підприємстві, а також розроблено та наведено механізм такого виду управління, що включає наступні елементи: мета, завдання, об'єкти, суб'єкти, напрямки, комплекс заходів.

Ключові слова: антикризове управління, антикризове фінансове управління, механізм, підприємство, управління.

Постановка проблеми. Сучасні умови посткризового розвитку економіки України супроводжуються наявністю та розвитком на більшості вітчизняних підприємств фінансових криз різного ступеню глибини, що вимагає від суб'єктів господарювання впровадження антикризового фінансового управління (АФУ). За таких умов визначення сутності, надання характеристики та розробка механізму здійснення АФУ є акту-

альним для українських суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження антикризового фінансового управління у компаніях дозволяє виділити такі напрямки наукових напрацювань:

1. Теоретична характеристика антикризового управління, у тому числі на підприємстві. Серед розроб-

ників можемо виділити: В.О. Василенко, О.П. Єлець, Л.А. Зверук і Н.М. Давиденко, А.Д. Чернявського та інших.

2. Розкриття сутності та особливостей антикризового фінансового управління на підприємствах. До цього наукового напрямку відносимо роботи: О.В. Ареф'євої та Ю.В. Прохорова, І.О. Бланка, Ф.А. Важинського і А.В. Колодійчук, О.О. Терещенко та інших науковців.

Не зважаючи на ґрунтовні наукові роботи у царині антикризового фінансового менеджменту суб'єктів господарювання, постійний розвиток і трансформація економічних систем на світовому, міжнародному, національному, регіональному рівнях вимагають їх удосконалення з врахуванням сучасних вимог та критичного дослідження існуючих досліджень.

Мета статті – визначення сутності, наведення теоретичної характеристики та розробка механізму антикризового фінансового управління на підприємстві на основі критичного дослідження теоретико-практичних напрацювань закордонних та вітчизняних вчених.

Виклад основного матеріалу. Говорячи про боротьбу з фінансовими кризами та недопущення появи цих криз на підприємстві необхідно розуміти, що ключовим тут є розробка та використання відповідного управління, що отримало назву антикризове фінансове управління. При цьому, відзначаємо, що дослідження АФУ на підприємстві не можливо без характеристики управління та антикризового управління.

Управління є ключовою ознакою функціонування будь-якого колективу людей не зважаючи на мету його діяльності, склад та час спільної діяльності. Дослідивши напрацювання вітчизняних та закордонних вчених [1; 2; 3] можна виділити ряд ознак управління (рис. 1) на основі чого надати визначення: «Управ-

ління – це процес впливу суб'єктів управління на об'єкти управління, що включає в себе використання відповідних методів, інструментів, дій (функцій) з метою забезпечення їх функціонування та ефективного розвитку».

У цьому контексті під суб'єктами управління ми будемо розуміти відповідні групи або окремих індивідумів, що здійснюють управлінські впливи (приймають управлінські рішення) на об'єкти управління, це можуть бути: міжнародні організації, їх структурні елементи або окремі посадовці; державні органи влади, їх структурні елементи або посадовці; органи місцевого самоврядування, їх структурні елементи або окремі посадовці; власники, керівники, відповідні підрозділи або персонал суб'єктів господарювання; домашні господарства та їх учасники.

Під об'єктами управлінської діяльності слід розуміти відповідні формальні або неформальні утворення, процеси, дії, групи людей, що змінюються під управлінським впливом окремих суб'єктів управління. Тут можемо виділити: світові, міжнародні, національні, регіональні політичні, економічні та соціальні системи, а також їх складові; суб'єктів господарювання та їх групи; організовані (не організовані) групи людей; домашні господарства.

Щодо методів управління, то враховуючи наукові розробки ряду науковців [1; 2; 4], можемо виділити: економічні: стратегічне і поточне планування, економічне стимулювання і матеріальна відповідальність, ціноутворення, кредитна та податкова політика; організаційно-розпорядчі: організаційне регламентування, організаційне нормування, розстановка кадрів; соціально-психологічні: управління соціально-масовими процесами, управління групами, соціальне нормування

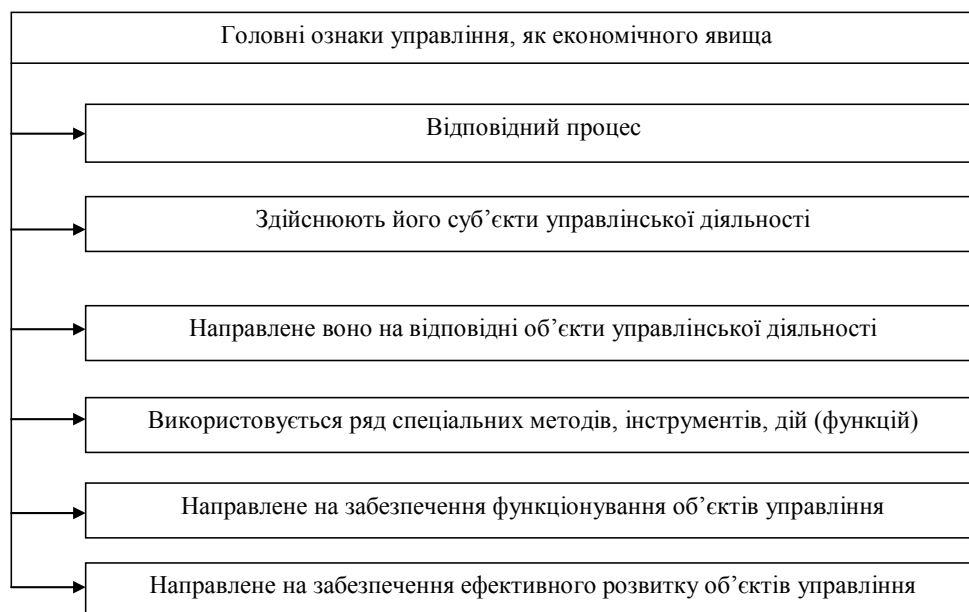


Рис. 1. Головні ознаки управління, як економічного явища

Джерело: сформовано на основі [1; 2; 3]

і соціальна профілактика, соціальне регулювання, формування і розвитку трудового колективу, психологічного спонукання, професійного відбору і навчання кадрів; правові: правова регламентація, конкретні розпорядчо-правові акти; ідеологічні: пропаганда та агітація; технологічні: технологічні документи.

Щодо інструментів управління, то погоджуємось з Г.М. Серковою, що до них необхідно віднести: інструменти прямого та непрямого впливу, а також матеріального, морального та владного впливів [5, с. 173]. До управлінських дій (функцій) слід віднести: облік, аналіз, планування, організацію, координацію, мотивацію та контроль.

Також важливо надати класифікацію видів управління, вважаємо, що його необхідно розділяти за масштабами: глобальне; макроуправління; мезоуправління; мікроуправління.

Досліджуючи види управління вважаємо, що на особливу увагу заслуговує управління на рівні окремих суб'єктів господарювання, тобто управління на підприємстві. Враховуючи наведе визначення терміну управління та його ознаки (див. рис. 1), а також напрацювання закордонних і вітчизняних науковців [2; 5; 6] можемо надати таке визначення: «Управління на підприємстві – це процес впливу зовнішніх та внутрішніх суб'єктів управління на підприємство, його складові, окремі процеси та дії, що включає в себе використання відповідних методів, інструментів, дій (функцій) з метою забезпечення функціонування та ефективного розвитку такого суб'єкта господарювання».

У контексті дослідження управління на рівні підприємства викликає цікавість розподіл суб'єктів управління на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх суб'єктів управління підприємствами відносимо: державні та муніципальні органи влади; конкурентів; контрагентів; споживачів продукції; контактні аудиторії. Відзначаємо обмежений управлінський вплив зовнішніх суб'єктів менеджменту на підприємство. До внутрішніх суб'єктів управління підприємствами відносимо: власників, керівництво та персонал. Відзначаємо значний управлінський вплив внутрішніх суб'єктів менеджменту на підприємство, особливо, що стосується мажоритарних власників та керівників вищого рангу.

Досліджуючи управління у контексті боротьби з кризами необхідно звернути увагу та охарактеризувати такий тип управління як антикризове управління. Підсумувавши наукові розробки ряду вчених [7; 8], а також враховуючи визначення сутності та характеристики елементів управління, як економічного явища (див. вище), можемо додати, що антикризове управління є складовою управління та має дещо іншу мету ніж управління взагалі, а саме: запобігання можливим ускладненням у діяльності об'єктів управління, забезпечення їх стабільного успішного функціонування. Тоді можемо надати таке визначення: «Антикризове управління – це процес впливу суб'єктів антикризового управління на об'єкти антикризового управління, який

є складовою менеджменту, що включає в себе використання відповідних методів, інструментів, дій (функцій) з метою запобігання можливим ускладненням у діяльності об'єктів антикризового управління, забезпечення їх стабільного успішного функціонування». При цьому, наведені вище суб'єкти, об'єкти, методи, інструменти, дії (функції) управління можливо використати в межах антикризового управління.

З іншої сторони, у контексті проведення дослідження необхідним є акцентувати увагу на антикризовому управлінні на підприємстві.

Визначаючи сутність антикризового управління на підприємстві можемо зазначити, що вона буде ідентичною до антикризового управління з акцентом саме на його проведення на суб'єктах господарювання.

У той же час відзначаємо суттєві відмінності такого управління від управління взагалі та антикризового управління, хоча мета буде однаковою з антикризовим менеджментом. Щодо завдань антикризового управління на підприємстві, то вони будуть наступні: формування системи локалізації та оцінки кризових проявів; підготовка персоналу; розробка відповідних антикризових стратегій розвитку та комплексу стабілізаційних тактичних заходів; забезпечення ринкової та господарської гнучкості.

Ключовим аспектом антикризового управління на підприємстві є розробка та запровадження відповідної антикризової стратегії. Акцентуємо увагу на наступних антикризових стратегіях:

- запобігання, коли підприємство концентрується на недопущенні розвитку криз. Дана стратегія веде до поступової стагнації суб'єктів господарювання, оскільки вони виключають такий важливий елемент свого розвитку, як кризи;

- сповільнення, коли господарюючі суб'єкти акцентують увагу на сповільненні розвитку кризових проявів, з метою максимальної адаптації до їх розвитку;

- мінімізації наслідків, коли антикризова діяльність суб'єктів підприємницької діяльності направлена на максимальне зменшення втрат та збитків, які нанесені їм кризою;

- кризового розвитку, коли підприємства використовують кризу для початку нового етапу власного розвитку та трансформації фінансово – господарської діяльності;

- відсікання зайвого, коли бізнес-одиниці зменшують втрати та отримують додаткові доходи прибираючи не потрібні в умовах кризи елементи власної системи.

Об'єктами антикризового управління на підприємстві є само підприємство, як економічна та господарська система, підрозділи та окремі його співробітники. Щодо суб'єктів управління, то по зрівнянню зі звичайним управлінням додаються наступні групи: до зовнішніх суб'єктів: господарські суди, арбітражні управляючі, спеціалісти з антикризового управління; до внутрішніх – спеціально підготовлені у галузі антикризового управління співробітники.

Функціями антикризового управління є: діагнос-

тика кризових проявів; передкризове, кризове, посткризове управління; трансформації підприємства; кризового розвитку.

Антикризове управління на підприємстві має ряд особливостей щодо інших типів і видів управлінської діяльності, а саме: висока гнучкість та адаптивність до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, які швидко змінюються; зміщення акценту від матеріального на не матеріальне стимулювання; пріоритет мотивації; зростання неформальних аспектів в управлінні; розвиток стійкості; значна увага до ентузіазму; постійний пошук нових напрямків та форм розвитку; зростання децентралізації управління в умовах зменшення демократії по відношенню до прийняття управлінських рішень.

Щодо класифікації антикризового управління на підприємстві, то вважаємо, що можна виділити наступні ознаки:

- за масштабами: стосовно всього підприємства; стосовно певного напрямку його діяльності або підрозділів; стосовно окремого процесу або працівника;
- за напрямком управлінського впливу: зовнішнє; внутрішнє;
- за обсягами проведення: комплексне; локальне.
- за сферами: фінанси; виробництво; управління персоналом; маркетинг; соціальні відносини; збут – постачання;

Відзначаємо ключове значення антикризового управління у фінансовій сфері, тобто антикризового фінансового управління. Враховуючи теоретичні розробки ряду вчених [9; 10], можемо сформулювати головні ознаки антикризового фінансового управління на підприємстві (рис. 2) та на їх основі надати таке визначення: «Антикризове фінансове управління – це

підсистема антикризового управління, що є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, діяльність якої спрямована на попередження фінансової кризи та банкрутства, фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання та виведення його з кризового стану».

Досліджуючи антикризове фінансове управління на підприємстві необхідно визначити його особливості: переважний акцент на фінансові відносини суб'єкта господарювання; пошук джерел фінансування попередження фінансової кризи або її нівелювання; оцінка ефективності та результативності антикризового фінансового управління у грошовому вимірі.

В межах запровадження антикризового фінансового управління на підприємстві необхідно розробити відповідний механізм (рис. 3).

Розкриваючи складові наведеного механізму (див. рис. 3) відзначаємо, що мета антикризового фінансового управління наведена у його визначенні.

До завдань антикризового фінансового менеджменту на підприємстві можемо віднести наступні: формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують ґрунтування альтернативних варіантів керуючих рішень; діагностика фінансового стану та результатів фінансової діяльності підприємства; планування недопущення розвитку фінансової кризи або фінансового оздоровлення підприємства; розробка дієвої системи стимулювання реалізації керуючих рішень з фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання.

Об'єктами антикризового фінансового менеджменту на підприємстві є: фінансова система бізнес-одиниці; фінансові відносини суб'єкта господарювання; окремі підрозділи та працівники компанії. Суб'єктами такого типу управління будуть ідентичні суб'єкти, що і для антикризового менеджменту.

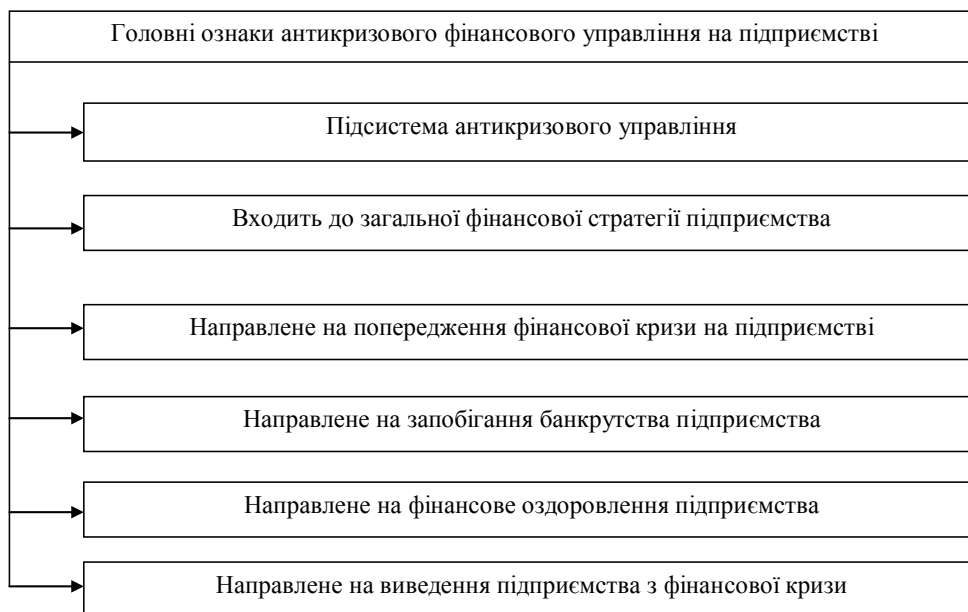


Рис. 2. Головні ознаки антикризового фінансового управління на підприємстві

Джерело: сформовано на основі [9; 10]

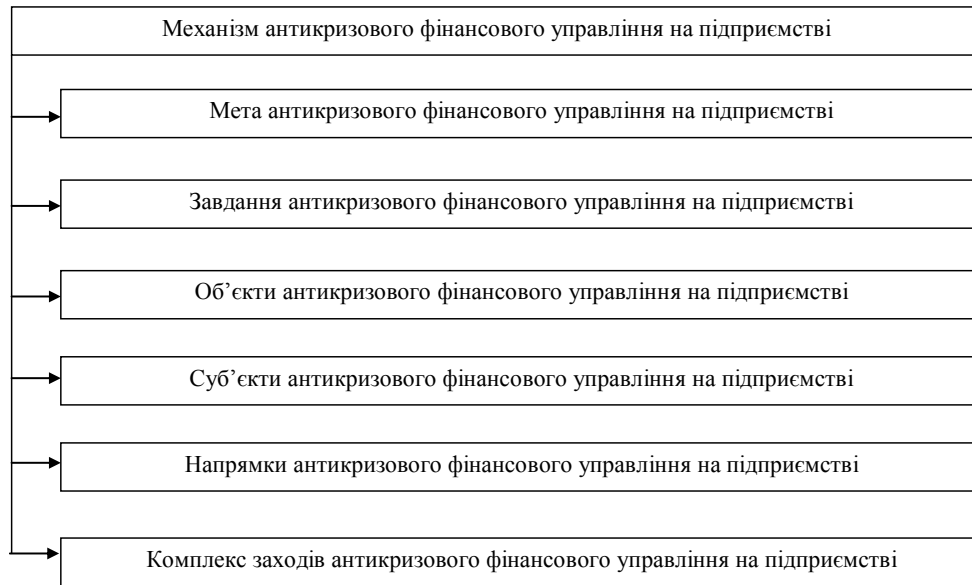


Рис. 3. Механізм антикризового фінансового управління на підприємстві

Джерело: власні дослідження

У контексті характеристики антикризового фінансового управління на підприємстві важливо розкрити напрямки такого менеджменту:

1. Маркетинг і збут продукції. Тут проводиться аналіз зовнішнього середовища: ринкові фактори, які впливають на збут продукції і ємність ринку; мотивація споживачів; еластичність попиту і рівень платоспроможності; умови збуту; галузеві ризики; ситуація на суміжних сировинних ринках; кількісна оцінка частини ринку, яка належить підприємству, у відповідності з попитом основних споживачів готової продукції з посиленням на існуючий обсяг реалізації і перспективи збільшення; перелік можливих конкурентів, їхні переваги і недоліки; схема реалізації продукції; визначаються методи стимулювання; вносяться конкретні пропозиції оптимального співвідношення реалізаційної ціни і собівартості; оцінюється діяльність підприємства з точки зору антимонопольного законодавства.

2. Виробництво і капіталовкладення. В межах цього напрямку антикризового фінансового управління збираються дані про використання обладнання, його зношування, витрати, пов'язані з оновленням (придбанням нового, ремонт і реконструкція), можливість оренди або лізингу. Також характеризує виробничий процес, його «вузькі» місця, комерційні зв'язки з постачальниками сировини (включаючи альтернативи).

3. Управління та організація. В межах цього напрямку антикризового фінансового управління досліджують: організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації, управлінський і кадровий склади, фактичну чисельність працівників і пропозиції про зменшення кількості, можливості злиття, приєднання або розукрупнення з врахуванням вимог антимонопольного законодавства.

4. Фінанси. В межах цього напрямку антикризового фінансового управління пропонується: проноз обсягу випуску і реалізації продукції, баланс грошових надходжень і витрат, зведений баланс активів і пасивів (на початок і кінець поточного року), аналіз шляхів досягнення незбитковості підприємства, оцінка потреб і інвестицій, форми і джерела мобілізації фінансових ресурсів, графік їх використання, повернення фінансових ресурсів (якщо вони були залучені на умовах повернення).

Комплекс заходів антикризового фінансового управління на підприємстві залежить від специфіки фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, рівня розвитку та глибини фінансової кризи, фінансової стратегії бізнес-одиниці. При цьому можливо виділити такі групи заходів антикризового фінансового менеджменту у компанії:

1. Заходи фінансово-економічного характеру – ці заходи направлені на знаходження джерел фінансування антикризового фінансового управління на підприємстві та акумуляцію необхідної суми коштів для потреб такого управління. Відзначаємо можливість залучити до фінансування антикризового фінансового менеджменту на підприємстві як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. До внутрішніх джерел відносимо кошти підприємства та його власників і працівників. До зовнішніх – кошти інвесторів, кредиторів, держави.

2. Заходи організаційно-правового характеру, що спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо.

3. Виробничо-технічні санаційні заходи, які пов'язані насамперед з модернізацією та оновленням вироб-

ничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, поліпшення якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконалення асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією резервів у сфері виробництва.

4. Заходи соціального характеру, які направлені на соціальний захист працівників підприємства в умовах антикризового фінансового управління та пов'язані з перепідготовкою персоналу, пошуком нових робочих місць звільненим працівникам в межах підприємства, матеріальної та інформаційної підтримки персоналу, у тому числі звільнених працівників.

У контексті дослідження антикризового фінансового управління на підприємстві важливим є розкрити процес розробки, запровадження та здійснення такого управління: прийняття стратегічного рішення щодо трансформації управлінської системи бізнес-одиниці з метою запровадження антикризового фінансового управління; формування групи розробників антикри-

зового фінансового управління на підприємстві; виділення ресурсів на розробку антикризового фінансового управління; моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища з акцентом на аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання; розробка та запровадження на підприємстві антикризового фінансового менеджменту; моніторинг та оцінка ефективності і результативності здійснення антикризового фінансового управління; внесення змін до антикризового фінансового управління.

Висновки. У дослідженні було розкрито і охарактеризовано антикризове фінансове управління на підприємстві, а також визначено складові такого економічного явища з врахуванням критичної оцінки теоретико-практичних напрацювань закордонних та вітчизняних вчених.

Подальші дослідження необхідно сконцентрувати на розкритті особливостей антикризового фінансового управління на підприємствах різних сфер економіки.

Список літератури:

1. Кнорринг В.И. Система управления предприятием. Москва : Финансы и статистика, 2010. 524 с.
2. Дафт Р.Л. Менеджмент. СПб. : Издательство «Питер», 2000. 832 с.
3. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент : Навч. пос. Київ : Знання, 2008. 483 с.
4. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Москва : Прогресс, 2005. 316 с.
5. Серкова Г.М. Инструменты управления экономическим развитием промышленных предприятий. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Т. 1. №. 11. С. 171–175.
6. Яркіна Н.М. Управление предприятием как экономическая категория (теоретические аспекты). *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2014. №. 1. С. 130–136.
7. Єлець О.П. Система антикризового управління підприємством: її ознаки та принципи. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2007. Т. 3. № 6. С. 316–319.
8. Lalonde C. Crisis management and organizational development: Towards the conception of a learning model in crisis management. *Organization Development Journal*. 2007. Vol. 25. P. 17–21.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 560 с.
10. Гончар І.О. Сутність та місце антикризового фінансового менеджменту в структурі управління підприємством. *Науковий вісник МГУ. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. №. 11. С. 36–40.

Хацер М.В. АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ: СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА И МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

В научной статье определено ключевое значение антикризисного финансового управления для борьбы и предотвращения появления финансовых кризисов на предприятиях. Раскрыта сущность и дана характеристика понятиям «управление», «управление на предприятии», «антикризисное управление», «антикризисное управление на предприятии». Исследована взаимосвязь между управлением, управлением на предприятии, антикризисным управлением, антикризисным управлением на предприятии, антикризисным финансовым управлением на субъекте предпринимательской деятельности. Отдельно определена сущность и дана характеристика антикризисному финансовому управлению на предприятии, а также разработан и приведен механизм такого вида управления, который включает следующие элементы: цель, задачи, объекты, субъекты, направления, комплекс мероприятий.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисное финансовое управление, механизм, предприятие, управление.

**Khatser Maxym. ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE:
THE ESSENCE, CHARACTERISTICS AND IMPLEMENTATION MECHANISM**

The scientific article has identified the key value of anti-crisis financial management for frightening against and the essence prevention of financial crises emergence at enterprises. The nature of such notions as “management”, “management at an enterprise”, “anti-crisis management”, “anti-crisis management at an enterprise” has been described. In addition, the work has provided their characteristic features. The relationship between management, management at an enterprise, anti-crisis management, anti-crisis management at an enterprise, anti-crisis financial management of subjects of economic activity has been studied. Besides, the research has stated the essence of anti-crisis management at an enterprise under which it is suggested to understand a sub-system of anti-crisis management, which represents a part of a common financial strategy of an enterprise, and the activity of which is directed towards prevention of financial crisis and bankruptcy, financial stabilization of an economic entity and its bailing out. The article has underlined the peculiarities of anti-crisis financial management at an enterprise, which include: a predominant emphasis on financial relationship of economic entities; the search of financial sources to prevent financial crisis or its levelling; estimation of efficiency and performance of anti-crisis financial management in monetary equivalent. In addition, within the research of anti-crisis financial management of economic entities, characteristics of this type of management have been provided. The mechanism of its realization has also been stated. It includes the following elements: the aim, tasks, objects, subjects, trends and set of activities. The special attention is paid to the process of development, implementation and realization of anti-crisis financial management at an enterprise. It has several stages: strategic decision-taking on transformation of the management system; creation of developers group; resources allocation; monitoring of external and internal environment; development and implementation of anti-crisis financial management; monitoring and estimation of efficiency and productivity of anti-crisis financial management fulfilment; changes in anti-crisis financial management.

Key words: anti-crisis management, anti-crisis financial management, mechanism, enterprise, management.

3. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.341.1.009.12

Томашук І.В.

асистент кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет

Мулик М.В.

бакалавр,
Вінницький національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено сучасні проблеми конкурентоспроможності національної економіки, які є одними з ключових моментів макроекономічної політики розвинених країн світу. Визначено, що в умовах глобалізації та постійної конкуренції інновації є основою конкурентоспроможності, що дозволяє країнам з інноваційними конкурентними перевагами зайняти гідне місце у світовій спільноті. Наголошено, що стратегічні завдання нашої держави вимагають підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційній основі, яка повинна створити пільги для вітчизняних виробників у боротьбі проти економічних конкурентів на внутрішньому та міжнародному ринках та допомогти Україні достатньо виглядати поряд з розвинутими країнами світу. Визначено, що основним джерелом фінансування інноваційних витрат в Україні залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). Зроблено висновки про те, що сьогодні в Україні потрібно залучити ефективний мотиваційний регулятор, який би керував ринковою поведінкою суб'єктів господарювання з моменту виникнення ідеї до її комерційної реалізації.

Ключові слова: конкуренція, інноваційний потенціал, наукові дослідження, глобалізація, мотиваційний регулятор.

Постановка проблеми. Як підтверджує практика, розробка та впровадження інновацій є ефективним механізмом виходу з кризи. За допомогою нововведень у виробництві можна підвищити ефективність праці, зменшити споживання енергоресурсів, адже одна успішна новація здатна забезпечити відновлення у всьому сегменті ринку. Тому підтримка та створення необхідних умов для стимулювання інноваційних підприємств, використання світового досвіду у створенні ефективної національної інноваційної системи для об'єднання ділового сектору економіки та науки, побудови ефективної системи мотивації інноваційної діяльності є необхідними складовими розвитку конкурентоспроможної економіки України в посткризовий період. Це підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення ролі інновацій в економічному розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки зробили багато вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: О. Богма, О. Болдуєв,

О. Дацій, М. Гаман, Н. Дацій, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Юхименко, В. Костюченко, Л. Кудирко, Л. Лебедева, М. Портер, Й. Шумпетер, А. Ругмен, А. Шапаренков, М. Корж, О. Карп'юк та інші.

Слід зазначити, що вітчизняні дослідники визнають, що реалізація власної моделі інноваційного розвитку є однією з передумов досягнення якісно нового рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Ефективний розвиток держави в основному залежить від масштабів впровадження новітніх технологій, а підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з основних передумов забезпечення стабільності, сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Зазначені дослідники роблять висновок, що інновації економічного напрямку є основою для підвищення конкурентоспроможності економіки, підвищення якості вітчизняної продукції, умов нашого виживання в системі конкуренції, що постійно загострюється.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є визначення ролі інноваційного чинника у підвищенні

конкурентоспроможності країни та обґрунтування необхідності переходу національної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країна, котра інтенсивно конвертує наукові знання в нові технології та товари, набуває можливості забезпечення стійких темпів економічного розвитку, здатності зосереджувати національні зусилля на пріоритетних напрямках науково-технічного, соціально-економічного розвитку в межах державних інноваційних систем і розпочинає посилювати свою конкурентоспроможність на світових ринках [3; 4]. Місце країни в сучасному світі сьогодні визначається якістю людського капіталу, станом освіти і ступенем використання науки та технологій у виробництві. Особливого значення набувають характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування, державної політики та промисловості.

За даними Головного управління статистики, упродовж 2017 року наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких організації державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – закладів вищої освіти (рис. 1).

У 2017 році в Україні загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організацій становив 13379,3 млн. грн. Питома вага загального обсягу витрат на виконання НДР у ВВП становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету –

0,16%. За даними 2016 року, частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС у середньому становила 2,03%.

Більшою за середню частку витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%).

У 2017 році 21,9% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 92,4% профінансовано за рахунок коштів бюджету (рис. 2).

Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 23,6%, які на 51,5% фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 27,6% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 54,5% загального обсягу витрат, які на 40,3% профінансовані іноземними фірмами, 28,7% – організаціями підприємницького сектору та 14,3% – за рахунок власних коштів. Майже половина обсягу витрат, направлено на виконання фундаментальних наукових досліджень, припадала на галузь природничих наук, 25,5% – технічних, 9,4% – сільськогосподарських. На виконання прикладних наукових досліджень спрямовано 44,3% витрат галузі технічних наук, 20,4% – природничих, 12,3% – сільськогосподарських. Більша частина (87,7%) витрат на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок припадає на галузь технічних наук [8].

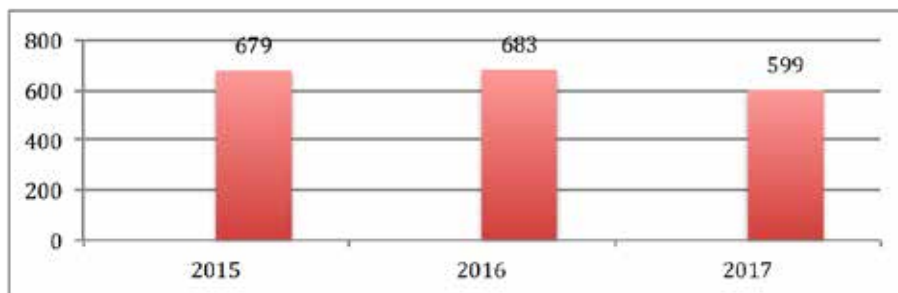


Рис. 1. Кількість аспірантів Вінницької обл., зайнятих науковою діяльністю, 2015-2017 рр., осіб

Джерело: сформовано на основі [8]



Рис. 2. Обсяг фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок Вінницької обл., 2015-2017 рр., всього, (тис. грн.)

Джерело: сформовано на основі [8]

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат в Україні залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн. (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхній обсяг становив 380,9 млн. грн. (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн. (6,5%).

У 2017 році 88,5% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 14,3% обстежених промислових). Ними було впроваджено 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових виключно для ринку, 1910 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 751 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо, з яких 30,5 % нових для ринку [8].

Перспективи країни на світовому ринку та участь у міжнародному поділі праці залежать від впровадження заходів щодо підвищення його інноваційного потенціалу, структурної перебудови економіки, здатності надавати відповіді на основні проблеми планети, які включають:

- глобалізація та неолібералізація світу та більшості національних економік, включаючи українську;
- немає альтернативи сталому економічному розвитку для кожної країни;
- зростання світового технічного прогресу, перехід національних економік до найвищих технологічних процесів;
- погіршення демографії, зниження якості трудових ресурсів та посилення процесів міграції населення [9; 11].

Основою сучасного технологічного розвитку є збільшення частки продажів високих технологій на світових ринках та швидке зростання в наукомістких галузях народного господарства. Важливим фактором впливу на інноваційні процеси є податкова політика отримання прибутку, яку прагне держава. У багатьох країнах підприємства отримують додаткові пільги за податком на прибуток, який використовується для оновлення технічного обслуговування.

Інноваційний потенціал та технологічна готовність є важливими складовими національної економічної конкурентоспроможності, яка визначається як сукупність установ, політики та чинників, що визначають рівень продуктивності економіки. Ефективне здійснення науково-технічної діяльності в значній мірі стає можливим за умови тісної взаємодії національних потужностей, ресурсів різних країн, спільного вирішення проблем економічного розвитку на глобальному рівні [5]. Це втілено в процесах науково-технологічної інтернаціоналізації, що на сучасному етапі характеризується тенденціями, серед яких головним є функціонування світового технологічного ринку, який характеризується найбільшою інтенсивністю розвитку та високим ступенем монополізації. Використання «інформаційної економіки» відкриває нові можливості у сфері спільних досліджень на всіх рівнях.

У сучасному світі зберігається технологічний розрив між розвиненими країнами, в яких переважає четвертий і п'ятий технологічні режими, і менш розвинених країн, в яких найбільш поширений третій та четвертий технологічний режим. Як наслідок, промислово розвинені країни переважно проводять науково-технічне співробітництво з рівними державами в галузі технологічного розвитку, використовуючи дешеві інтелектуальні праці менш розвинених країн для підвищення конкурентоспроможності власного високотехнологічного потенціалу [1; 2]. Рівень розвитку національної інноваційної системи, політика уряду у цьому напрямку та участь країни в глобальних та регіональних економічних групах мають велике значення для рівноправного залучення тієї чи іншої держави до світової науково-технічної сфери.

Світовий досвід показує, що важливими умовами для досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності країни є: сприяння створенню та освоєнню нових знань як основного ядра ефективної конкуренції; розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній діяльності; створення конкурентних переваг за рахунок використання нововведень, нових технологій, знань та інформації; здатність окремих підприємств та індустрії в цілому інноваційно вдосконалювати, модернізувати та покращувати їх; розуміння того, що збереження конкурентної переваги може бути досягнуто лише завдяки постійному впровадженню нових і удосконалених існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами; створення сприятливого середовища для стимулювання розвитку передових галузей, поява нових галузей та нових підприємств [6].

Іншими словами, для зростання національної конкурентоспроможності країни необхідна постійна орієнтація своєї економіки на пошук, здійснення та впровадження нововведень, тобто на інноваційний шлях розвитку, оскільки існує пряма залежність між конкурентними перевагами системи та її здатністю до інновацій. Це визначає організацію інноваційного бізнесу як основного фактора успіху в міжнародній конкуренції.

Ще М. Портер, досліджуючи конкурентні переваги різноманітних країн, дійшов висновку про те, що національне процвітання не успадковується, не виходить з наявних природних ресурсів або робочої сили, а створюється. Національна конкурентоспроможність залежить від здатності промисловості впроваджувати інновації і модернізуватися. Сьогодні утримання конкурентних переваг стає можливим завдяки постійному покращенню продукції, засобів її виробництва та всіх інших факторів. Таким чином, основою конкурентних переваг є процес постійного стимулювання оновлення і поліпшення – процес стимулювання інновацій (рис. 3) [10].

Інновації визначають конкурентні переваги в ринковій боротьбі, реалізація яких дозволяє активно брати участь у формуванні світової економічної сис-

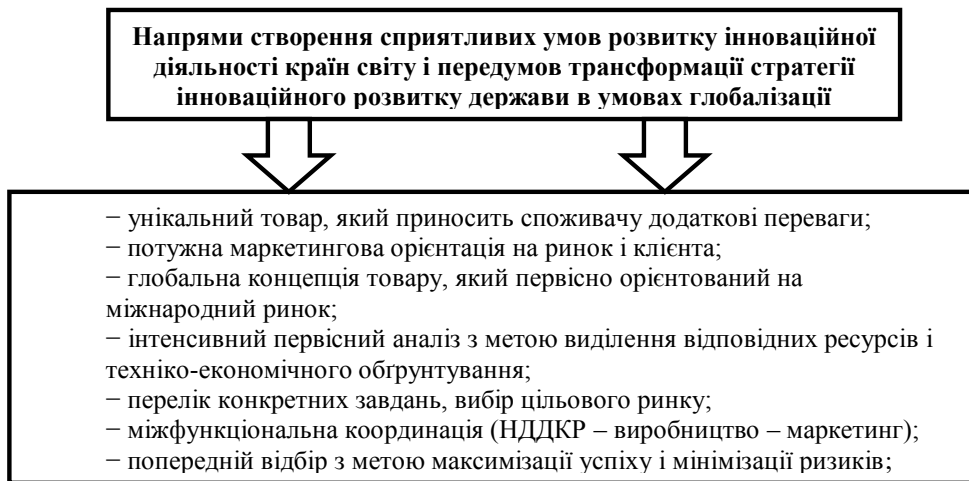


Рис. 3. Шляхи створення сприятливих умов розвитку інноваційної діяльності

Джерело: сформовано за результатами дослідження

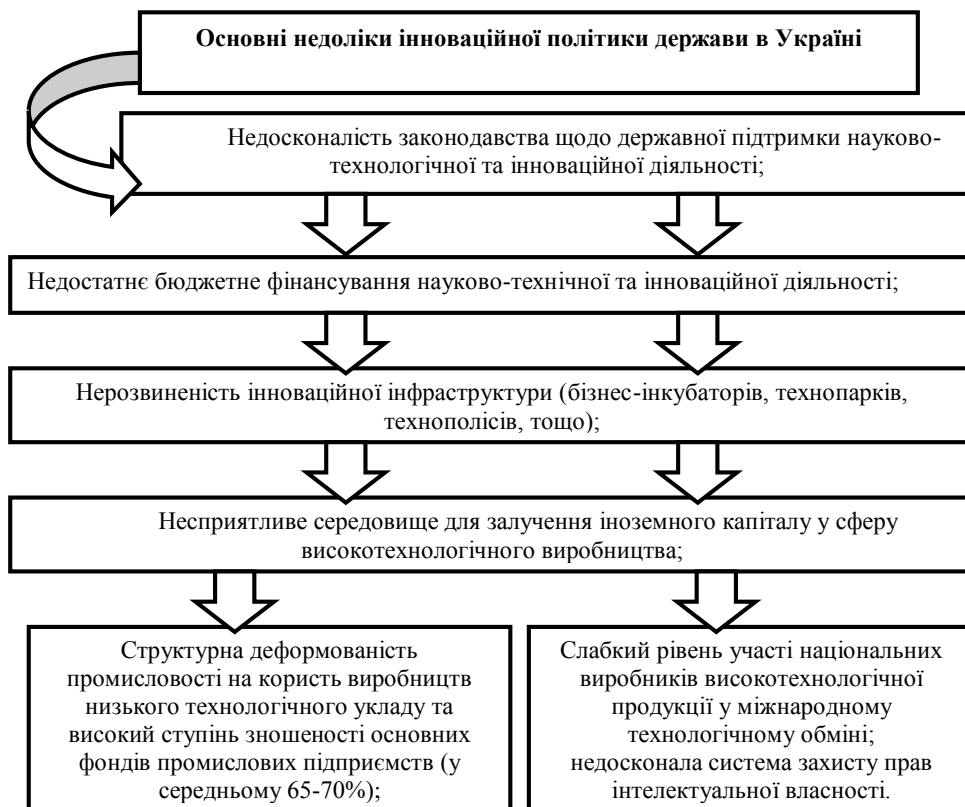


Рис. 4. Головні недоліки інноваційної політики в Україні

Джерело: сформовано за результатами дослідження

теми завдяки досягненню інноваційної конкурентоспроможності на національному рівні [7]. При цьому нездатність до здійснення інновацій породжує значний ризик опинитися на позиціях аутсайдера, адже, у кінцевому наслідку, це призводить до обмеження можливостей розвитку та використання наявного потенціалу.

Слід також підкреслити, що на світових ринках національні економіки, як правило, є галузевою міжна-

родною спеціалізацією, тому необхідним компонентом конкурентоспроможності національної економіки є досягнення конкурентоздатності галузі. Втрата галузей за конкурентними позиціями загрожує здатності країни підтримувати соціально-економічну оптимальність та стабільне економічне зростання (рис. 4). Можна стверджувати, що Україна, поряд з такими конкурентними перевагами, як сприятливе геостратегічне розташування, доступ до морського узбережжя та наявність

значних запасів природних ресурсів, має досить високий освітній рівень населення також широку систему наукових шкіл й установ з перспективою виходу на високий світовий рівень розвитку (аерокосмічна технологія, авіаційне машинобудування, зв'язок, телекомунікації).

Таким чином, у нас є всі передумови для використання вітчизняного науково-технічного потенціалу з метою прискорення розвитку конкурентоспроможних наукоємних високотехнологічних галузей із майбутньою орієнтацією на досягнення стратегії лідерства у цих сферах [10]. У таких умовах необхідно створити ефективний механізм комерційної та ринкової взаємодії наукових, інноваційних та продуктивних компонентів народного господарства. Залучити ефективний мотиваційний регулятор, який би керував рин-

ковою поведінкою суб'єктів господарювання з моменту виникнення ідеї до її комерційної реалізації.

Висновки. Основою нового стратегічного курсу та головним пріоритетом нашої країни має стати розробка та реалізація програми, спрямованої на розвиток інноваційної моделі економічного зростання, становлення України як високотехнологічної держави, яка має бути впроваджена через нову стратегію промислової та інноваційної політики. Необхідно змінити пріоритети промислової політики України та переорієнтувати промисловий комплекс на переважний розвиток високотехнологічних галузей. Інноваційний шлях розвитку не тільки прискорить економічний розвиток держави, але й досягне необхідного рівня конкурентоспроможності продукції з метою вільної конкуренції на світових ринках товарів і послуг.

Список літератури:

1. Богма О.С., Болдуєва О.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Запорізького національного університету. Серія : Економічні науки.* № 3(7), 2017. С. 166–170.
2. Інноваційна складова конкурентоспроможності національних економік на сучасному етапі глобального розвитку. URL: https://studopedia.su/16_153646_Innovatsiy-na-skladova-konkurentospromozhno-s-ti-natsionalnih-ekonomik-na-suchasnomu-etapi-globalnogo-rozvitku.html
3. Інноваційна складова конкурентоспроможності національних економік на сучасному етапі глобального розвитку. URL: <https://studfiles.net/preview/2399474/page:4/>
4. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О.І. Дадій, М.В. Гаман, Н.В. Дадій. Донецьк : Юго-Восток, 2010. 368 с.
5. Інноваційний потенціал України : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко, В.М. Костюченко, Л.П. Кудирко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 592 с.
6. Карп'юк О.П. Економіка України у вимірі глобальної конкурентоспроможності. URL: <https://www.google.com/url?>
7. Лебедева Л.В. Інноваційна складова конкурентоспроможності економіки України. URL: <https://www.google.com/url>
8. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf
9. Корж М.В. Удосконалення моделі організації інноваційної діяльності на державному рівні при використанні інструментарію міжнародного маркетингу. *Актуальні проблеми економіки.* 2012. № 2. С. 77–84.
10. Портер М. Конкуренція / М. Портер. [пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого]. Москва : Вільямс, 2001. 495 с.
11. Шапаренков А.В. Грошовий механізм формування інноваційного потенціалу : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 456 с.

Томашук И.В., Мулык М.В. ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследованы современные проблемы конкурентоспособности национальной экономики, которые являются одними из ключевых моментов макроэкономической политики развитых стран мира. Определено, что в условиях глобализации и постоянной конкуренции инновации являются основой конкурентоспособности, позволяет странам с инновационными конкурентными преимуществами занять достойное место в мировом сообществе. Отмечено, что стратегические задачи нашего государства требуют повышения конкурентоспособности отечественной экономики на инновационной основе, которая должна создать льготы для отечественных производителей в борьбе против экономических конкурентов на внутреннем и международном рынках и помочь Украине занять высокое положение рядом с развитыми странами мира. Определено, что основным источником финансирования инновационных расходов в Украине остаются собственные средства предприятий – 7704,1 млн. грн. (или 84,5% общего объема затрат на инновации). Сделаны выводы о том, что сегодня в Украине нужно привлечь эффективный мотивационный регулятор, который бы руководил рыночным поведением субъектов хозяйствования с момента возникновения идеи до ее коммерческой реализации.

Ключевые слова: конкуренция, инновационный потенциал, научные исследования, глобализация, мотивационный регулятор.

Tomashuk Inna, Mulik Marina. INNOVATIVE COMPOSITION OF THE COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY IN THE MODERN STAGE OF GLOBAL DEVELOPMENT

The article deals with modern problems of competitiveness of the national economy, which are one of the key moments of the macroeconomic policy of the developed countries of the world. It is determined that in the conditions of globalization and constant competition, innovation is the basis of competitiveness, which allows countries with innovative competitive advantages to take a worthy place in the world community. It is stressed that the strategic tasks of our state require increasing the competitiveness of the domestic economy on an innovative basis, which should create privileges for domestic producers in the struggle against economic competitors in the domestic and international markets and help Ukraine to take a worthy place along with the developed countries of the world. It has been determined that the main source of financing innovative costs in Ukraine remains the enterprises own funds – UAH 7704.1 million (or 84.5% of the total amount of expenses for innovation). The basis of modern technological development is the increase in the share of high technology sales in world markets and rapid growth in high-tech sectors of the national economy. An important factor in the impact on innovation processes is the tax policy of obtaining profits, which the state seeks. In many countries, companies receive additional tax benefits that are used to upgrade their maintenance. Innovation potential and technological readiness are important components of national economic competitiveness, which is defined as a set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity of the economy. Even M. Porter, studying the competitive advantages of various countries, came to the conclusion that national prosperity is not inherited, does not derive from existing natural resources or labor, but is created. National competitiveness depends on the ability of industry to innovate and modernize. Today the maintenance of competitive advantages becomes possible due to constant improvement of production, means of its production and all other factors. Thus, the basis of competitive advantages is the ongoing process of stimulating renewal and improvement – the process of stimulating innovation. It is concluded that today in Ukraine it is necessary to involve an effective motivational regulator that would guide the market behavior of business entities from the moment an idea emerges before its commercial implementation.

Key words: competition, innovative potential, scientific researches, globalization, motivational regulator.

Тульчинська С.О.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Шашина М.В.

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

ПАРАДИГМАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВОЇ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті окреслено основні об'єднуючі особливості економік концепції постіндустріального суспільства. Доведено, що становлення інформаційного суспільства та мережевої економіки завдячує глобалізаційним змінам як складному багатогранному процесу. Обґрунтовано, що основним базисом інформаційного суспільства є мережева економіка, що супроводжується технологічними проривами у сфері інформаційних систем та телекомунікацій. У свою чергу, мережева економіка стає складовою структурної модернізації як національної так і регіональної економіки. Визначено парадигмальні особливості становлення мережевої економіки як складової структурної модернізації регіональної економіки. Доведено, що становлення мережевої економіки викликає необхідність формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів, функціонування якої сприятиме прискоренню технологічних змін та інноваційних зрушень в регіонах, розповсюдженню мережевих форм та створенню структури управління, що підвищить конкурентоспроможність регіональних суб'єктів на світовому ринку.

Ключові слова: інформаційне суспільство, глобалізація, мережева економіка, інформація, знання, структурна модернізація, регіональна економіка.

Постановка проблеми. Питанням дослідження постіндустріального суспільства присвячено чимало наукових розробок у світовій науці в економічних, соціальних, гуманітарних дослідженнях, починаючи з 60-х років минулого сторіччя. Міждисциплінарний інтерес до цієї наукової проблематики зберігся і до нині, що утворює цілий кластер теоретично-прикладного доробку щодо особливостей формування та функціонування постіндустріального суспільства. У межах концепції постіндустріального суспільства досліджуються «економіка знань», «інформаційна економіка», «інноваційна економіка», «нова економіка», «цифрова економіка», «економіка високих технологій», «Інтернет економіка», «інтелектуальна економіка» та «мережева економіка», які всі мають спільні риси та, кожна з яких має свої особливості, домінантні ресурси та передумови формування.

Об'єднуючими істотними особливостями економік концепції постіндустріального суспільства є:

- формування єдиного інформаційного простору, доступ до світових інформаційних ресурсів та знань;
- постійно наростаюче збільшення у виробництві та споживанні продукції наукоємних галузей;
- набуття знаннями та інформацією рис не тільки товару, а й ресурсів, які мають статус невичерпаних ресурсів;

– сталий економічний розвиток за рахунок нарощення використання інтелектуального капіталу та використання інформаційно-комунікаційних та інших технологій;

– прискорення оновлення технологічних процесів під впливом інформаційних технологій, в результаті чого регуляторна функція ринку починає девальвуватися внаслідок запізнення реагування ринку за швидкоплинними змінами, що компенсується глобальним електронним середовищем тобто всесвітньою інформаційною мережею;

– становлення та розвиток нових форм управлінської діяльності;

– задоволення потреби в знаннях та запровадження системи безперервної освіти тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепція постіндустріального розвитку суспільства знайшла своє відображення у працях закордонних вчених: Д. Белла, Е. Брукінга, Л. Бруста, В. Бугорського, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Л. Едвінссона, Р. Катца, М. Кастельса, К. Келлі, Р. Кроуфорда, Д. Лайона, І. Масуда, М. Мелоуна, С. Олівера, Л. Пороховського, Т. Сакайя, Д. Старка, Т. Стюарт, О. Тофлера, М. Янга та інших. Серед вітчизняних вчених необхідно відмітити науковий доробок щодо даної проблематики: В. Андрусіва, В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Кваснюка, М. Кизима, Л. Мельника, М. Паламарчук, В. Пар-

хоменко, С. Соколенка, Л. Федулової, В. Цимбалюк, О. Чубукова, О. Шнипка, А. Чухна та багатьох інших.

Виділення невирішеної раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на міждисциплінарність та інтенсивність наукового пошуку щодо процесів постіндустріального розвитку суспільства, необхідно відзначити недостатній рівень наукового доробку у площині вивчення парадигмальних особливостей становлення мережевої економіки як складової структурної модернізації регіональної економіки, що вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є встановлення парадигмальних особливостей становлення мережевої економіки як складової структурної модернізації регіональної економіки.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання: з'ясовано витоки становлення інформаційного суспільства в цілому та мережевої економіки зокрема; окреслено парадигмальні особливості становлення мережевої економіки, запропоновано формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів.

Результати дослідження. Розглядаючи мережеву економіку як складову структурної модернізації регіональної економіки неможливо не звернутися до витоків її зародження та факторів, що стали поштовхом для парадигмальних змін у напрямі становлення інформаційного суспільства в світі в цілому та мережевої економіки зокрема. Становлення інформаційного суспільства та мережевої економіки завдячує глобалізаційним змінам як складному багатогранному процесу, якому притаманно [7, с. 18; 8, с. 211; 9, с. 133]:

- концепція неоліберального розвитку та «відкритого суспільства»;
- транснаціональний поділ праці та активізація роботи транснаціональних корпорацій, загострення світової конкуренції;
- формування більш прогресивного п'ятого технологічного укладу з акцентом на найновіші технології та домінуванням знань та інформації, які набувають статусу ресурсів поряд із землею, працею та капіталом тощо.

Водночас глобалізаційні виклики розвитку світового господарства як будь-який складний процес, що розповсюджується, призвів до негативних факторів розвитку світового господарства, що пов'язаний із монопольним контролем над світовими фінансовими потоками та інноваціями, збільшенням технологічного розриву між країнами та поглибленням асиметричності розвитку між країнами за рахунок закріплення переваг одних країн над іншими внаслідок нерівноправних торговельних, фінансових, валютних відносин. Це призвело до послаблення впливу слаборозвинутих країн у системі світового господарства внаслідок збільшення їх заборгованості, загострення внутрішнього економічного положення країн, доларизації їх економік та як наслідок скорочення сукупного попиту та зайнятості в слаборозвинутих та індустріально спрямованих країнах. А також, стало поштовхом до нових засад роз-

витку світового господарства, у тому числі, розвитку інформаційного суспільства [2, с. 140; 5, с. 76].

Необхідно відзначити дуальний (чи обоюсторонній) вплив інформаційного суспільства та глобалізаційних процесів. З одного боку, інформаційне суспільство дає істотний імпульс для розповсюдження глобалізаційних процесів, а з іншого, глобалізація є витком розвитку телекомунікацій та нових інформаційних технологій. Прикладами чого може бути онлайн торгівля на фондовому ринку, відкрите глобальне електронне середовище, що дає можливість реалізувати власні переваги та стати учасником глобалізаційних конкурентних відносин, дистанційні трудові відносини між роботодавцями та робітниками, що перетворило інформаційні системи на стратегічний ресурс щодо створення вартості та отримання прибутку у масштабах світової економіки.

Основним базисом інформаційного суспільства є мережева економіка, що супроводжується технологічними проривами у сфері інформаційних систем та телекомунікацій. У свою чергу, мережева економіка стає складовою структурної модернізації як національної так і регіональної економіки. Структурна модернізація регіональної економіки за умов парадигмальних зрушень у напрямі становлення мережевої економіки сприятиме розвитку регіональних господарських систем за рахунок не тільки зміни структури виробництва у напрямі розвитку більш сучасних економічних укладів, а також за рахунок зміни домінант використання самих ресурсів виробництва, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіонів країни в умовах глобалізаційних зрушень. Відповідно до філософії технологічних укладів, основою п'ятого укладу є інформаційні, комп'ютерні та оптоволоконні технології, нові організаційні структури тощо [3, с. 26].

Розвиток засад мережевої економіки дає можливість створити нові зв'язки між суб'єктами регіональної економіки, поглиблює усвідомлення спільнотою необхідності розвитку знань та інформації, що стають ресурсами виробництва. Інформація набуває фундаментальної сутності у реальному виробничому процесі. Телекомунікації та інформаційні системи, виступаючи технологічною основою розвитку інформаційних модулів суспільного устрою, сприяють розповсюдженню знань [1, с. 7; 4, с. 187].

Мережева економіка як складова структурної модернізації регіональної економіки спроможна прискорити вирішення регіональних проблем розвитку за рахунок більш швидкого та обґрунтованого прийняття рішень, зміни акцентів на виробництво знань, інноваційно-інформаційних технологій, зміни економічних відносин та появи нових взаємозв'язків, інформаційно насиченої продукції та послуг у регіональних господарських системах.

Домінуючою силою мережевої економіки є не тільки інформаційні та телекомунікаційні технології та продукти, а також мережеві форми та структура управління. Розвиток Інтернет мережі та телекомунікаційних техноло-

гій стали підґрунтям для створення якісно нової основи корпоративного управління, переходу від ринкових та ієрархічних систем управління, мережевого способу координації діяльності суб'єктів до прямих горизонтальних зв'язків формуванню яких сприяє мережева економіка.

Парадигмальними особливостями становлення мережевої економіки є:

- організаційно-мережевий взаємозв'язок технологічної та інституціональної специфіки укладу життя населення регіонів та країни в цілому, що базується на підґрунті п'ятого технологічного укладу та відзначається специфікою швидкозмінних кон'юнктурних змін попиту та пропозиції;

- формування та розвиток інформаційно-комунікативного середовища, що дає можливість отримати мережевий ефект за рахунок збільшення віддачі усіма учасниками мереж (агентами, конкурентами, користувачами, споживачами і т.п.), збільшення кількості учасників мереж підвищує об'єм мережі, що спричиняє зростання кількості нових учасників та підвищення ефективності мереж; мережі сприяють інтенсифікації та її прискоренню віддачі від результатів господарської діяльності, у тому числі регіональними суб'єктами;

- зміна акцентів цінності результатів праці, що може походити від їх множинності, а не рідкості, за якої достаток товарів та послуг знижує їх цінність; зростання цінності інтелектуальної праці;

- безперервно оновлювання мережевого соціального середовища, перенесення в електронне середовище різних видів соціально-економічної діяльності, формування соціальної верстви власників та адміністраторів знань та інформації;

- мережеве розповсюдження накопичених знань та нарощування нових, що впливає на зміну ролі інформації та знань як виробничого ресурсу, а також як доміант новітніх об'єктів інтелектуальної власності, що неминуче призводить до актуалізації формування розвиненого ринку об'єктів інтелектуальної власності, який спроможний регулювати відносини: інтелектуальної та віртуальної власності щодо неречових об'єктів власності; інституціоналізації та деперсоніфікації суб'єктів інтелектуальних ресурсів щодо їх поширення; розшаровані права власності на інтелектуальні ресурси при поширенні різноманіття форм і видів власності;

- становлення мережевої моделі координації горизонтальних зв'язків суб'єктів господарювання, що сприяє підвищенню швидкості реагування на зміни та ефективності взаємодії;

- реформація міжпідприємницької співпраці регіональних господарських суб'єктів та внутрішньокорпоративної взаємодії за рахунок формування виробничих мережевих структур як нових суб'єктів регіональних господарських систем.

Виробничі мережеві структури мають специфічну ієрархію із пануванням горизонтальних внутрішньокорпоративних відносин. Вони мають переваги у задіянні своїх специфічних особливостей, використанні інтернет-технологій, новітніх форм управління

на основі гнучких екстрених рішень, можливості збільшення витрат на науково-дослідні розробки та швидке впровадження інновацій. Зміна організаційних зв'язків та структур сприяє швидкому реагуванню на технологічні зміни, зміни у настроях споживачів, зовнішні загрози розвитку регіональних господарюючих суб'єктів та налагодити масове виробництво індивідуальних товарів та послуг, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності.

Мережева економіка дає можливість отримати мережевий ефект в результаті щільної взаємодії суб'єктів, що підвищує продуктивність використання регіональних ресурсів.

Мережева економіка сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіональних господарських суб'єктів у глобальному середовищі за рахунок зменшення лагу часу між втіленням фундаментальних та прикладних розробок у інноваційну продукцію за рахунок формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів і поширення наукової інформації та знань. Формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів покликано поліпшити якість інформації та прискорити інформаційні потоки між науковими, освітніми, підприємницькими, громадськими та фінансовими установами тощо. Це сприятиме інтеграції зусиль регіональних суб'єктів відносно розроблення нового знання та інформаційних потоків щодо його супроводу, розповсюдження та використання.

Формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів само по собі неспроможне стрімко підвищити конкурентоспроможність регіональної економіки на світовому ринку. Для цього потрібно вирішувати комплекс питань, пов'язаний із розвитком різних форм мережевої економіки щодо залучення інвестиційних ресурсів на розробку інноваційних продуктів та розповсюдження високотехнологічної продукції, прийняття стратегічних рішень на рівні регіональної влади із урахуванням швидких змін в технологіях та ризиків регіонального розвитку.

Висновки. Отже, сформований під впливом глобалізаційних процесів виклик щодо розповсюдження інформаційного суспільства, основним базисом якого виступає мережева економіка, зумовив парадигмальні особливості її становлення як складової структурної модернізації регіональної економіки.

Цивілізаційно-світоглядний підхід щодо розвитку складних соціально-економічних процесів під впливом глобалізаційних зрушень дав можливість окреслити постулати становлення мережевої економіки, де структуроутворюючу роль на етапі постіндустріальної економіки відіграють інформація і знання.

Науковий теоретико-методологічний доробок у результаті здійснення теоретичного узагальнення концептуальних підходів і сучасних уявлень щодо формування та функціонування мережевої економіки полягає у виокремленні парадигмальних особливостей становлення мережевої економіки як складової

структурної модернізації регіональної економіки, зокрема у: організаційно-мережевому взаємозв'язку технологічної та інституціональної специфіки укладу життя населення регіонів; формуванні та розвитку інформаційно-комунікативного середовища; зміні акцентів цінності результатів праці; безперервно оновлюваному мережевому соціальному середовищі; мережевому розповсюдженні накопичених знань та нарощуванні нових; становленні мережевої моделі координації горизонтальних зв'язків суб'єктів господарювання; реформації міжпідприємницької співпраці регіональних господарських суб'єктів та внутрішньокорпоративної взаємодії.

Становлення мережевої економіки викликає необхідність формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів, функціонування якої сприятиме інноваційним зрушенням та прискоренню технологічних змін в регіонах, розповсюдженню мережових форм та структури управління, що підвищить конкурентоспроможність регіональних суб'єктів на світовому ринку.

Подальших наукових розвідок вимагає розроблення формування наукової мережі на базі регіональних інноваційних центрів та механізмів активізації їх роботи з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів регіональної економіки та країни в цілому.

Список літератури:

1. Гриценко А., Песоцька Є. Формування інформаційно-мережевої економіки. *Економічна теорія*. 2013. № 1. С. 5–19.
2. Данилович-Кропивницька М.Л. Становлення мережевої економіки в умовах глобалізації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 832. С. 138–145.
3. Дзячук Т.В. Мережева економіка як елемент формування сучасної світової господарської системи. *Економіка та держава*. 2008. № 7/200. С. 25–27.
4. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3. Том 2. С. 187–194.
5. Нечипорук Л.В. Теоретичні аспекти формування мережевої економіки. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1 (20). С. 76–84.
6. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації. *Економічний часопис – XXI*. 2003. № 5.
7. Тульчинська С.О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія. Херсон. Вид-во «ПП Вишемирський В.С.». 2014. 210 с.
8. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти : монографія. Київ, НТУУ «КПІ», 2009. 488 с.
9. Ievtushenko G.V., Karazin V.N., Sardak Y.I. Development trends of network economy in ukraine and in the world. *Вісник харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2016. Випуск 90. С. 131–138.

Тульчинская С.А., Шашина М.В. ПАРАДИГМАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК СОСТАВНОЙ СТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье обозначены основные объединяющие особенности экономики концепции постиндустриального общества. Доказано, что становление информационного общества и сетевой экономики осуществляется благодаря глобализационным изменениям как сложному многогранному процессу. Обосновано, что основным базисом информационного общества является сетевая экономика, которая сопровождается технологическими прорывами в области информационных систем и телекоммуникаций. В свою очередь, сетевая экономика становится составляющей структурной модернизации как национальной так и региональной экономики. Определены парадигмальные особенности становления сетевой экономики как составляющей структурной модернизации региональной экономики. Доказано, что становление сетевой экономики вызывает необходимость формирования научной сети на базе региональных инновационных центров, функционирование которой будет способствовать ускорению технологических изменений и инновационных сдвигов в регионах, распространению сетевых форм и созданию структуры управления, повысит конкурентоспособность региональных субъектов на мировом рынке.

Ключевые слова: информационное общество, глобализация, сетевая экономика, информация, знания, структурная модернизация, региональная экономика.

**Tulchynska Svitlana, Shashyna Maryna. PARADIGMAL FEATURES
OF THE NETWORK ECONOMY AS A COMPLEX STRUCTURAL MODERNIZATION
OF REGIONAL ECONOMY**

The article highlights the paradigmatic peculiarities of the network economy formation as a component of the regional economy structural modernization, including the sources of the information society formation as a whole and the network economy in particular. The paradigmatic features of the network economy formation are outlined. The formation of a scientific network based on regional innovation centers is proposed. As a result of the research, general scientific and specific methods of scientific research were used. Integrating economies key features of post-industrial society outlined. It has been proved that the information society and the network economy formation is due to globalization changes as a complex multifaceted process, which is inherent in: the concept of neoliberal development and "open society"; transnational division of labor and activation of the transnational corporations work, aggravation of world competition; the formation of a more progressive fifth technological structure with an emphasis on the latest technology and domination of knowledge and information that acquires the status of resources along with land, labor and capital, etc. It is substantiated that the main basis of the information society is a network economy, which is accompanied by technological breakthroughs in the field of information systems and telecommunications. In turn, the network economy becomes an integral part of the structural modernization of both national and regional economies. Structural modernization of the regional economy in the conditions of paradigmatic shifts in the direction of the network economy formation will promote the development of regional economic systems through not only changing the structure of production in the direction of developing more modern economic structures, but also by changing the dominant use of the resources of production, which will increase the competitiveness of the country regions in the conditions of globalization shifts. Determined paradigmatic peculiarities of network economy as part of the regional economy structural modernization, which are: organizational network interconnection technology specificity and institutional structure of the population of the regions; formation and development of information and communication environment; changing the emphasis on the value of the labor results; continuously updated network social environment; network distribution of accumulated knowledge and building up new ones; formation of a network model for coordinating the horizontal relations of business entities; reformation business cooperation between regional economic entities and intra-corporate interaction. It is proved that the network economy formation necessitates the formation of a scientific network based on regional innovation centers, functioning of which will facilitate acceleration of technological changes and innovative changes in regions, distribution of network forms and creation of a management structure that will increase the competitiveness of regional actors in the world market.

Key words: information society, globalization, network economy, information, knowledge, structural modernization, regional economy.

Шостак Л.Б.

доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку та торгівлі

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті визначено стратегію та фінансові інструменти забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів України в залежності від їх 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 в 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 обумовлена 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.

Постановка проблеми. Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку регіонів України передбачає проведення технологічної модернізації виробництва товарів і послуг, нарощування регіонального наукового потенціалу та розробки стратегій інноваційного розвитку регіонів в залежності 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 і 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 досліджень і публікацій. Інвестиційно-інноваційна політика держави, спрямована на створення матеріально-фінансових стимулів розвитку підприємництва в сфері інновацій є найбільш ефективною в умовах обмежених публічних фінансів (бюджетних капіталовкладень). Промислово-розвинуті та сільськогосподарські регіони України, як потенційний економічні партнери, мають досить привабливі риси для входження транснаціональних капіталів в 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, забезпечу-

ється 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 впровадження 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 ресурсномістких виробництв (в рамках дотримання імперативу екологічної безпеки). Країна має достатню виробничо-технічну базу і розвинену супутню інфраструктуру машинобудівних, хімічних, нафтопереробних галузей, здатних за умови модифікації і 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 наступні: економічні пільги та послаблення податкового тиску, державні гарантії, висока норма прибутку, стабільні ринки збуту [2].

Вагомим фактором сталого зростання випуску інноваційних товарів і послуг є підвищення рівня технологічного прогресу за допомогою міжнародного спів-

робітництва в галузі новітніх технологій [3]. Стійкий випуск інноваційних товарів і послуг, заснований на розширенні виробничого потенціалу, і інвестиції є не єдиним способом такого розширення через ефект пропозиції. Іншим важливим фактором експансії такого виробництва слугують державні споживчі витрати, що зумовлюють підвищення сукупного попиту. Вони істотно впливають на зростання добробуту в основному 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 в повній мірі. 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, в основному, на адміністративні реформи, зміцнення національної валюти і оплату боргових зобов'язань [4].

За таких умов збільшення споживчих державних витрат можливе за двома основними напрямками: (1) 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 направлятися на національні наукові дослідження та впровадження міжнародних розробок у виробництво, що має на увазі і 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 високої 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 засто-

сування через механізми самоврядування, реформи фінансової системи, державного сектора, ринку праці та ін. Заходи по скороченню "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 в сфері технологічного забезпечення виробництва і освіти, стимулювання припливу іноземних інвестицій та інші структурні перетворення.

Формулювання цілей статті. Висвітлити довгострокову стратегію та інструменти забезпечення інноваційного розвитку регіонів України в умовах обмеження державних фінансових ресурсів.

Виклад 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 в цілому. В основі середньострокового економічного зростання лежить реалізація наступних 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 в рамках національної економіки, з метою перетворення їх на головне джерело венчурного капіталу.

Основні пріоритети стратегії довгострокового зростання і стійкості виробництва високотехнологічних товарів і послуг можуть складатися з наступного:

- адаптації важелів стимулювання інвестицій в реальний сектор економіки;
- відродженні та подальшому розвитку науково-технічних інновацій, пов'язаних з ВПК і АПК;
- впровадженні новітніх екологічно чистих технологій виробництва, транспортування та складування продукції;
- удосконаленні фіскальної і монетарної політики, спрямованих на усталене економічне зростання регіонів;
- вдосконаленні корпоративних відносин, орієнтованих на паритетне співробітництво.

Неадекватна політика реформування в сфері освіти і фундаментальної науки може привести 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, в великих містах, окремих експорто-орієнтованих виробництвах, науково-виробничих територі-

альних структурах подібно Силіконовій Долині (США) представляється найбільш перспективним напрямком 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, обумовлену, 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 в цій моделі визначається наступним 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, обумовлений територіальною деструкцією, деградацією екологічної складової життєзабезпечення та втратою працездатності.

З урахуванням вище викладеного виробнича функція, що ендегенне включає фактори вичерпання природно-сировинних ресурсів і погіршення якості навколишнього природного середовища (забруднення, руйнування), може бути представлена у вигляді:

$$Q = \alpha K^a L^b \Delta R^c / \Delta S^d \quad (4)$$

$$\text{де } d = (a + b + c) - 1$$

$$\text{або } Q = \alpha K^a L^b \Delta R^c \Delta S^{1-(a+b+c)} \quad (5)$$

Подальші обґрунтування умов стабільного функціонування економіки регіонів полягають у наступному. 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 обумовлений 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): $i = s \{ f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) \}$. Норма накопичення визначає розподіл продукту на інвестиції та споживання: $c = (1 - s) \{ f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) \}$. Виходячи з взаємозамінності факторів в даній моделі, можна прийти до висновку, що обмеженість одного з факторів підвищує роль інтенсивності використання інших в забезпеченні темпів економічного зростання. Отже, в умовах ресурсної обмеженості підвищується роль ефективності праці, економії капіталу і раціонального використання природних сировинних ресурсів. Зниження трудомісткості і ресурсоемності мають на увазі наявність науково-технічного прогресу як фактора потенційного зростання економіки і передумови постіндустріального розвитку.

Таким чином, при збереженні 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 сектора все більшої ваги набувають проблеми оптимізації розміщення виробництва.

Бюджетний дефіцит, що практикується під час кризових явищ в будь-якій економіці, не залежно від

причин їх виникнення, істотно обмежує можливості уряду в сфері забезпечення інноваційної діяльності. Найбільш ефективною в умовах обмеження публічних фінансів є інвестиційна політика держави, спрямована на створення матеріально-фінансових стимулів розвитку підприємництва в сфері інновацій. Залучення прямих іноземних інвестицій в реалізацію стратегічних інноваційних проектів також здатне забезпечити інноваційну діяльність нерезидентів за умови певних державних гарантій і стимулів. Значний природно-ресурсний потенціал є запорукою для розміщення як капітало-ефективних високотехнологічних, так і ресурсномістких виробництв. Разом з цим, виробничо-технічна база і супутня інфраструктура машинобудівних, хімічних, нафтопереробних галузей потребують модифікації і 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 коштів, 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 фактором експансії інноваційного виробництва служать державні споживчі витрати, зокрема на виробництво новітніх озброєнь вітчизняними підприємствами ВПК та авіабудування, що здатне привести до підвищення сукупного попиту. Збільшення споживчих державних витрат можливе й за допомогою регульованої інфляції (до 15% річних) з одночасною індексацією доходів населення, якщо мова йде 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 неперервного зростання рівня життя, оскільки обумовлює стійке зростання випуску на душу населення. Величина норми збереження є об'єктом економічної політики і важлива при оцінці різних програм економічного зростання.

В основі середньострокового економічного зростання лежить реалізація наступних 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 в 3 етапи. На першому етапі (до трьох років) включення заморожених виробничих потужностей при високому рівні 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% зростанням інвестицій в 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 розробкою державних стратегічних інвестиційно-інноваційних програм, спрямованих на зростання сукупного національного доходу. З цих позицій держава зацікавлена в широкомасштабних проектах розвитку інфраструктури, стратегічних ринків (в тому числі й сегментації внутрішнього ринку) та виконанні глобальних інвестиційних програм, в 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 проектах реального сектора 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 з 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 сектора, який обслуговує національні інтереси інноваційного розвитку. У цьому контексті створення юрисдикцій спеціального фінан-

сового режиму господарювання на територіях пріоритетного розвитку, в великих містах з відповідною науково-технологічною базою, в окремих експорт-орієнтованих виробництвах, науково-виробничих територіальних структурах представляється найбільш перспективним механізмом забезпечення інноваційного розвитку і зростання валового доходу регіонів. Для підвищення ефективності інноваційних проєктів доцільно залучати дешеві фінансові ресурси, в тому числі орієнтовані на пайову участь в 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 ендогенні 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 / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ, 2009. 864 с.
2. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. Київ : вид-во УкрІНТЕІ, 2007. 812 с.
3. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерський. Київ : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. 408 с.
4. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу. 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 соціо-екологічних обмежень. *Економіка природокористування і охорони довкілля*. Київ : 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. *Розділ колективної монографії «Стратегії інноваційного розвитку економіки»*. Ч. 2. Харків : НТУ «ХП», 2013. С. 247–268.

Шостак Л.Б. ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье определена 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.

**Shostak Lilia. 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. Inadequate reform policies in the field of education and fundamental science can lead to a situation where increasing technological rent will be the only opportunity for access to the latest technologies. Therefore, the most important priority of the development of a science-intensive economy is the formation of an internally secure financial sector that serves the national interests of innovation development. In this context, the creation of jurisdictions of a special financial management regime in priority development areas, large cities, individual export-oriented industries, and research and production territorial structures like the Silicon Valley (USA) is the most promising area in providing innovation development (knowledge economy) and growth national income. 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.

4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.526.2:330.341.1

Табанова А.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет

Сало Я.В.

викладач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто нестандартні форми зайнятості та необхідність включення фрілансерів до трудових ресурсів. Проведено інтернет-анкетування серед респондентів м. Одеса. Розкрито позитивні та негативні сторони віддаленої праці порівняно із стандартною зайнятістю. Розглянуто основні аспекти віддаленої праці такі, як адаптація, залученість, оформлення трудових відносин, перевірка знань кандидата. Проаналізовано відповіді респондентів щодо їх ставлення до віддаленої праці, що дозволило зробити висновок про важливість розвитку культури віддаленої праці, регламентації відносин між роботодавцем та фрілансером на державному рівні та розробці механізму легалізації доходів фрілансерів. Заслужують уваги відповіді на запитання стосовно того як самі респонденти дають визначення категорії «фрілансер». Близько 75% відповідей відповідають звичному визначенню поняття «фрілансер».

Ключові слова: зайнятість, фрілансер, віддалена праця, анкетування, самозайнятість.

Постановка проблеми. Перехід до нового постіндустриального суспільства, економіки знань, глобального світу, інформатизації призвів до появи і зростання гнучких моделей зайнятості, що характеризуються такими особливостями, як автономізація, дестандартизація, віртуалізація трудових відносин, зниження частки фізичної праці і підвищення ролі послуг. На цьому тлі сучасні дослідники відзначають проблему нестандартної зайнятості та скорочення її захищеності і стабільності. При цьому окрему увагу заслуговує поява і розвиток віртуального (електронного) ринку праці, що дозволяє значно розширити можливості суб'єктів праці, забезпечити альтернативні сфери професійної і особистісної самореалізації, включити соціально незахищені верстви населення в процес професійного розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню проблем нестандартних форм зайнятості присвятили роботи такі українські вчені, як І. Гнибіденко, О. Грішнова, Л. Давидюк, Л. Іванова, А. Колот, В. Кохан, І. Лагутина, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Мощная, В. Никифорошенко, М. Шабанова та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження нестандартних форм зайнятості та актуальності включення фрілансерів до складу трудових ресурсів. Вихо-

дячи з поставленої мети було поставлено наступне завдання: провести вільне інтернет-анкетування серед 100 респондентів м. Одеса.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економіці праця «фріланс» визначається як вид самозайнятості, орієнтований на фактичне виконання роботи за підприємством, за договором про оплатне надання послуг з наймачем. У більшості випадків сучасні фрілансери працюють за усною угодою або за разовими договорами без будь-яких соціальних гарантій. Типовий фрілансер – це легкий на підйом найманий працівник. Він володіє досить високою кваліфікацією за епізодично затребуваною на ринку праці професією. Це дозволяє йому не боятися безробіття або, принаймні, не в повній мірі.

Використання сучасних технологій сприяє переходу від системи традиційної стабільної зайнятості до мінливої і неповної зайнятості, що не завжди відповідає інтересам працівників. Отже постає необхідність в спеціальних економічних та юридичних заходах щодо переведення відносин між дистанційними працівниками і роботодавцями [1], що має ряд переваг та недоліків, які надано авторами у таблиці 1.

Далі розглянемо певні аспекти, в яких є значні розбіжності, якщо йде мова про віддалену роботу порів-

Переваги та недоліки віддаленої роботи

Переваги віддаленої роботи	
Для роботодавця	Для робітника
Економія на постійних витратах (комунальні платежі, оренда)	Вільний графік
Економія на оргтехніці, канцелярії	Економія на витратах (проїзд, харчування, дрес-код)
Оплата співробітнику тільки за відпрацьований час і за певний проект	Можливість працювати на кількох роботодавців. Зниження трудомісткості роботи за рахунок можливості роботи над подібними проектами в різних компаніях
Можливість використання потрібних працівників, що проживають в іншому місті (країні)	Можливість паралельно робити особисті, домашні справи. Догляд за дітьми, пенсіонерами, а так само за людьми з обмеженими можливостями
Збереження зайнятості працівників при несприятливому становищі компанії	
Недоліки віддаленої роботи	
Для роботодавця	Для робітника
Відсутність закріплених обов'язків і відповідальності співробітників і важелів впливу на них	Відсутність соціуму, організаційного середовища, роботи в команді
Не завжди є можливість оперативно використовувати віддаленого працівника	Відсутність стабільного завантаження і стабільного заробітку
Труднощі контролю і управління	Відсутність прав і гарантій з боку законодавства

Джерело: складено авторами [3-5]

няно з звичайною стандартною зайнятістю. Отже, говорячи про аспект підбір персоналу, якщо ми розглядаємо кандидатів на віддалену роботу, ще на етапі інтерв'ю потрібно зробити фокус в оцінці здобувача на готовності до роботи в домашніх стінах. Зі свого досвіду зазначимо, що це приваблює далеко не кожного кандидата. Деякі абсолютно не готові працювати вдома, без робочої атмосфери офісу, не перебуваючи фізично поруч з колективом, для них це демотивація. Як правило, чим ближче кандидат до покоління Y, тим більше він налаштований на сучасні підходи до організації праці. Навпаки, «іксів» потрібно перевіряти за допомогою додаткових питань, можливо навіть провокаційних (наприклад, сказати, що більшості людей «віддалена робота» не подобається, і перерахувати, чому, а потім дізнатися думку кандидата з цього приводу) [2].

Наступним важливим аспектом на нашу думку є адаптація. Процесу адаптації віддалених співробітників важливо приділити належну увагу. Новачок повинен перейматися місією, цінностями компанії, її характером, іншими нематеріальними змістовними речами, які об'єднують. Відповідні інструменти: продумана програма адаптації, програма навчання, welcome-тренінг, адаптаційні зустрічі і інтерв'ю протягом випробувального терміну, програма наставництва.

Стосовно цілепокладання, перше, що бентежить вищий менеджмент, коли озвучується ідея про віддалених співробітників стосовно того як відстежувати ступінь виконання праці ними. Але це питання є легко вирішуваним. Як правило, у компаніях завдання ставляться в узгодженні зі співробітником, на певний період (півроку/рік) до квартальних звітних точок. В кінці періоду проводиться Performance Appraisal (оцінка діяльності співробітника), де обговорюється досягнення/причини недосагнення цілей, і сторони синхронізуються з завданнями на наступний період. Звичайно, постановка

цілей не обходиться без техніки SMART. Особливу увагу хочемо звернути на критерій вимірності. Чим чіткіше картина з оцифруванням цілей, тим ефективніше виконання і контроль. Система звітності може бути побудована, наприклад, на базі Google Docs [6].

Вкрай важливим аспектом вважаємо такий аспект як залученість. З огляду на «відчуженість» віддалених співробітників від компанії, рівень їх залученості, як правило, нижче, ніж у офісних співробітників. Цифра в 60%, проте, повинна бути цільовою. Згідно з різними методиками оцінки залученості, це якийсь мінімум (хоча, звичайно, цей відсоток як норматив відхиляється в залежності від сфери бізнесу: наприклад, для банку це мало, для заводу – непогано). Інструментів дуже багато, всі вони стосуються високоякісних HR-досліджень, якісних внутрішніх комунікацій, прозорих систем кар'єрного просування, навчання і розвитку, участі в управлінні і т.д. Головне тут – переконати нового віддаленого співробітника, що всі внутрішні інструменти HR-політики і процедури поширюються і на нього. Звичайно, цю концепцію потрібно постійно підтверджувати справами.

Такий аспект як оформлення трудових відносин та захист конфіденційної інформації грає велику роль саме для робітника. Тут дієвим є наступний механізм: чим більше «білими» юридично будуть оформлені відносини, тим вище емоційна прив'язка співробітника до компанії, його довіра. Буква закону – це завжди максимально вигравшаний варіант. Окремо має бути підписана положення про нерозголошення конфіденційної інформації [7].

В Україні традиції віддаленої роботи тільки починають зароджуватися. У великих і середніх містах все більше компаній відкривають віддалені позиції, і кандидати прагнуть до такого формату співпраці. Це може бути вдалим способом забезпечити максимально комфортний і збалансований спосіб життя, при якому всі сфери – робота, сім'я, хобі та дозволя, розвиваються паралельно.

Важливим є питання як регулюється віддалена робота на законодавчому рівні. Щоб розібратися в цьому питанні, варто розділити два види виконання роботи: працівник як співробітник та працівник як підрядник. У першому випадку, працівник є оформленим працівником компанії, але з робочим місцем на дому, в другому – незалежним виконавцем. «Якщо говорити про перший варіант трудових відносин, то Кодекс законів про працю (КЗпП) не містить спеціального регулювання на такий випадок. У ст. 179 скромно згадана можливість роботи на дому для особи, яка перебуває у відпустці по догляду за дитиною», – пояснив юрист Sayenko Kharenko М. Полатайко [8]. У той же час, додав він, виконувати роботу за місцем проживання КЗпП не забороняє, більш того є методичні рекомендації Мінсоцполітики 1995 р., які визначають таких співробітників надомниками. «Якщо коротко, працювати на дому не заборонено, статус такого співробітника нічим не відрізняється, але домашні промисли має бути обумовлено в трудовому договорі», – підкреслив юрист.

З іншого боку, працівник може просто бути підрядником, який надає конкретний обсяг послуг або виконує роботи, в такому випадку, це не постійні, а термінові відносини, і роботодавець не повинно хвилювати місце їх виконання, якщо це звичайно не пов'язане з особливостями роботи. Як зазначив юрист «у такому випадку, між вами і замовником виникають не трудові, а цивільні відносини, ви не повинні підкорюватися трудовому розпорядку і наказам по підприємству, на вас не поширюються гарантії для співробітників (наприклад, відпустка і лікарняний). Ці відносини регулюються Цивільним кодексом, а якщо ви фізична особа-підприємець (ФОП), то ще й Господарським кодексом» [8].

Такої ж думки дотримується консультант з рекрутменту кадрового холдингу АНКОР О. Дьяконова. За її словами, перед тим як погоджуватися на віддалену роботу, слід звернути увагу на компанію, почитати про неї відгуки. Але якщо шукати віддалену зайнятість на спеціалізованих інтернет ресурсах, там, як правило, випадки з неоплаченою роботою зустрічаються рідше, тому що система дає гарантії в обмін на свою репутацію на ринку. Якщо ж шукати роботу без використання таких ресурсів, найпростіший спосіб перевірити надійність роботодавця – це зібрати відгуки про роботодавця в інтернеті, серед своїх знайомих або колег [9].

У той же час М. Полатайко підкреслив, що роботодавець можна перевірити в ЄДРПОУ на сайті Мін'юсту і подивитися скільки років підприємству, де воно зареєстроване і який розмір його статутного фонду. Також на сайті фіскальної служби можна дізнатися, що думає податкова про роботодавця, хоча це не може бути єдиним показником його надійності або ненадійності [8].

Наступний аспект – це перевірка знань кандидата. Тут можна запросити кандидата на співбесіду та тестове завдання (зараз є поширеною практика проведення співбесід, використовуючи Skype чи інші мобільні додатки). При цьому важливо, щоб таке завдання сприймалося саме як тест, а не спроба «нахаляву» експлуатувати чийсь навички.

З боку роботодавця також краще розділити пропонувану роботу на етапи, тоді в разі незадовільної якості роботи або несвоєчасного надання інформації втрати не будуть значущими. На перших етапах, можливо, краще починати з нескладних і нетермінових завдань і тільки після «остаточного рішення» можна переходити до більш глобальних замовлень.

В сфері оплати праці також існують певні особливості, розглядаючи віддалену працю. Способи оплати віддаленої роботи можуть бути різними: поштові перекази, грошові перекази, банківські перекази, переклади за допомогою онлайн-служб, переклад з карти на карту і т. ін. І спосіб, і схему оплати слід чітко обговорити та узгодити. Найчастіше виконавець запитує передоплату для отримання певних гарантій. Вся подальша робота може оплачуватися поетапно. Це, як правило, мінімізує ризики, як виконавця (що робота буде оплачена), так і замовника (що гроші будуть виплачені за фактом виконання роботи) [10].

Безпечніше отримувати, напевно, гроші на картку, хоча готівкова форма оплати як привід знайомства з офісом роботодавця теж має свої плюси. В цілому, бажано, щоб було укладено договір або юридичний документ, який регулює взаємовідносини фрілансера і роботодавця, що захищає їх інтереси від взаємної несумлінності. Що стосується роботодавців, то про умови оплати праці та про можливі штрафні санкції для обох сторін варто домовлятися заздалегідь.

Стосовно ж договору, то, як зазначив Микита Полатайко, КЗпП дуже суворий до роботодавців в частині можливості погіршити умови праці навіть надомників, невідповідні кодексу пункти просто не будуть дійсні. Тому варто звертати увагу на процесуальні деталі, наприклад, як роботодавець на відстані визначатиме вашу присутність на роботі або тверезий стан. Це причини звільнення з ініціативи роботодавця і якщо вони виписані по-особливому – добре їх обміркуйте. Якщо ж мова йде про фрілансерів (підрядників), то ваш договір для такого випадку нічим не буде відрізнятися від звичайного договору підряду або надання послуг [8].

Для визначення актуальності включення фрілансерів до складу трудових ресурсів організації нами було здійснено вільне інтернет-анкетування серед 100 респондентів м. Одеса. Отже, обробивши дані анкетування, нами було отримано наступні результати.

Виявлено, що типовий фрілансер – це чоловік у віці 25-35 років, випускник ВНЗ. На питання про вид діяльності, 61% опитаних працюють в галузі дизайн та графіка, 17% – розробка та технічна підтримка, 12% – написання текстів, копірайтинг, переклади, 10% – програмування, 10% – фото-, відео-, аудіопослуги.

Цікавими виявились відповіді на запитання стосовно того як самі респонденти дають визначення категорії «фрілансер». Близько 75% відповідей відповідають звичному визначенню поняття «фрілансер». Відповіді типу «вільнонайманий працівник, працюючий на умовах товариської угоди». Відповіді показали, що юридичний статус не зовсім цікавить фрілансерів,

тільки 10% респондентів зазначили, що працюють як індивідуальне підприємство, що є юридично вірним. Тим не менш, більша частина респондентів (65%) зазначають, що відчують себе юридично незахищеними. В той час як в країнах Європи, фрілансери ідентифікують себе саме як фірму однієї людини, яка виконує на основі партнерської угоди певні замовлення юридичних та фізичних осіб. Лише 43% опитаних цікавлять проблеми відпусток, лікарняних та пенсійних відрахувань, для 34% ці проблеми взагалі не існують. Скоріш за все, річ у віці респондентів. Проте, близько 40% респондентів хвилюються, що не мають трудового стажу.

90% серед опитаних не мають бажання легалізувати свої доходи. Отже, відчувається певний дисонанс стосовно того, що фрілансери відчують юридичну незахищеність, але легалізувати доходи не бажають. Вважаємо, що вирішення проблеми полягає в інформованості фрілансерів стосовно того, яким чином правильно легалізувати доходи, як оформити свою діяльність, в наданні певних гарантій та субсидій з боку держави та в перегляді податкової політики з боку держави.

Цікавим є також такий момент, що більшість опитаних (70%) головною перевагою фрілансу вбачають саме незалежність, свободу, відсутність прямого керівника. Але тут може повстати проблема відсутності відповідальності з боку робітників. Фрілансери визначають себе як високопрофесійних (35%) та талановитих (20%) людей. Показовим є те, що більшість фрілансерів через 5 років вбачають себе як сумісниками, які працюють частково у штаті, частково віддалено.

Висновки. Отже, виходячи з відповідей опитаних, можна зробити висновок, що фрілансери є певним професійним співтовариством, що володіють достатнім професійним рівнем знань та умінь, а також певними соціальними та культурними цінностями. Важливою є проблема соціальної відповідальності фрілансерів, ступені відповідальності перед замовником. Отже, вважаємо за доцільне розвивати культуру віддаленої або частково віддаленої праці, регламентувати відносини між роботодавцем та фрілансером на державному рівні та розробити механізм легалізації доходів фрілансерів, урахувавши інтереси усіх трьох сторін.

Список літератури:

1. Леденева И.Ю. Преимущества и недостатки дистанционной работы. URL: <https://moluch.ru/archive/49/6225/>
2. Моторна І.І. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її використання. *Україна: аспекти праці*. 2008. № 3. С. 6–12.
3. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудої сфері. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 2. С. 10–15.
4. Conditions of the digest on telework. URL: <http://www.ilo.int/public/english/support/itcom/downloads/pdf/distance.pdf>
5. Гулевич О. Трансформація зайнятості у сфері послуг під впливом розвитку інформаційних технологій. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 2. С. 10–15.
6. Internet Industry Association. URL: <http://www.iaa.net.au>
7. Беляева М.Г. Особенности трудовых отношений в условиях дистанционной занятости. *Трудовое право*. 2008. № 5. С. 21–24.
8. Полатайко Н.А. Как инди-разработчику/фрилансеру легально завести деньги в Украину? URL: <https://ain.ua/2015/07/06/kak-indi-razrabotchikufri lanseru-legalno-zavesti-dengi-v-ukrainu-obyasnenie-yurista/>
9. Лушников А.М. Правовая регламентация телеработы и труда надомников: сравнительный анализ. URL: <http://www.territoriaprava.ru>
10. Мощная О. Правовое регулирование трудовых отношений при нетипичных формах занятости. *Кадровик*. 2009. № 6. С. 20–27.

Табанова А.И., Сало Я.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены нестандартные формы занятости и необходимость включения фрилансеров к трудовым ресурсам. Проведено интернет-анкетирование среди респондентов г. Одесса. Раскрыты положительные и отрицательные стороны удаленной работы по сравнению со стандартной занятостью. Рассмотрены основные аспекты удаленной работы такие, как адаптация, вовлеченность, оформление трудовых отношений, проверка знаний кандидата. Проанализированы ответы респондентов относительно их отношения к удаленной работе, что позволило сделать вывод о важности развития культуры удаленной работы, регламентации отношений между работодателем и фрилансером на государственном уровне и разработке механизма легализации доходов фрилансеров. Заслуживают внимания ответы на вопросы о том как сами респонденты дают определение категории «фрилансер». Около 75% ответов соответствуют привычному определению понятия «фрилансер».

Ключевые слова: занятость, фрилансер, удаленная работа, анкетирование, самозанятость.

**Tabanova Anastasiya, Salo Yana. INNOVATIVE FORMS OF EMPLOYMENT
IN THE MODERN ECONOMY OF UKRAINE**

Using modern technology facilitates the transition from traditional systems to changing stable employment and underemployment that is not always in the interests of workers. The article considers non-standard forms of employment and the need to include freelancers to the workforce. An online survey was conducted among the respondents in Odessa. Revealed the positive and negative aspects of remote work compared to standard employment. The main aspects of remote work are considered, such as adaptation, involvement, formalization of labor relations, examination of a candidate's knowledge. Analyzed the answers of respondents regarding their relationship to remote work, which led to the conclusion about the importance of developing a culture of remote work, regulating the relationship between employer and freelancer at the state level and developing a mechanism for legalizing income freelancers. The answers to questions about how the respondents themselves define the category of "freelancer" deserve attention. About 75% of the answers correspond to the usual definition of "freelancer". In Ukraine, traditions of remote work are only beginning to emerge. In large and medium-sized cities, more and more companies are opening up a distant position, and candidates are striving for such a format of cooperation. It can be a good way to provide the most comfortable and balanced lifestyle, in which all areas – work, family, hobbies and leisure, develop in parallel. 90% of the respondents have no desire to legalize their incomes. Consequently, there is some dissonance regarding the fact that freelancers feel legal insecurity, but they do not want to legalize their income. We believe that the solution to the problem is the awareness of freelancers regarding how to correctly legalize income, how to formulate their activities, to provide certain guarantees and subsidies from the state and to review the tax policy of the state. Based on the answers of the respondents, we can conclude that freelancers are a certain professional community with a sufficient professional level of knowledge and skills, as well as certain social and cultural values. Important is the problem of social responsibility of freelancers, the degree of responsibility before the customer.

Key words: employment, freelancer, distant work, questioning, self-employment.

5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:7

Копилова О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
керівник Центру підтримки бізнесу ОРТПП

Пічугіна Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

DUE DILIGENCE НА ФОНДОВИХ БІРЖАХ: НЕОБХІДНА УМОВА ЧИ ТРАДИЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню категоріального апарату в області проходження процедури Due Diligence. Досліджено термінологію цієї процедури, умови та її види. Доведено, що неготовність вітчизняних емітентів до такої процедури є гальмом для їх виходу на міжнародні ринки і що чітке дотримання процедури Due Diligence стає обов'язковою умовою для включення локальних фондових ринків до світових. Проаналізовані випадки, у яких виникає необхідність проведення Due Diligence, зокрема використання Due Diligence з метою допуску до лістингу та при здійсненні IPO. Виділено головні фактори успіху IPO для емітентів, що відповідають вимогам міжнародних інвесторів: правильна команда менеджерів, правильна історія та правильна ціна. У ході аналізу фондових бірж що є лідерами в світі за показниками капіталізації та обсягу залученого капіталу за результатами IPO було виявлено, що стрімкою динамікою показників розміщення біржі Китаю зобов'язані проведенню ряду реформ для розвитку внутрішнього ринку, зокрема це поступова лібералізація законодавчої бази в області доступу іноземних інвесторів до торгів акціями на внутрішніх біржах Китаю і надання можливості великим іноземним інвесторам відкривати філії на території країни.

Ключові слова: Due Diligence, експертиза, лістинг, фондова біржа, ринок IPO, цінні папери, інвестор.

Постановка проблеми. Зарубіжні фондові біржі в останні десятиліття відкрили доступ для українських компаній до більш дешевих та безпечних джерел капіталу через механізми лістингу на фондових біржах чи проведення IPO. Вважається, що основною перешкодою для виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на ринок публічних розміщень є висока початкова вартість організації фінансування. Однак, недостатня транспарентність вітчизняних емітентів та їх неготовність до обов'язкової процедури Due Diligence є основною проблемою їх виходу на міжнародний фондовий ринок. В сучасних умовах глобалізації фінансових ринків та уніфікації вимог як до емітентів, так і до інвесторів, необхідність проведення процедури Due Diligence на фондових біржах стає все більш актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існують значні надбання правової науки стосовно виникнення та використання терміну Due Diligence. Свої дослідження щодо економічного оцінювання підприємницьких ризиків присвятили такі науковці як Н. Аверченко, О. Андрущенко, О. Вовчак, Д. Кондратенко, І. Кольцова, Т. Майорова, А. Ніцевич, А. Пересада, Д. Рябих,

А. Скоробогатов, І. Томашевська та інші. Однак, питання проведення Due Diligence саме на фондових біржах все ще залишається поза увагою провідних дослідників.

В умовах адаптації вітчизняних компаній до виходу на міжнародний фондовий ринок, все частіше виникають проблеми не тільки тлумачення законодавства, а у глибини дотримання вимог з боку фондових бірж. Якщо за останнє десятиліття, українські компанії адаптувались до вимог міжнародних аудиторських компаній щодо прозорості фінансової звітності, то нові вимоги щодо комплексного проведення Due Diligence найчастіше вважаються зайвими та недоцільними. Зауважимо, що таке сприйняття вітчизняними компаніями вимог щодо проведення Due Diligence фондовими біржами значно уповільнює інтеграцію України до глобального фондового ринку та вимагає додаткових досліджень.

Метою статті є визначення основних характеристик процедури Due Diligence на фондових біржах: цілі, види, вимоги та тенденції трансформації в умовах глобалізації фондових ринків.

Виклад основного матеріалу. Термін Due Diligence був введений в юридичний обіг в США на початку ХХ століття. Спочатку він означав процедуру розкриття інформації брокером перед інвестором про компанію, акції якої торгуються на фондовій біржі [1]. В сучасних умовах під цим терміном розуміється збір і аналіз інформації з метою оцінки різноманітних ризиків, пов'язаних з інвестуванням. У різних спеціальних галузях знань і практики (патентна діяльність, кредитування, екологія, маркетинг, технічна сфера і т.д.) цей термін може мати й інші значення.

Due Diligence – це процес ретельної та об'єктивної експертизи, яка проводиться до того, як корпоративні суб'єкти вкладають такі основні операції, як злиття та поглинання, випуск нових акцій та інших цінних паперів, фінансування проєктів, сек'юритизація тощо. Однією з основних цілей проведення належної перевірки є мінімізувати, у максимально можливій мірі, можливість існування невідомих зобов'язань або ризиків. Аналіз є багатовимірним та передбачає вивчення бізнесових, податкових, фінансових, бухгалтерських та юридичних аспектів емітента.

Всі визначення терміну «дью ділідженс» базуються на повному дослідженні підприємства, шляхом аналізу якісних та кількісних показників. Необхідність проведення Due Diligence виникає в наступних випадках [2]:

- у процесі прийняття рішення про допуск цінних паперів до котирування на біржі або IPO;
- у разі залучення власного капіталу підприємствами, корпоративні права яких не мають обігу на ринку (Private Equity);
- у ході реорганізації підприємств;
- у процесі здійснення операцій типу Mergers&Acquisition;
- у процесі санації підприємств.

У першу чергу нас цікавлять два випадки: Due Diligence з метою допуску до лістингу та Due Diligence при здійсненні IPO.

Таким чином маємо відзначити що Due Diligence є процесом оцінки та перевірки, який бере на себе фондова біржа, коли отримує на розгляд заявку на лістинг. Метою Due Diligence є отримання відповідної матеріальної інформації для оцінки відповідної заявки на лістинг.

Лістинг означає допуск цінних паперів компанії до торгівлі на фондовій біржі. Лістинг не є обов'язковим відповідно до законодавства, але він стає необхідним, коли акціонерне товариство бажає емітувати акції чи боргові зобов'язання для широких верств інвесторів. Коли цінні папери знаходяться у лістингу фондової біржі, компанія-емітент повинна відповідати вимогам біржі [3].

Основними цілями лістингу є:

1. Забезпечити готовність до продажу та ліквідність цінних паперів компанії.
2. Забезпечити вільну оборотність акцій.
3. Захистити інтереси акціонерів та інвесторів.
4. Забезпечити механізм ефективного контролю та нагляду за торгівлею.

Вимоги до лістингу – це набір умов, які фірма повинна виконати перед тим, як її цінні папери почнуть обертатись на одному з організованих фондових ринків. Вимоги зазвичай вимірюють розмір і частку ринку цінних паперів, що входять до переліку, та основну фінансову життєздатність фірми-емітента. Біржі встановлюють ці стандарти як засіб збереження власної репутації та прозорості. Вимоги до лістингу залежать від фондової біржі, але існують певні показники, які майже завжди включаються до вимог. Дві найважливіші категорії вимог стосуються розміру фірми (як визначено річним доходом або ринковою капіталізацією) та ліквідністю акцій (певна кількість акцій яка повинна бути вже випущена в обіг).

У міжнародній практиці зазвичай емітент який бажає потрапити до лістингу на біржі, повинен відповідати наступним вимогам:

1. Дозвіл на лістинг має бути передбачений у Меморандумі про асоціацію та у статуті.
2. Компанія повинна була видати на публічну підписку принаймні мінімальний встановлений відсоток його статутного капіталу (49%).
3. Проспект повинен містити необхідну інформацію щодо відкриття списку заявок, одержання акцій та інше.
4. Придбання акцій повинно здійснюватися справедливо та розумно. У випадку перевищення попиту над пропозицією, правила розподілу повинні визначатись компанією за погодженням із провідною фондовою біржею, де передбачається проходити лістинг.
5. Компанія повинна укласти лістингову угоду з фондовою біржею.

Існують різні види Due Diligence, які фондова біржа може застосовувати для здійснення лістингової заявки. Вони включають в себе наступне:

- Compliance Due Diligence, яка включає в себе перевірку відповідної документації, щоб з'ясувати, чи відповідає заявник вимогам лістингу фондової біржі та іншими правилами та практиками ринку;
- Operational Due Diligence, яка передбачає огляд галузі, ринку та бізнес-моделі заявника;
- Reputational Due Diligence, яка передбачає перевірку кредитоспроможності та репутації фізичних та юридичних осіб, які є основними зацікавленими сторонами заявника;
- Financial Due Diligence, яка включає в себе перевірку аудиторської фінансової звітності та управлінських рахунків, де це необхідно, для визначення фінансової діяльності та фінансового стану заявника;
- Legal Due Diligence, яка передбачає перевірку документів для визначення можливих юридичних питань та ризиків щодо заявки;
- Інші види Due Diligence: це будь-які інші перевірки, які фондова біржа зберігає за собою право виконувати, залежно від конкретних питань, що виникають у конкретній заявці.

У заявників досить часто виникає питання щодо доцільності та мети проведення Due Diligence з боку

фондової біржі за умови наявності стандартизованих аудиторських звітів. Справа в тому, що фондова біржа піддається ризику репутаційних та фінансових збитків і відповідальності, якщо хтось постраждав за результатами рішення, прийнятим біржею під час процесу лістингу. Процес Due Diligence спрямований на запобігання таких дій або на зменшення їх шансів на успіх.

Деякі заходи, здійснені фондовою біржею для цієї мети, включають в себе огляд інформації про емітента, його цінні папери та основних осіб та організацій, що володіють ним або контролюють його, включаючи попередні фінансові звіти, перелік та оцінку судових процесів проти емітента, позиції щодо судових позовів, проспект емісії або відповідна документація щодо розміщення, запропонована структура акціонерного капіталу, будь-які угоди про технічне обслуговування, документація, що стосується іпотеки тощо. Фондова біржа оцінює дотримання емітентом законів, правил та положень, які пов'язані з конкретними галузями промисловості, директивами регуляторних органів та іншими затвердженими ринковими практиками.

Інша інформація у відкритому доступі буде також отримана і проаналізована. Якщо суб'єкт господарювання подає заявку на включення до лістингу, або якщо суб'єкт господарювання, який не входить до лістингу, має намір придбати його в об'єкт, який перебуває в лістингу, фондова біржа здійснить юридичний запит для визначення існування емітента, його юридичного статусу та директорів. Де це доречно, фондова біржа запитає підтвердження з антикорупційних агентств, чи є особи та компанії, які володіють або мають намір володіти мажоритарними акціями у зареєстрованому суб'єкті господарювання, будь-які очікувані чи поточні розслідування щодо них; і вимагати від кредиторів заявника підтверджень будь-якого компромісу та інших тверджень заявника.

Проаналізуємо, чи потрібна Due Diligence в іншій ситуації – коли відбувається процедура IPO. Initial public offering (IPO) – це первинне публічне розмі-

щення акцій, коли компанія вперше випускає свої акції на ринок і їх купує широке коло інвесторів. Первинне публічне розміщення акцій може бути внутрішнім, коли процедура відбувається всередині країни, і зовнішнім – на іноземних торговельних майданчиках [4]. Слід розуміти, що до публічних компаній пред'являються більш жорсткі вимоги до розкриття інформації у порівнянні з приватними компаніями.

Глобальні ринки IPO демонструють велику різноманітність країн, галузей і типів компаній. Глобалізація відбувається у форматі високоефективної віртуальної фондової біржі та в реальному часі, забезпечуючи доступ до IPO інвесторам у всьому світі. Тільки за останнє десятиліття розмір глобального ринку IPO відзначається рекордно високими показниками навіть при коливаннях від 565 до 1365 IPO-угод, при цьому доходи від IPO коливаються від 101 до 285 млрд. дол. США щорічно (див. рис. 1-2).

Due Diligence при IPO також називають «IPO діагностика» – це структурований аналіз рівня готовності бізнесу до виходу на біржу і ведення діяльності в якості публічної компанії. Результатом даного процесу є «дорожня карта» по тим заходам, які необхідно здійснити в ході підготовки до IPO. Проведення IPO діагностики не займає багато часу. Залежно від конкретного випадку на виконання цієї роботи може знадобитися від п'яти до восьми тижнів.

Вихід на біржу є багатоступінчастим процесом, який охоплює збір необхідних фінансових даних, маркетингової інформації та відомостей про діяльність компанії; проведення фінансової та юридичної перевірки фінансово-господарської діяльності компанії; підготовку проспекту емісії та узгодження його з регулюючими органами і, нарешті, проведення рекламної кампанії і пропозиція акцій на продаж в ході роуд-шоу. Цей процес закінчується продажем усіх розташованих в рамках даної пропозиції акцій і отриманням компанією і / або її акціонерами надходжень від IPO. Процедури комплексної перевірки фінансово-господарської діяль-

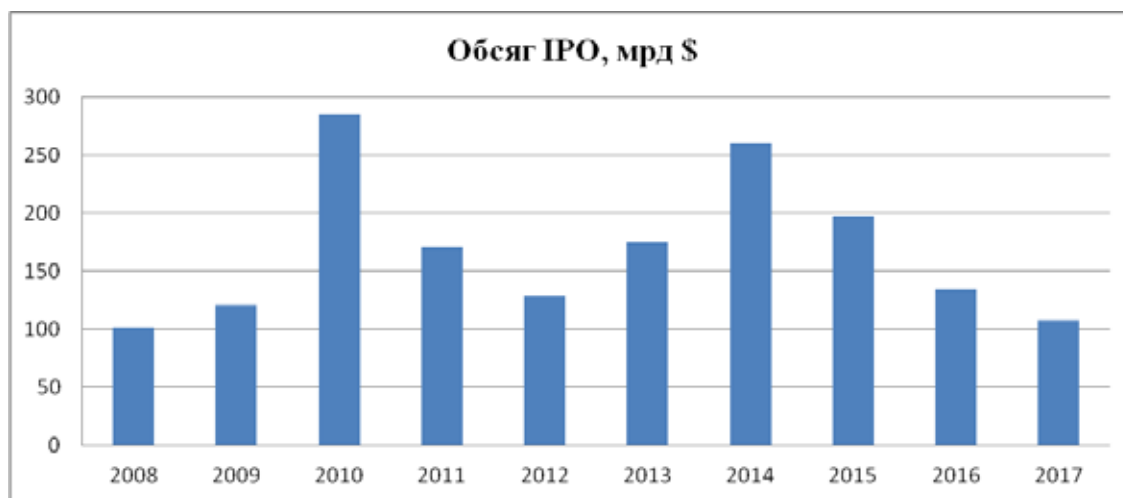


Рис. 1. Обсяги світового IPO у 2008-2017 рр. [5]



Рис. 2. Середній обсяг угод з IPO у 2008-2017 рр.

Джерело: розраховано на основі даних з [6]

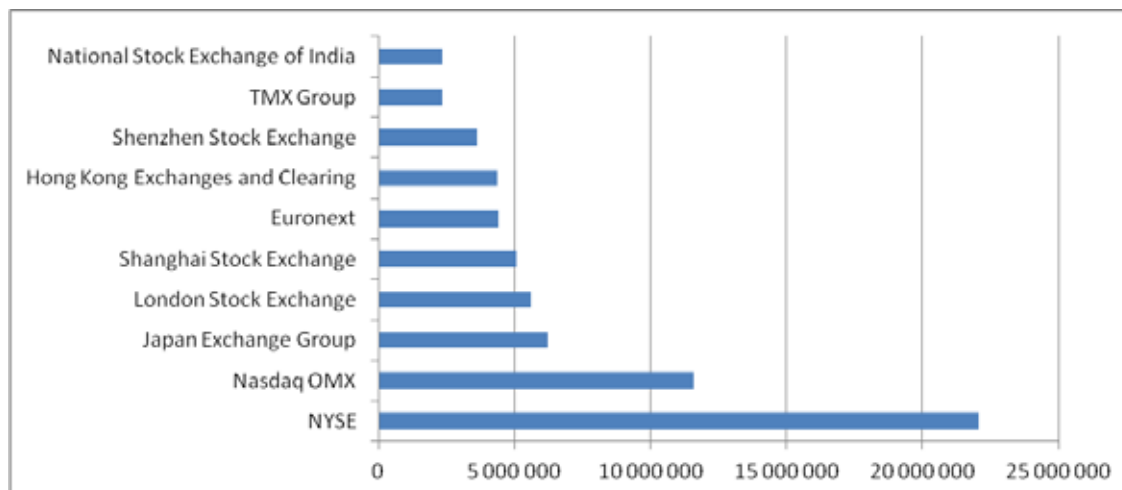


Рис. 4. Фондові біржі – світові лідери за показником залученого капіталу при IPO, млн. дол. США

Джерело: розраховано на основі [7]

ності пов'язані з перевіркою компанії і її керівництва юридичним консультантом компанії і андеррайтерами; перевірка може включати відвідування об'єктів, аналіз значних угод і контрактів, фінансової звітності, податкових декларацій, протоколів засідань ради директорів і зборів акціонерів і проведення різних видів аналізу щодо компанії і галузі, в якій вона працює. Крім того, в рамках процедури комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності андеррайтери запитують у незалежних аудиторів компанії комфортні листи щодо інформації, яка включається в проспект емісії крім фінансової звітності, і щодо подій, які відбулися після дати аудиторського висновку. Зазвичай андеррайтери запитують комфортні листи, які повинні підтвердити якомога більше інформації. Слід акцентувати увагу на те, хто є відповідальним за процедуру Due Diligence

у випадку включення до лістингу та у випадку IPO. В першому випадку – це фондова біржа, в другому – андеррайтер (інколи емітент).

Проаналізуємо фондові біржі що є лідерами в світі за двома показниками: капіталізація (як прояв якісного процесу допуску до лістингу) – рис. 3 та обсяги залученого капіталу за результатами IPO (див. рис. 4).

Аналіз зазначених показників доводить, що склад десяти фондових бірж – лідерів майже збігається. На особливу увагу заслуговує розбіжність позицій китайських фондових бірж: за показником капіталізації 7-8 та 5 позиції в рейтингу; за обсягами IPO вже 2-4 позиції в рейтингу.

Слід зазначити, що посилення IPO-активності на них спостерігалось з середини 2000-х рр., особливо за показником залученого капіталу. Однак, аж до

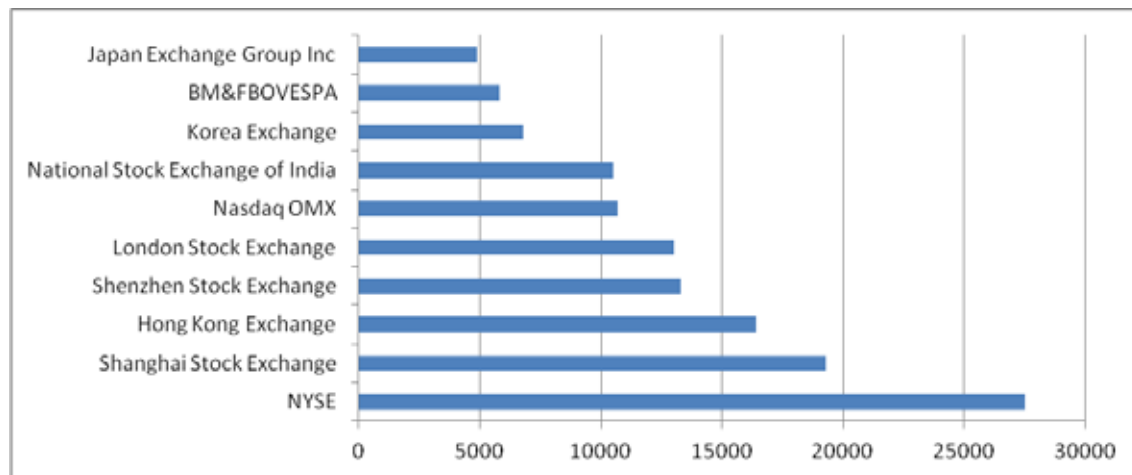


Рис. 3. Фондові біржі – світові лідери за показником капіталізації в 2017 р., млн. дол. США

Джерело: розраховано на основі річного звіту WFE [6]

2006 р. через відносну нерозвиненість, в порівнянні з біржами Європи і США, біржі регіону займали лише третю позицію. Стрімкою динамікою показників розміщення біржі Китаю зобов'язані проведенню Урядом Китаю ряду реформ для розвитку внутрішнього ринку. У їх числі поступова лібералізація законодавчої бази, особливо, в області доступу іноземних інвесторів до торгів акціями на внутрішніх біржах Китаю і надання можливості великим іноземним інституціональним інвесторам відкривати філії на території країни [8].

Різке зростання показників двох внутрішніх бірж Китаю (Шанхайської і Шеньчженьської) у другій половині 2000-х рр., в першу чергу, пояснюється цілеспрямованою політикою Уряду Китаю з розвитку внутрішнього ринку і збільшення його привабливості для компаній-емітентів і інвесторів нарівні з ринком Гонконгу або іншими великими міжнародними майданчиками. Уряд Китаю активно заохочує отримання компаніями Континентального Китаю лістингу всередині країни, всіляко перешкоджаючи отриманню іноземного лістингу.

Існувала думка, що процедура Due Diligence на китайських біржах для іноземних компаній є декілька простішою, ніж на більш зарегульованих ринках США та Європи. Однак, в 2018 р. Гонконгська комісія з цінних паперів та ф'ючерсів (SFC) зробила догану і оштрафувала компанію Citigroup Global Markets Asia Limited на суму в HK \$ 57 млн за недотримання процедури Due diligence при роботі в якості спонсора під час лістингу компанії Real Gold Mining Limited. Розслідування проводилось дуже глибоко, що є свідченням важливості даної процедури для отримання лістингу в Китаї.

Завдяки високопов'язаним електронним торговельним платформам та конвергенції правил захисту інвесторів залишаються три головні фактори успіху IPO для емітентів, що відповідають вимогам міжнародних інвесторів: правильна команда менеджерів, правильна історія та правильна ціна.

Аналіз умов проходження лістингу на найбільших біржах планети і біржах, що здійснюють активну полі-

тику із залучення іноземних емітентів, показує, що світовий фондовий ринок пропонує емітентам величезний вибір варіантів залучення капіталу [9]. Однак, залишається незмінною вимога проведення процедури Due Diligence для всіх компаній, що хочуть потрапити до лістингу чи провести IPO на відомій фондовій біржі.

Висновки з проведеного дослідження. Основні кроки процесу IPO є подібними в усьому світі, і ринки рухаються до прийняття та прийняття Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), оскільки глобальний стандарт бухгалтерського обліку покращить здатність порівнювати компанії та допомагатиме регуляторам підвищити ефективність фінансових ринків. Оскільки інвестори також вимагають високої прозорості емітентів, початкові та поточні вимоги до лістингу схожі, а стандарти лістингу на основних великих фондових біржах більше не відрізняються. Результат такої конвергенції: профілі фондових бірж досить схожі, але фактори м'якої диференціації залишаються: середовище, розташування, профіль сектора та сприйняття.

Нажаль, вимоги до процедури Due Diligence для потрапляння до лістингу українських фондових бірж значно відрізняються від міжнародних. Зазвичай, емітент не готовий повністю розкривати свою інформацію з різних причин. Зовнішній аудит лише фокусується на фінансово-економічних показниках, що унеможливорює мінімізацію усіх ризиків для потенційних інвесторів.

В світових масштабах фондові біржі не збираються відмовлятися від процедури Due Diligence, навіть попри численні скарги щодо складності, тривалості та вартості. Більш того, враховуючи світові тенденції, що поступово ринки що розвиваються переходять до категорії розвинених, відбувається уніфікація процедур згідно вимог провідних фондових бірж світу. Таким чином, можна стверджувати, що жорстке дотримання процедури Due Diligence стає обов'язковою умовою включення локальних фондових ринків до світового. Це підвищить не тільки прозорість та імідж для інвесторів, а й взагалі рівень економічної культури в країні.

Список літератури:

1. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2006. 552 с.
2. Назаренко І.М. «Дью Ділідженс»: сутність, призначення та послідовність проведення. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2015. Вип. 20. С. 360–366.
3. Listing of Securities. URL: <https://accountlearning.com/listing-securities-objectives-requirements-procedure> (дата звернення: 16.01.2019).
4. Осадчук С. Поняття та цілі IPO. *Економічний аналіз*. 2013. Випуск 12. Частина 3. С. 289–291.
5. Global IPOs: what are the driving trends in today's market? URL: <https://focus.world-exchanges.org/articles/global-ipos-what-are-driving-trends-todays-market>
6. The WFE Annual Statistics Guide. URL: <https://focus.world-exchanges.org/statistics/articles/wfe-annual-statistics-guide-volume-3> (дата звернення: 10.01.2019).
7. Initial Public Offerings: Updated Statistics on Turnover. URL: <http://bear.warrington.ufl.edu/ritter> (дата звернення: 10.01.2019).
8. Мусихина Е.А. Основные тенденции процесса первоначального размещения акций на крупнейших биржах мира в 2001-2012 гг. *Вестник МГУ. Серия 6. Экономика*. 2015. № 5. С. 104–128.
9. Вергелес В. Критерії вибору фондової біржі при здійсненні первинного публічного розміщення цінних паперів українськими компаніями. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2009. Вип. 3. С. 20–26.

Копылова О.В., Пичугина Ю.В. DUE DILIGENCE НА ФОНДОВЫХ БИРЖАХ: НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИЛИ ТРАДИЦИЯ

Статья посвящена исследованию категориального аппарата в области прохождения процедуры Due Diligence. Исследована терминология этой процедуры, условия и ее виды. Доказано, что неготовность отечественных эмитентов к такой процедуре является тормозом для их выхода на международные рынки и четкое соблюдение процедуры due diligence становится обязательным условием для включения локальных фондовых рынков к мировым. Проанализированы случаи, в которых возникает необходимость проведения Due Diligence, в частности использование Due Diligence с целью допуска к листингу и при осуществлении IPO. Выявлены главные факторы успеха IPO для эмитентов, соответствующие требованиям международных инвесторов: правильная команда менеджеров, правильная история и правильная цена. В ходе анализа фондовых бирж, являющиеся лидерами в мире по показателям капитализации и объема привлеченного капитала по результатам IPO было обнаружено, что состав десяти фондовых бирж-лидеров почти совпадает кроме китайских фондовых бирж. Выявлено, что стремительной динамикой показателей размещения биржи Китая обязаны проведению ряда реформ для развития внутреннего рынка, в частности это постепенная либерализация законодательной базы в области доступа иностранных инвесторов к торгам акциями на внутренних биржах Китая и предоставление возможности крупным иностранным инвесторам открывать филиалы на территории страны.

Ключевые слова: Due Diligence, экспертиза, листинг, фондовая биржа, рынок IPO, ценные бумаги, инвестор.

Kopylova Olha, Pichugina Julia. DUE DILIGENCE ON STOCK EXCHANGES: REQUIRED CONDITION OR TRADITION

The article is dedicated to the investigation of the categorical mechanism in the sphere of the Due Diligence procedure. There are significant achievements of the legal science regarding the matters of emergence and usage of the "Due Diligence" term, however, the issue of Due Diligence carrying out exactly at the stock exchanges is still beyond attention of the leading researchers. New requirements concerning the complex Due Diligence carrying out are often considered by the stock exchanges to be unnecessary and inexpedient. This fact considerably slows down the integration of Ukraine into the global stock market and requires additional researches. The terminology of this procedure, the conditions and its types are investigated. It has been proved that the unreadiness of the domestic issuers for such a procedure is an obstacle on the way of their entry into international markets and the strict compliance with the Due Diligence procedure becomes an indispensable condition for the local stock markets inclusions into the global ones. The situations when there is a need to carry out Due Diligence, in particular for the purpose of obtaining the admission to listing and in cases of IPO implementation, are analyzed. The main IPO success factors for the issuers that meet the international investors requirements – the proper team of managers, the proper story and the proper price – were identified. Overview of the IPO 2008-2011 year; demonstrates that global IPO markets show a wide variety of countries, industries and types of companies. Globalization takes place in the form of a highly efficient virtual stock market that provides the investors all over the world with the access to IPOs in real time. As a result of the analysis of the stock exchanges that are the world leaders from the point of view of capitalization and the volume of the attracted capital due to IPO, it was specified that the composition of ten leading stock exchanges almost coincides except the Chinese stock exchanges. It was revealed that the rapid dynamics of the investment indicators of the Chinese stock exchange happened due to some reforms required for the domestic market developing. This is, in particular, the gradual liberalization of the legal framework concerning the foreign investors access to the process of the shares trade at the Chinese domestic stock exchanges and providing the big foreign investors with the opportunity to open branches at the territory of the country.

Key words: Due Diligence, expertise, listing, stock exchange, IPO market, securities, investor.

Кулікова Є.О.

аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ПЕРШИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОВЕДЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні положення пенсійної реформи України, яка була розпочата в 2017 році. Виявлені основні моменти першого етапу реформування пенсійної системи, такі як: осучаснення пенсій, скасування особливого порядку виплати пенсій працюючим пенсіонерам, внесення змін до страхового стажу та проаналізовані кожні з них. Показано процес зміни розміру мінімальних пенсій з початку реформи. Проаналізовано фінансовий стан Пенсійного фонду при проведенні пенсійної реформи та виявлені негативні та позитивні тенденції функціонування фонду. Показані позитивні та негативні аспекти першого етапу проведення пенсійної реформи. Виявлені основні моменти реформування пенсійної системи на другому етапі реформи, який розпочинається в 2019 році. Зроблені висновки та пропозиції щодо удосконалення реформування системи пенсійного страхування в Україні.

Ключові слова: пенсійна система, осучаснення, реформа, пенсійні виплати, страховий стаж, пенсіонер, мінімальна пенсія, пенсійний фонд, накопичувальна пенсійна система.

Постановка проблеми. В сучасних умовах соціально-економічного розвитку одним із основних інститутів соціального захисту населення є система пенсійного забезпечення, яка призначена для запобігання бідності серед пенсіонерів, задоволення їх основних потреб, заміщення втрачених доходів і підтримки звичного рівня життя людини після втрати працездатності. Україна є найбільш швидко старіючою країною світу, і, як наслідок, частка пенсіонерів стрімко зростає; пенсійний внесок є одним із найбільших в світі, а пенсійні виплати одними із найнижчих в Європі.

Однією з найбільш важливих соціально-економічних проблем національної економіки є реформування вітчизняної пенсійної системи. Україна знаходиться на сьогоднішній день у стадії реформування системи пенсійного страхування. Реформування національної пенсійної системи є важливою запорукою економічної стабільності в державі. Від того, наскільки ефективно організовано є пенсійна система в державі, залежить економічне благополуччя населення та стан економіки в цілому.

Актуальним завданням сучасного етапу соціально-економічних перетворень у нашій державі є радикальне реформування пенсійної системи, що має важливе значення для забезпечення сталого розвитку України, подолання наслідків фінансово-економічної кризи, підвищення рівня соціального забезпечення пенсіонерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості пенсійної реформи в розвинених країнах були розглянуті в роботах П. Болле, Д. Ла-Туліппе, М. Альбера, А. Анікіна, Е. Хижня, А. Силенко, Г. Мактагарт та інших. Проблеми пенсійного забезпечення досліджували в своїх працях такі вітчизняні вчені, як Т. Кир'ян, І. Кравченко, Е. Лібанова, Б. Надточій, А. Нечай, В. Яценко. Питанням фінансового забезпечення системи пенсійного страхування присвячені праці вітчизняних вчених Л. Альошина, Н. Внуко-

вої, І. Гнибіденка, В. Даценко, Б. Зайчука, О. Карпіщенко, О. Ковалю, Е. Лібанової, О. Макарової, Б. Надточія, С. Науменкової, Л. Омелянович, Д. Полозенка, М. Ріппи, С. Смирнова, В. Ткача, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, І. Школьник, Л. Якимової та інших.

Незважаючи на велику кількість публікацій щодо реформування системи пенсійного страхування, на сьогоднішній день існує низка невирішених проблем щодо вдосконалення механізму реформування пенсійної системи.

Формулювання цілей статті. Враховуючи вищесказане, метою статті є оцінка перших результатів проведення пенсійної реформи України.

Виклад основного матеріалу. Початок пенсійної реформи в країні поклав Закон України № 2148-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 03.10.2017 [1].

Положення реформи реалізуються вже кілька років. Однак за такий короткий термін реорганізувати всю систему досить важко, особливо якщо враховувати, що у країні зараз немає достатньої кількості ресурсів та можливостей для цього. Відповідно до одного з постанов, внесення змін до законодавчих актів буде здійснюватися ще протягом цілих десяти років. По закінченню цього терміну вся пенсійна система повинна серйозно змінитися, а допомога має стати набагато більше. З цього можна зробити висновок, що українці майже щороку будуть виходити на пенсію по абсолютно новим правилам [7].

Реалізація прописаних в законі заходів відбуватиметься в кілька етапів.

Перший з них – зміна формули розрахунку пенсій – відбувся восени минулого року. Раніше підвищення пенсії залежало тільки від рівня інфляції в країні (і то якщо вона перевищувала 3%, якщо ціни зростали повільніше, то розміри пенсій залишалися колишніми).

Тепер рівень інфляції буде враховуватися тільки наполовину. Решта 50% визначаються зростанням середньої зарплати по країні за останні три роки [5].

Потрібно зазначити, що з 1 жовтня 2017 року здійснено осучаснення пенсій. Під терміном «осучаснення» розуміється поступове підвищення пенсій. Із загальної чисельності пенсіонерів 11,7 млн. осіб, розмір пенсії підвищено 10,2 млн., або 90 %. Середній розмір пенсії після перерахунку зріс на 561,17 грн. (з 1886,78 грн. станом на 01.07.2017 року до 2447,95 грн. станом на 01.10.2017 року. Всі ці новації привели в підсумку до збільшення мінімальних пенсій до 1452 грн.

Крім того, автоматично перераховано на загальних підставах пенсії, призначені за спеціальними законами державним службовцям, посадовим особам органів місцевого самоврядування, журналістам, науковцям та ін.

В результаті проведення реформи було скасовано особливий порядок виплати щодо 476 тисяч працюючих пенсіонерів, яким виплачувалося лише 85% від розміру пенсій, але не менш 150% прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Закон про введення 15% податку на пенсії для працюючих пенсіонерів був прийнятий 2 червня і набув чинності 1 липня 2016 року [6].

Уряд не планує збільшувати пенсійний вік, проте час виходу на пенсію збираються прив'язати до страхового стажу, який виросте. За проектом пенсійної реформи з 1 січня 2018 року для виходу на пенсію в 60 років буде потрібно 25 років страхового стажу. У 63 роки можна буде вийти на пенсію при стажі від 15 до 25 років.

Починаючи з 1 січня 2019 року особам, які мають страховий стаж 15 років, пенсії за віком призначатимуться в 65 років. Люди, які на момент призначення пенсій не матимуть необхідного стажу, зможуть його придбати (не більше 5 років).

Близько 50 тис. пенсіонерів зі стажем менше 25 років, які планували виходити на пенсію в 2018-му, будуть змушені продовжити працювати (табл. 1).

Вийти на пенсію стає все складніше, збільшується вік пенсіонерів. В Інтернеті з'явилися останні новини для жінок 55 років про пенсійну реформу в Україні. Тепер заслужений відпочинок після закінчення трудової діяльності залежить від опрацьованих років. Якщо трудовий стаж становить менше п'ятнадцяти років, пенсіонерам скасують пенсійні виплати, їм нараховують соціальну допомогу.

Зараз на заслужений пенсійний відпочинок йдуть в шістдесят. Щороку кількість трудового стажу буде збільшуватися, до 2028 року необхідний трудовий стаж становитиме 35.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) для професій зі списку № 1 і № 2 (шкідливе виробництво) зростає на 15% і 7% відповідно [4].

З 01.04.2018 року 2,7 млн. особам, які станом на 01.03.2018 року набули страховий стаж після призначення (або попереднього перерахунку пенсій автоматично, без особистого звернення) проведено перерахунок пенсій з урахуванням стажу та заробітної плати.

Як з'ясувалося, з моменту старту пенсійної реформи в Україні різко зменшилася кількість пенсіонерів. У Пенсійному фонді в жовтні 2017 року на обліку перебували 11 млн 766 тис. 800 пенсіонерів. А станом на липень 2018 року офіційно в країні нараховувалося 11 млн 441 тис. 400 осіб.

Таким чином, з початку реформи в Україні стало на 325 тисяч 400 пенсіонерів менше. При тому, що згідно зі звітом про кількість пенсіонерів і суми щомісячних призначених пенсій, чисельність пенсіонерів, які перебувають на обліку в Пенсійному фонді, в 2016 році становила 346 тисяч пенсіонерів, а в 2017 році – 412,7 тисячі.

Незважаючи на проведені зміни, одними з головних вад системи пенсійного забезпечення залишаються низький рівень пенсійних виплат і незбалансованість бюджету Пенсійного фонду України.

За оцінкою експертів проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» [8] загрозу стабільності

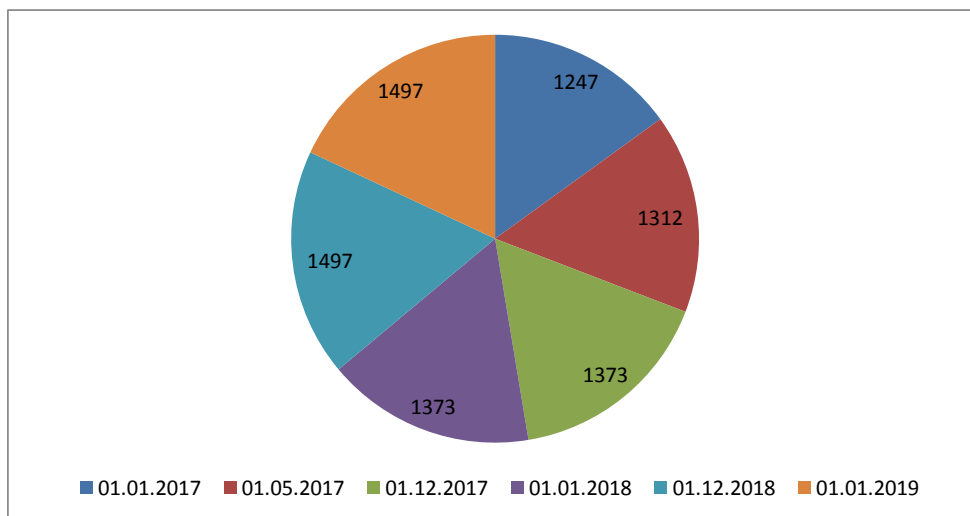


Рис. 1. Розміри мінімальної пенсії від початку пенсійної реформи, грн. [3]

Вихід на пенсію з 2017 по 2028 роки

Період	В 60 років	В 63 роки	В 65 років
По 31 грудня 2017 року	15 років (жінки в 58 років)	-	-
В 2018 році	25 років (жінки – в 58 років та 6 місяців)	Від 15 до 25 років	-
В 2019 році	26 років (жінки – в 59 років)	Від 16 до 26 років	Від 15 до 16 років
В 2020 році	27 років (жінки – в 59 років та 6 місяців)	Від 17 до 27 років	Від 15 до 17 років
В 2021 році	28 років	Від 18 до 28 років	Від 15 до 18 років
В 2022 році	29 років	Від 19 до 29 років	Від 15 до 19 років
В 2023 році	30 років	Від 20 до 30 років	Від 15 до 20 років
В 2024 році	31 років	Від 21 до 31 років	Від 15 до 21 року
В 2025 році	32 років	Від 22 до 32 років	Від 15 до 22 років
В 2026 році	33 років	Від 23 до 33 років	Від 15 до 23 років
В 2027 році	34 років	Від 24 до 34 років	Від 15 до 24 років
З 2028 років та в подальшому	35 років	Від 25 до 35 років	Від 15 до 25 років

Джерело: складено за даними [2]

пенсійній системи спричиняють млява динаміка економічного зростання; існування великого «тіньового» сектору і, відповідно, недостатність пенсійних внесків; брак розвинених фінансових ринків для безпечного та надійного інвестування пенсійних заощаджень тощо.

Разом з тим, залишається на низькому рівні мінімальний розмір пенсії за віком. Сьогодні мінімальна пенсія (1452 грн.) майже вдвічі нижча від фактичного прожиткового мінімуму, який визначається Міністерством соціальної політики (в цінах жовтня ц.р. – 2 765 грн). При цьому, зазначеного показника не досягає навіть середній розмір пенсії, який на 1 липня 2018 року склав 2 562 грн. Пенсії на рівні і менше фактичного прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, отримують більше 70% пенсіонерів. Співвідношення середньої пенсії до середньої зарплати вже становить близько 30% і продовжує знижуватися.

Незадовільний фінансовий стан Пенсійного фонду. У 2018 році до бюджету Пенсійного фонду спрямовується 139 млрд. грн. з Державного бюджету. Проте дефіцит бюджету Пенсійного фонду лише 21 млрд. грн., а решта коштів – це зобов'язання держави. Зниження з 1 січня 2016 року розміру єдиного внеску до 22 % не призвело до суттєвого зростання надходжень до Пенсійного фонду. Тому основними завданнями в подальшому є істотне підвищення мінімального розміру заробітної плати та зростання загального рівня оплати праці в собівартості продукції, здійснення заходів на зменшення «тіньової» зайнятості та виплати зарплати в конвертах тощо [6].

З 2019 року починається другий етап реформування пенсійної системи. Закон № 2148-VIII також вимагає впровадження з 1 січня 2019 року накопичувальної системи пенсій. Як зрозуміло з назви, вона дозволить українцям самостійно збирати на свою пенсію шляхом відрахувань відсотка з кожної зарплати на спеціальний рахунок. Як саме це відбуватиметься, в тексті закону не прописано. Ці моменти Кабмін мав розробити в цьому році, але процес явно затягується.

Є кілька варіантів запровадження накопичувальної системи.

Перший – найбільш інноваційний – передбачає повну відмову від традиційного механізму виплати пенсій через Пенсійний Фонд.

Другий варіант передбачає одночасне функціонування двох систем. Світовий досвід з цього приводу виглядає неоднозначно. У деяких країнах від накопичувальної системи в результаті зовсім відмовилися, в інших вона використовується досить активно, тож суперечки серед політиків виникають не на порожньому місці.

Проте до цього часу Урядом не підготовлено відповідного законопроекту. Розробленим Міністерством соціальної політики і схваленим нещодавно Кабінетом Міністрів України пропонується перенести термін запровадження цієї системи на 1 січня 2020 року, що є негативною тенденцією, враховуючи, що за нормативними актами накопичувальна система функціонує декілька років.

Ще однією негативною ознакою пенсійної реформи можна вважати про відсутність інформації щодо реформування недержавного пенсійного страхування.

Ще один пункт Закону № 2148-VIII. Він передбачає щорічне підвищення пенсій на певну суму. Знову ж таки, поки що неясно, як саме буде відбуватися ця процедура і яким буде підвищення. Поки відомо, що перша хвиля системних підвищень повинна відбутися 1 березня 2019 року. Крім того, з 2019 року відбуватиметься автоматична індексація пенсій.

Висновки. Отже, дивлячись на все вище сказане, можемо зробити висновки, що Україна зараз перебуває у важкому пенсійному становищі, пенсіонери не можуть жити і задовольняти в повному обсязі свої постійні життєві потреби. Кожного дня на вулиці від бабусь або дідусів ми чуємо, як погано жити людині у пенсійному віці в нашій країні. Найближчим часом проблема старіння нації може ще погіршитися, що призведе до зниження пенсійного забезпечення.

Щоб не допустити цього необхідно зробити поступове покращення життєдіяльності людини. Спираючись на все вище сказане, необхідно як найскоріше покращити пенсійну систему в Україні, здійснивши ряд реформ:

1) звільнити депутатів, забезпечених родин, суддів, прокурорів та інших заможних людей від пільг, якими вони користуються, а за рахунок цих коштів підвищити пенсії іншим категоріям пенсіонерів;

2) збільшити суму доплати людині, яка перебуває на пенсії, але не зважаючи на це працює, а не забирати її взагалі;

3) виховувати підростаюче покоління так, щоб воно розуміло, що обов'язкове пенсійне страхування необхідне кожному;

4) відпрацювати ряд заходів щодо позбавлення від «тінізації» заробітної плати, приховування доходів населення та уникнення від сплати податків.

Реформування пенсійної системи дозволить в найближчі 5 років досягти вищого рівня і вивести нашу країну на передові позиції у всьому світі. А найголовніше зробить людей, які досягли пенсійного віку щасливішими, чим може у майбутньому посприяти зменшенню старіння нації.

Список літератури:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19>.
2. Матеріали інформаційного сайту Всеукраїнської асоціації пенсіонерів. URL: <http://www.uarp.org/news/1504860744>.
3. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/pfu/control/index>.
4. Пенсійна реформа в Україні. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubriceconomy/2318109-pensijna-reforma-zmini-aki-torknutsa-ukrainciv.html>.
5. Пенсійна реформа: зміни-2018. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/>
6. Пенсійна реформа: основні положення / Урядовий кур'єр від 10 квітня 2018. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/pensijnareforma-osnovni-polozhennya>.
7. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. / Відомості Верховної Ради України. 2003. № 49.
8. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». URL: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/economic-growth>.

Куликова Е.А. ОЦЕНКА ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные положения пенсионной реформы Украины, которая была начата в 2017 году. Выявлены основные моменты первого этапа реформирования пенсионной системы, такие как: осовременивание пенсий, отмена особого порядка выплаты пенсий работающим пенсионерам, внесение изменений в страховой стаж и проанализированы каждые из них. Показан процесс изменения размера минимальных пенсий с начала реформы. Проанализировано финансовое состояние Пенсионного фонда при проведении пенсионной реформы и выявленные негативные и позитивные тенденции функционирования фонда. Показаны положительные и отрицательные аспекты первого этапа проведения пенсионной реформы. Выявлены основные моменты реформирования пенсионной системы на втором этапе реформы, который начинается в 2019 году. Сделанные выводы и предложения по совершенствованию реформирования системы пенсионного страхования в Украине.

Ключевые слова: пенсионная системы, осовременивание, реформа, пенсионные выплаты, страховой стаж, пенсионер, минимальная пенсия, пенсионный фонд, накопительная пенсионная система.

Kulikova Elizaveta. EVALUATION OF THE FIRST RESULTS OF THE PENSION REFORM OF UKRAINE

The urgent task of the present stage of socio-economic transformations in our country is a radical reformation of the pension system, which is essential for ensuring sustainable development of Ukraine, overcoming the consequences of the financial and economic crisis, and raising the level of social security for pensioners. One of the most important socio-economic problems of the national economy is the reform of the domestic pension system. Ukraine is currently in the stage of reforming the pension insurance system. Reforming the national pension system is an important guarantee of economic stability in the state. The economic well-being of the population and the state of the economy as a whole depend on how efficiently the pension system is organized in the state. The article deals with the main provisions of the pension reform of Ukraine, which was started in 2017. The main points of the first stage of pension system reform are revealed, such as: modernization of pensions, abolition of special arrangements for pension payments for working pensioners, changes in the insurance period and analysis of each of them. The financial status of the Pension Fund during the pension reform is analyzed. The positive and negative aspects of the first stage of the pension reform are shown. The main points of the reform of the pension system at the second stage of the reform, which begins in 2019, are revealed. Conclusions and suggestions on improving the reform of the pension insurance system in Ukraine are made. So, looking at all the above, we can conclude that Ukraine is now in a difficult pension situation, pensioners can not live and fully meet their permanent living needs. Every day, on the street from our grandparents, we hear how bad it is for a person at retirement age in our country. In the near future, the problem of aging the nation may deteriorate further, which will lead to a reduction in pensions. Reforming the pension system will allow the next 5 years to reach a higher level and bring our country to the forefront of the world. And most importantly, people who have reached the retirement age will be happier than they can in the future contribute to reducing the aging of the nation.

Key words: pension systems, modernization, reform, retirement benefits, insurance record, pensioner, minimum pension, pension fund, accumulative pension system.

УДК 336:225

Мала С.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Навчально-науковий інститут управління,
економіки та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні напрями розвитку податкової політики держав Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Виважена податкова політика держави сприяє економічному розвитку і податки, які надходять до бюджету, достатні для виконання пріоритетів уряду. Проаналізовано досвід держав щодо застосування різних податкових систем. Досліджено переваги і недоліки використання податків з погляду перспектив використання в умовах української економіки. Запропоновано застосування податку на виведений капітал в Україні. Розглянуто об'єкт оподаткування, визначено операції з виведення капіталу, платників податку, ставки податку. Проаналізовано економічні наслідки застосування податку на виведений капітал для України. Визначено переваги і недоліки його застосування.

Ключові слова: податкова політика, Організація економічного співробітництва і розвитку, податковий кодекс, податкове навантаження, податок на виведений капітал.

Постановка проблеми. Структура податкового кодексу країни є важливим фактором, що визначає його економічні показники. Добре структурований податковий кодекс зрозумілий для платників податків і сприяє

економічному розвитку, а доходи, що надходять до бюджету, є достатніми для виконання державних пріоритетів. Навпаки, погано структуровані податкові системи можуть бути «нежиттєздатними» для бізнесу та

громадськості, спотворювати прийняття економічних рішень і завдати шкоди економіці держави.

Багато держав визнали це і реформували свої податкові кодекси. Протягом останніх кількох десятиліть ставки податку на прибуток підприємств та доходів фізичних осіб значно зменшилися в усій Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). В даний час більшість країн отримують значні доходи від загальних податків, таких як податки на зарплату та податки на додану вартість [1].

Широко цитується твердження Джорджа Сантаяна про те, що ті, хто не пам'ятає минуле, приречені на його повторення. Він писав у двох попередніх реченнях: «Прогрес, а не просто зміна, залежить від вивчення і осмислення минулого» [2]. Незалежно від того, чого в майбутньому хочуть досягти в українській податковій сфері науковці, практики, політики та експертному середовищу добре було б почати з вивчення уроків, які можна отримати з результатів податкової політики інших держав за останні роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентний податковий кодекс підтримує граничні ставки податку на оптимальному рівні. У сьогоднішньому глобалізованому світі капітал дуже мобільний. Підприємства можуть інвестувати в будь-яку кількість країн світу, щоб знайти найвищий рівень доходності. Це означає, що підприємства шукатимуть країни з нижчими інвестиційними ставками, щоб максимізувати прибуток після сплати податків. Якщо ставка податку в країні занадто висока, це сприятиме «відтоку» інвестицій в інші країни, що призведе до уповільнення економічного зростання. Крім того, високі граничні податкові ставки можуть призвести до ухилення від сплати податків.

Згідно з дослідженням ОЕСР, корпоративні податки не сприяють економічному зростанню, при цьому податки на доходи фізичних осіб та податки на споживання є менш відчутними для економічного росту. Податки на нерухоме майно найменше впливають на зростання [3]. Нова Зеландія є гарним прикладом країни, яка реформувала свою податкову систему. У своїй заяві в 2010 році головний економіст Казначейства Нової Зеландії заявив: «Глобальні тенденції корпоративного та особистого оподаткування роблять систему Нової Зеландії менш конкурентоспроможною на міжнародному рівні» [4]. У відповідь на ці глобальні тенденції Нова Зеландія знизилася ставку податку прибуткового податку з 38% до 33% і знизилася ставку корпоративного податку з 30% до 28%. Нова Зеландія внесла ці зміни до податкової системи, яка вже мала кілька конкурентних характеристик, включаючи податок на спадщину, податок на приріст капіталу та податок на заробітну плату [5].

Однак деякі країни не встигають за глобальними тенденціями. За останні кілька десятиліть Франція здійснила низку реформ, які значно збільшили ставки податку на працю, заощадження та інвестиції. Наприклад, Франція нещодавно ввела корпоративний податок на прибуток з доходів корпорацій, який приєднався

до інших неефективних податків, таких як податок на фінансові операції, чисті активи та податки на спадщину [5].

Після податкової реформи в Сполучених Штатах Франція тепер має найвищі корпоративні податки на прибуток – комбінована ставка близько 34 відсотків. Для того, щоб Франція мала конкурентний податковий кодекс, необхідно знизити стандартну ставку корпоративного податку на прибуток протягом наступних кількох років, і ще внести багато змін в податковий кодекс [6].

Формулювання цілей статті. Питання, що стосуються особливостей функціонування податкової системи України, розглядаються такими українськими вченими, як Ревун В.І., Єфіменко Т.І., Музиченко О.В., Мельник О.Я. та інші. В останні роки українська податкова система зазнала значних змін, відбулося її «очищення» та запроваджено низку нововведень, які підвищують увагу науковців до вивчення цього питання.

Метою статті є пошук шляхів вирішення актуальних проблем реформування податкової системи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Податкове навантаження на український бізнес зазнало значних змін, за останні чотири роки в Податковий кодекс було внесено близько сотні змін. Застосовані зміни, які з 1 січня 2016 року дозволили значно скоротити навантаження на фонд оплати праці, – єдиний соціальний внесок (ЕСВ) скоротився з 36,76-49,7% до єдиної ставки 22% без урахування платежу, що сплачує особисто працівник (3,6% фонду оплати праці) [7] (табл. 1).

Загальне податкове навантаження на економіку найчастіше вимірюється як відношення доходів до консолідованого бюджету, з урахуванням пенсійних та інших соціальних фондів – з одного боку, та ВВП – з іншого. У 2017 році з урахуванням скасування податкових пільг та подвоєння мінімальної заробітної плати, податковий тягар становив 42,3%. Це істотно вище, ніж у 2016 році, коли економіка відчула полегшення через зниження ставки ЕСВ, у вищезгаданому році цей показник становив 38,1% [7].

У всьому світі аудитори та бухгалтери займаються оптимізацією податків для зниження податкового навантаження на бізнес. Рентабельність бізнесу в 10% або менше не сприяє наявності достатньої кількості грошей для сплати податків. Внаслідок глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки наявність офшорних зон розмиває податкові бази держав. Тому зараз зусилля країн спрямовані на отримання податків на територіях їх юрисдикцій.

Актуальним завданням лібералізації податків є стимулювання розвитку середнього та малого українського бізнесу. Наприклад, Грузія зараз запровадила новий механізм для малого бізнесу з оборотом до 200 тис. євро – 1% податку з обороту. Водночас країна вирішує проблему фіскалізації всіх готівкових платежів. Україна могла б запровадити таку ж систему. Але ми повинні дати людям можливість використовувати

Основи ставки податків в Україні (2015 і 2018 рр.)

2015 р.	2018 р.
Ставка податку на прибуток	
18%	18%
Єдиний податок	
Ставка для групи 1 – до 121,8 грн. в місяць	1-а група: податок – 170 грн. в місяць
Ставка для групи 2 – до 243,6 грн. в місяць	2-а група: податок – 744,60 грн. в місяць
Ставка для групи 3 – 2% виручки (при сплаті ПДВ), 4% виручки (без сплати ПДВ)	Ставка для групи 3 – 3% виручки (при сплаті ПДВ), 5% виручки (без сплати ПДВ)
Єдиний соціальний внесок	
36%	22%
Базова ставка податку з доходів фізичних осіб	
15-20%	18%
Військовий збір	
1,5%	1,5%

Джерело: складено автором

касові апарати (РРО), або гаджети, які безпосередньо відображатимуть кожну грошову операцію [7].

Після зниження ставки ЕСВ, внесення інших змін до Податкового кодексу, створення механізму автоматичного повернення ПДВ, в даний час необхідно прийняти закон про податок на виведений капітал. Це зміна, яка потрібна в нашій країні. По суті, ідея цього податку не нова. Ця модель оподаткування з 2000 року діє в Естонії, яка посіла 12 місце у сфері легкості ведення бізнесу Doing Business (для порівняння, Україна – 80) [8].

В Україні ця модель вперше була запропонована в ліберальному законопроекті № 3357 [9], багато положень з якого згодом були втілені в Законі № 909 [10]. Ідея податку на виведений капітал була занадто революційною для України, тому вона була прийнята як у парламенті, так і в уряді негативно. Різні світоглядні позиції склалися у науковому та експертному середовищах.

Сьогодні законопроект про виведений капітал вже живе своїм життям. Його автори активно співпрацюють з Комітетом Верховної Ради України з питань податкової та митної політики. А оскільки Національна рада реформ схвалила введення податку на виведений капітал з 2018 року, можна очікувати, що після обговорення та доопрацювання саме цей проект буде подано до парламенту. Але запровадження цього податку затримується на законодавчому рівні на невизначений термін.

Основна ідея податку на виведений капітал: прибуток, отриманий підприємством, не оподатковується доти, поки він не виплачується власникам у формі дивідендів і прирівняних до них платежів. Будь-який бізнес існує, перш за все, для того, щоб заробити гроші для власника. Поки гроші обертаються в бізнесі, вони створюють додану вартість, забезпечують робочі місця, бюджет отримує доходи від ПДВ та ПДФО, наповнюється Пенсійний фонд. Зняття частини прибутку на даному етапі завдає шкоди економіці – вважають ідеологи податку на виведений капітал. І тому вони пропо-

нують взяти податок вже «на виході» – коли гроші відправляються власникові у вигляді дивідендів або інших пільг. Розглянемо ключові положення законопроекту.

Об'єкт оподаткування хочуть визначити як: ... операції, що призводять до вилучення (у тому числі за рахунок недоотримання) коштів, товарів (включаючи основні засоби) від підприємницької діяльності платника податків, що здійснюється на території України.

Відзначимо, що слова «в тому числі через їх недоотримання» вказують на те, що до виведеного капіталу прирівнюються і недоотримані доходи від «дружніх» контрагентів – неплатників податку на виведений капітал. У таких випадках іноді використовується звичайна ціна для визначення податкової бази.

Якщо говорити про операції з виведення капіталу, то до них належать:

- виплата дивідендів на користь неплатника податку на виведений капітал;
 - виплати в грошовій та натуральній формі на користь власника корпоративних прав, навіть якщо вони неоформлені як дивіденди.
- Крім того, до операцій з виведення капіталу прирівнюються виплати:
- процентів, комісій за позиками на користь пов'язаних осіб – нерезидентів;
 - страхових платежів на користь нерезидентів;
 - фінансової допомоги неплатникові податку на виведений капітал, а також безоплатне надання товарів, робіт, послуг;
 - будь-які нецільові виплати в грошовій та/або натуральній формі, що здійснюються неприбутковими організаціями (причому для них це загрожує втратою «неприбуткового» статусу);
 - інвестицій в об'єкти за межами України, як у грошовій, так і негрошовій формі;
 - роялті;
 - внесків до статутного капіталу, довірче управління або в спільну діяльність, перераховані/передані неплатникам податку на виведений капітал у грошовій та/або натуральній формі,

- а також дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поставлені неплатникам цього податку.

Нарешті, існують операції, які вимагатимуть самостійного податкового нарахування:

- контрольовані операції, умови яких не відповідають принципу «витягнутої руки»;
- роялті на користь офшорних нерезидентів або тих, у країні яких роялті не оподатковується, і за правами, які вперше виникли в Україні;
- продаж товарів неплатникам податку на виведений капітал (тут використовуватимуться звичайні ціни).

Платники податків є юридичними особами-резидентами та постійними представництвами нерезидентів. Що стосується юридичних осіб-нерезидентів, то для того, щоб працювати з ними в Україні, резидент буде зобов'язаний переконатися, що нерезидент відкрив там постійне представництво.

Є дві ставки податку:

- 15 % – з операцій з виведення капіталу безпосередньо власникам (дивіденди та інші прямі виплати в грошовій та натуральній формі, навіть якщо вони не оформлені як дивіденди);
- 20 % – з операцій, які прирівнюються до виведення капіталу, і для донарахувань.

Це виглядає як приз за чесність: маскуєш виведення капіталу під усякі «проценти та роялті офшорним нерезидентам» – сплачуєш 20 %. Офіційно сплачуєш дивіденди – отримай ставку на 5 відсоткових пунктів нижче. А якщо повертаєш інвестиції в межах первісного внеску до статутного капіталу – не сплачуєш нічого.

Переваги цієї моделі оподаткування очевидні:

1) створюють стимули для підприємницької та інвестиційної діяльності. Як показав досвід Естонії, приплив іноземних інвестицій негайно збільшився;

2) немає необхідності у зменшенні фінансового результату підприємства, тому фінансова звітність підприємств може стати більш прозорою та привабливою для інвесторів та банків;

3) легко перевірити податкові зобов'язання, оскільки важко приховати операції, що відносяться до об'єктів оподаткування. Платники податків матимуть достатній контроль за здійсненням таких операцій. Відповідно, тема для спірних питань з визначення собівартості товарів та послуг зникне, так як наразі дане питання є приводом для дискусій і часто маніпуляцій з боку платників податків і корупційних дій – зі сторони фіскальних служб. Хоча причина для спекуляцій навколо звичайних цін залишиться незмінною.

Противники піднімають критичні запитання:

1. Якщо цей податок настільки ефективний, чому він не був реалізований жодною країною, крім Естонії? Більшість розвинених країн світу застосовують корпоративний податок, що є аналогом нашого податку на прибуток [11].

2. Як покривати недостатність коштів у бюджеті, що неминуче відбувається після відмови від податку на прибуток? Адже в Естонії це й сталося: спочатку дохід від нового податку був удвічі меншим, ніж від податку на прибуток [11].

3. Не чи будуть компанії просто «переводити в готівку» кошти, прикриваючись купівлею яких-небудь фіктивних послуг, замість того щоб сплачувати податок на виведений капітал? Хоча тут якраз відповідь є: при ставці податку 15 % вже немає ніякого сенсу ризикувати.

4. І, нарешті, ці нові розробки призведуть до змін у бухгалтерському та податковому обліку. Але в той же час не буде необхідності в спрощеній системі оподаткування: загальна система буде спрощена. Хіба що з ПДВ треба буде щось вирішувати. Адже нинішня 3-я група єдиного податку зі ставкою 5 % без ПДВ – єдиний вихід для бізнесу у сфері послуг, консалтингу та ІТ, де ПДВ перетворюється на 20 % з обороту через відсутність вхідного податку.

Дослідницька група «Український інститут майбутнього» висловила думку, що детінізація становитиме 70% тіньового прибутку через внесення змін. За розрахунками «Інституту», бюджет, недоодержавши в перші два роки після введення податку на виведений капітал 25 мільярдів гривень (0,8 мільярдів доларів), у 2020-2022 роках додатково отримає 222 мільярди гривень (7,2 мільярдів доларів) до тих надходжень, які могли б надійти від податку на прибуток. Сукупний ефект для бюджету в перспективі 5 років складе 197 мільярдів гривень (6,4 мільярди доларів) [8].

Висновки. Податковий кодекс, який є конкурентоспроможним та нейтральним, сприяє сталому економічному зростанню та поверненню інвестицій в країну, тоді як уряд отримає кошти, які є достатніми для виконання державних завдань і пріоритетів. Існує багато факторів, які не пов'язані з оподаткуванням і також впливають на економічні показники країни. Однак податкове навантаження відіграє важливу роль для стабільного розвитку економіки країни.

Основні переваги від введення податку на виведений капітал для України такі:

- послаблення проблеми «фінансового голоду», від якої страждають суб'єкти малого бізнесу (фінансовий сектор зацікавлений у розподілі прибутку);
- боротьба із зниженням вартості інвестиційної продукції;
- зв'язок з трансфертним ціноутворенням;
- нерозподілений прибуток не оподатковується податком;
- зниження рівня податкового навантаження на платників податку;
- спрощення адміністрування податку;
- зменшення галузевого лобіювання під час використання податкових пільг;
- можливості для розвитку та ведення торгового бізнесу через національні компанії без додаткових податкових витрат.

Отже, підводячи підсумок, зазначимо, що вітчизняним законодавцям необхідно оптимізувати внесення змін до Податкового кодексу, які можуть призвести до зростання дефіциту державного бюджету з врахуванням введення інших податків, які будуть наповнювати бюджет України в перехідний період.

Список літератури:

1. Индекс международной налоговой конкурентоспособности 2018 года. URL: <https://taxfoundation.org/publications/international-tax-competitiveness-index/>
2. George Santayana. The Life of Reason: The Phases of Human Progress (New York: Dover Publications, Inc., 1906), Vol. 1, Ch. XII.
3. Jared Walczak. Tax Trends Heading Into 2019. URL: <https://taxfoundation.org/state-tax-trends-2019/>
4. Norman Gemmell, "Tax Reform in New Zealand: Current Developments," from Australia's Future Tax System: A Post-Henry Review Conference in Sydney, June 2010. URL: <https://web.archive.org/web/20160429192333/http://www.victoria.ac.nz/sacl/about/cpf/publications/pdfs/4GemmellPostHenrypaper.pdf>
5. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), "Tax and Economic Growth," Economics Department Working Paper No. 620, July 11, 2008.
6. Jared Walczak, "Tax Reform Moves to the States: State Revenue Implications and Reform Opportunities Following Federal Tax Reform," Jan. 31, 2018. URL: <https://taxfoundation.org/state-conformity-federal-tax-reform/>
7. Южаніна Н. Люди, які працювали за схемами, життя без них собі не уявляють. URL: <https://www.buh24.com.ua>
8. Циганок Ю. Податок на виведений капітал vs податок на прибуток: про що сперечаються «у верхах». URL: <https://www.buh24.com.ua>
9. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації № 3357 від 26.10.2015. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56874
10. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.» № 909-VIII від 24.12.2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
11. Марина Стадник. Податок на виведений капітал: вітчизняні передумови та міжнародні орієнтири. URL: http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001275

Мала С.І. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные направления развития налоговой политики государств Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Взвешенная налоговая политика государства способствует экономическому развитию и налоги, которые поступают в бюджет, достаточны для выполнения приоритетов правительства. Проанализирован опыт государств по применению различных налоговых систем. Исследовано преимущества и недостатки использования налогов с точки зрения перспектив использования в условиях украинской экономики. Предложено применение налога на выведенный капитал в Украине. Рассмотрены объекты налогообложения, определены операции по выводу капитала, плательщики налога, ставки налога. Проанализированы экономические последствия применения налога на выведенный капитал для Украины. Определены преимущества и недостатки его применения.

Ключевые слова: налоговая политика, Организация экономического сотрудничества и развития, налоговый кодекс, налоговая нагрузка, налог на выведенный капитал.

Mala Svetlana. PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT OF TAX POLICY OF UKRAINE

The article deals with the main directions of tax policy development of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). A sound tax policy of the state contributes to economic development and the taxes that come to the budget are sufficient to fulfill the government's priorities. Many states have reformed their tax codes. Over the past few decades, corporate tax and personal income tax rates have fallen significantly across the entire Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). At present, most countries receive significant income from general taxes such as salary taxes and value added taxes. The analytical potential of states concerning taxation is studied. In recent years, the Ukrainian tax system has undergone significant changes, its "purification" and a number of innovations that increase the attention of academics to the study of this issue. The structure of the tax code of the country is an important factor determining its economic performance. A well-structured tax code is understandable for taxpayers and contributes to the economic development of the state. The purpose of the article is to find ways to solve the urgent problems of reforming the tax system in Ukraine. The advantages and disadvantages of using different taxes in terms of prospects of using in the conditions of the Ukrainian economy are investigated. After the reduction of the rate of the single social contribution, the amendments to the Tax Code, the mechanism for the automatic reimbursement of value added tax has to be amended, it is necessary to amend the corporate tax, that is to replace the tax on profit tax on the withdrawn capital. Considered the object of taxation, defined operations for the withdrawal of capital, taxpayers, tax rates. The economic consequences of the application of the capital tax deduction for Ukraine are analyzed. The advantages of the disadvantages of applying this tax to the Ukrainian economy are determined.

Key words: tax policy, organizations of economic cooperation and development, tax code, tax burden, tax on introduced capital.

6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1:378

Пашаева И.В.

диссертант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
главный специалист Русской экономической школы,
Азербайджанский государственный экономический университет (UNEC)

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ВУЗА КАК ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

В статье рассматриваются бизнес-процессы ВУЗа как объекты управленческого учета доходов и расходов. Осуществлена классификация бизнес-процессов ВУЗа на основные, обеспечивающие и управленческие. Представлено авторское понимание управленческих затрат как объекта управленческих бизнес-процессов. Отмечено, что к объектам интегрированной учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов в рамках основных бизнес-процессов относятся расходы и доходы от осуществления научной деятельности и оказания образовательных услуг ВУЗом. Доказано, что в рамках обеспечивающих бизнес-процессов объектами интегрированной учетно-контрольной модели считаются расходы и доходы от оказания сопутствующих услуг и расходы на содержание имущества ВУЗа. Представлено состав объектов учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов ВУЗов как интегрированную учетно-контрольную модель по учету расходов и доходов высшего образовательного учреждения.

Ключевые слова: бизнес-процессы ВУЗа, управленческий учет ВУЗа, основные и обеспечивающие процессы управления, интегрированная учетно-контрольная модель.

Постановка проблемы. Изменение финансовых условий и коммерческих методов образовательной деятельности высших учебных заведений (ВУЗ), их переход на модель самофинансирования, нуждается в новой системе управления их деятельностью. В контексте таких перемен, в научных кругах стремительно развивается научная проблематика переосмысления теоретических и методологических подходов к процессам управления деятельностью ВУЗов. В частности, это касается специфики применения бизнес-процессов в управленческом учете и, непосредственно, учета доходов и расходов. Необходимость адаптации управленческого учета доходов и расходов в современных условиях хозяйственной деятельности ВУЗов обуславливает необходимость исследования и уточнения теоретико-методологических основ их бизнес-процессов как объектов управленческого учета доходов и расходов.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Целью исследования является обоснование теоретико-методологических основ применения бизнес-процессов как объектов управленческого учета доходов и расходов в системе управления деятельностью высших учебных заведений.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование бизнес-процессов как объектов управленческого учета доходов и расходов в системе управления деятельностью высших учебных заведений

заложено в теории управленческого учета. Среди научных работ заслуживают внимания научные достижения таких ученых как: Т.П. Карповой [3], Я.В. Соколова [4] М.А. Вахрушиной, В.Э. Керимова [14], Е.Ю. Вороновой, В. Улин [16] и др. В частности, отдельные аспекты специфики управленческого учета высших учебных заведений представлены в своих работах ученые А.В. Глущенко, Е.М. Егорова [6], Попова А.Д. [5], В.Э. Керимов [13], И.А. Аврова [10; 11] и др. Отдавая должное развитию теоретико-методологических основ управленческого учета доходов и расходов высших учебных заведений, требует более основательно рассмотрения применения бизнес-процессов как объектов управленческого учета доходов и расходов ВУЗов.

Изложение основного материала. При внедрении интегрированной учетно-контрольной модели в высшие учебные заведения необходимо определение системы объектов этого учета, а также методов, которые бы позволили получать информацию об их состоянии. На современном этапе отсутствуют единые положения ученых по составу системы объектов и идентифицируемых их методов.

По мнению доктора экономических наук В.Э. Керимова, объектами учетно-контрольной модели считаются виды продукции (услуг), центры затрат и центры ответственности [1, с. 246].

М.А. Вахрушина считает, что в объектах учетно-контрольной модели бюджетных учреждений можно выделить следующие элементы: внутренняя отчетность и бюджетирование, внутренней ценообразование и результаты хозяйственной деятельности, издержки [2, с. 27].

В то же время, на взгляд Т.П. Карповой, к объектам учетно-контрольной модели стоит относить хозяйственные процессы и их результаты, а также производственные ресурсы [3, с. 42].

В собственном исследовании мы больше придерживаемся взглядов профессора Я.В. Соколова, который считал, что объектами учетно-контрольной модели бюджетных учреждений является совокупность бизнес-процессов учреждения в процессе жизненного цикла производства, а также включенные в них их сегменты [4, с. 17].

Разрозненность определений объектов учетно-аналитической модели бюджетных учреждений базируется на особенностях управленческого учета, которые связаны с тем, что управленческий учет может организовываться для решения конкретных задач согласно принципу эффективности [5, с. 27].

Следовательно, определение дефиниции «объекты учетно-контрольной модели» нужно начинать с изучения бизнес-процессов, которые осуществляются в рамках бюджетных учреждений.

Многие исследователи пытались классифицировать объекты учетно-контрольной модели бюджетных учреждений. Так, к примеру, Е.М. Егорова и А.В. Глушенко в рамках процессного управления организацией управленческого учета в высших учебных заведениях выделили управляющие, обеспечивающие и основные бизнес-процессы. Принцип воздействия бизнес-процессов на добавленную стоимость ВУЗа и образовательных продуктов заложен в основе предложенной учеными классификации [6, с. 183]. Рассмотрим подробнее предложенную исследователями классификацию.

Интегрированная учетно-аналитическая модель по учету расходов и доходов ВУЗа в рамках управленческих бизнес-процессов, направлена на обобщение информации о расходах на управление в высших учебных заведениях. В управленческих бизнес-процессах ВУЗа осуществляется деятельность по управлению ВУЗом, то есть анализ принятых решений, координация и оперативное управление, стратегическое планирование.

В бюджетных образовательных учреждениях обеспечивающие бизнес-процессы состоят в содержании имущества высшего образовательного учреждения и оказании сопутствующих услуг. Учетно-контрольная модель по учету расходов и доходов обеспечивающих бизнес-процессов ВУЗов нацелена на обобщение информации:

- о расходах на содержание имущества ВУЗа;
- о расходах на оказание сопутствующих услуг;
- о доходах от оказания сопутствующих услуг.

Научная деятельность и оказание образовательных услуг осуществляется в рамках основных бизнес-процессов образовательного учреждения. Ключевой особенностью считается то, что такие бизнес-процессы осуществляются с помощью разнообразных источников финансирования:

- а) собственные доходы ВУЗа (деятельность образовательного учреждения, которая приносит доход);
- б) бюджетные инвестиции;
- в) деятельность, которая осуществляется с помощью средств субсидий на исполнение муниципального (государственного) задания;
- г) субсидии, которые выделены на другие цели.

Следовательно, на рисунке 1 можно привести состав объектов учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов ВУЗов.

Таким образом, интегрированную учетно-контрольную модель по учету расходов и доходов высшего образовательного учреждения можно рассматривать как систему управленческого учета и контроля расходов и доходов основных бизнес-процессов ВУЗа:

1) обобщение информации о доходах от образовательной деятельности, которые получены с помощью разнообразных источников финансирования; о достижении конкретных результатов и о произведенных расходах в рамках осуществления образовательной деятельности. В качестве ключевых результатов для высших учебных заведений при этом рассматривается качественная подготовка специалистов;

2) обобщение информации о доходах от научной деятельности, которые получены с помощью разнообразных источников финансирования, о достижении конкретных результатов и о произведенных расходах в рамках осуществления научной деятельности.

Доходы образовательного бюджетного учреждения представляют собой поступления в сумме полученных субсидий на исполнение государственного задания, а также субсидий на другие цели, собственные доходы образовательного учреждения от реализации платных услуг. Также доходами образовательного учреждения считаются финансовые поступления в виде пожертвований, грантов и других аналогичных финансовых поступлений. Особенностью доходов ВУЗов считается их ограниченность по направлениям расходования средств.

Одной из задач интегрированной модели по контролю и учету расходов и доходов образовательного учреждения считается предоставление информации для планирования будущих значений всех показателей деятельности. А также необходимо предоставление информации для составления тактических и оперативных бюджетов и планов. Чтобы поставленные задачи были решены, требуется разделить доходы высшего образовательного учреждения на плановые и фактические доходы.

Важным условием финансовой стабильности ВУЗов считается формирование плана финансово-

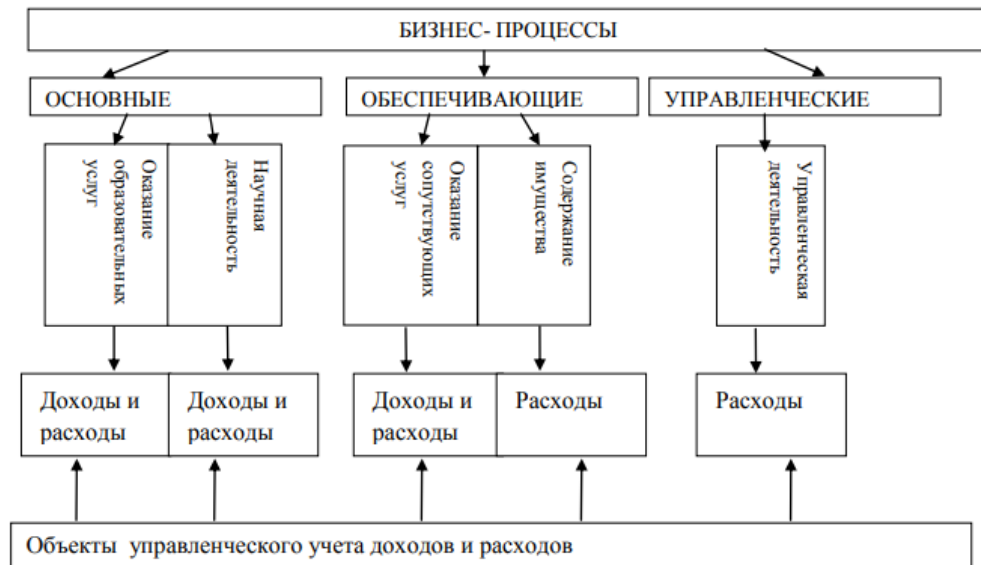


Рис. 1. Состав объектов учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов ВУЗов

хозяйственной деятельности по всем видам деятельности и источникам финансирования. Доходы высшего образовательного учреждения для этого нужно подразделять на кассовые и фактические доходы. Фактическими доходами считаются доходы, принятые к учету, а кассовыми – денежные поступления.

Следовательно, выделяют следующие признаки классификации доходов ВУЗов: метод начисления, возможность планирования, экономическое содержание, источник финансирования. Ведение раздельного учета дохода по источникам финансирования позволяет высшим образовательным учреждениям получать полную информацию его деятельности и корректировать стратегию развития. Руководство образовательных учреждений с помощью разделения доходов по данному признаку может определять оптимальную структуру доходов и уровень их самостоятельности. Доходы ВУЗов по источникам финансирования можно разделить на доходы от оказания платных услуг и субсидии. Классификации доходов ВУЗов по методу начисления и возможности планирования доходов позволяет сравнивать кассовые, фактические и плановые показатели. Это сравнение позволяет организовать текущий контроль доходов. При возникновении отклонений можно установить их причины и предложить мероприятий по повышению эффективности работы образовательного учреждения.

Также при осуществлении управленческого учета анализируются расходы бюджетного учреждения. В современной литературе по экономическим дисциплинам в отношении определения терминов «затраты» и «расходы» современных ученых можно разделить на две категории:

- ученые, которые отождествляют понятия;
- ученые, которые проводят разграничение этих понятий в согласовании сущностных различий [7, с. 33].

Рассмотрим несколько определений современных ученых, относящихся к первой группе.

Например, по мнению Т.Г. Шильникова, расходы – это сокращение экономических выгод учреждения в результате выбытия активов (финансовых средств и иного имущества) либо (и) возникновения обстоятельств, которые приводят к снижению капитала учреждения, кроме снижения вкладов по решению собственников имущества (участников) [8, с. 170].

Данной позиции в определении «расходов» придерживается и А.А. Ефремов в статье «Различие понятий «расходы» и «затраты» в бухгалтерском учете» [9, с. 59].

Лишь в момент реализации продукции учреждение может признать часть расходов, которые связаны с ее производством. По мнению А.А. Авровой, затраты представляют собой стоимостную оценку ресурсов, которые учреждением используются в процессе осуществления хозяйственной деятельности [10, с. 25]. Исследовательница так же подчеркивает, что расходами можно считать лишь часть затрат, которая связана с получением дохода в отчетном периоде, формирующего себестоимость услуг, работ или продукции [11, с. 25].

Ко второй группе ученых относятся такие исследователи, как В.Э. Керимов, К. Друри, М.А. Вахрушина и другие исследователи. Ученые, которые разграничивают понятия «затраты» и «расходы» тоже не всегда едины во мнении о причинах и принципах данного разграничения. Использование критерия запасаемости считается одной из наиболее распространенных точек зрения. Запасаемость затрат представляет собой свойство затрат находиться в состоянии запасов либо относиться к активам [12, с. 22].

На взгляд В.Э. Керимова, затраты представляют собой явные издержки учреждения. В то время как

расходы исследователь определяет как уменьшение средств учреждения либо повышение его долговых обязательств в процессе осуществления хозяйственной деятельности [13, с. 41].

Если принимать во внимание определение понятия «расходов», представленное исследователем, то можно резюмировать, что учреждения ведут учетно-контрольную деятельность в отношении затрат, а категория расходов считается объектом финансового учета, потому что расходы определены в согласовании с нормативными документами по финансовому бухгалтерскому учету.

М.А. Вахрушина считает, что затраты представляют собой издержки, формирование которых сопровождается сокращением экономических ресурсов учреждения либо повышением его кредиторской задолженности. Позже затраты учреждения могут быть отнесены либо в расходы учреждения, либо в его активы [14, с. 56-58]. Таким образом, затраты, по мнению ученого, включают в себя расходы, либо расходы – это часть затрат.

Данной позиции в определении «расходов» и «затрат» придерживаются М.В. Кудинова, А.А. Грибанов [15, с. 81-86], Е.Ю. Воронова, Г.В. Улина [16, с. 248] и другие ученые.

Для образовательных услуг совмещены и неразрывны процессы потребления и производства, что обуславливает взаимозаменяемость и идентичность понятий «затраты» и «расходы» для процесса оказания образовательных услуг. Поэтому здесь и далее в научном исследовании мы будем отождествлять понятия «затраты» и «расходы».

Проведя анализ научных трактовок понятия «расходов» и «затрат» автором научного исследования предложена авторская трактовка понятия расходов ВУЗа. Таким образом, под расходами ВУЗа следует понимать снижение экономических выгод высшего образовательного учреждения в результате выбытия активов и/или формирования долговых обязательств.

Важным элементом информационного поля интегрированной учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов ВУЗов считается классификация расходов. В образовательном учреждении расходы осуществляются с помощью аналогичных источников финансирования.

Расходы ВУЗа можно классифицировать по следующему принципу: общехозяйственные, накладные и прямые расходы. В то же время, данная классификация принимает во внимание метод отнесения затрат на его объект: косвенный или прямой методы. Конкретный перечень затрат отсутствует в нормативном документе, что обуславливает установление конкретного перечня таких расходов в рамках учетно-контрольной модели ВУЗа.

В общехозяйственные расходы ВУЗа включены управленческие расходы и расходы на содержание имущества образовательного учреждения. К ним, в частности, относятся:

- страховые взносы на заработную плату обслуживающего и управленческого персонала;
- стимулирующие выплаты, которые установлены положением по оплате труда;
- затраты на оплату труда по должностным окладам обслуживающего и управленческого персонала.

В группу общехозяйственных расходов еще включены расходы на амортизацию основных средств подразделений, которые к образовательному процессу не имеют непосредственного отношения. Например, затраты, которые связаны с содержанием имущества ВУЗа, затраты на коммунальные услуги, затраты на командирование управленческого персонала.

Накладные расходы ВУЗов – это расходы, которые невозможно отнести к конкретному типу образовательных услуг. В группу накладных расходов образовательного учреждения входят:

- а) страховые взносы на заработную плату вспомогательного учебного персонала;
- б) стимулирующие выплаты, которые установлены положением по оплате труда;
- в) затраты на оплату труда по должностным окладам вспомогательного учебного персонала.

Также в группу накладных расходов входят расходы на амортизацию основных средств подразделений ВУЗов, которые принимают участие в обслуживании учебного процесса. Командировочные расходы преподавательского и профессорского состава также включаются в группу накладных расходов ВУЗа. Все это обусловлено тем, что на разных факультетах может планироваться служебное здание преподавателя.

К прямым расходам образовательного учреждения относят:

- 1) страховые взносы на заработную плату преподавательского и профессорского состава;
- 2) стимулирующие выплаты, которые установлены положением по оплате труда высших образовательных учреждений;
- 3) затраты на оплату труда по должностным окладам преподавательского и профессорского состава, а также выплаты по их почасовой оплате труда.

Прямые расходы можно отнести на структурное подразделение высшего образовательного учреждения, например, на кафедру или факультет. Однако, практически невозможно их отнести на конкретную специальность, так как их число может превышать несколько десятков. Именно поэтому прямые затраты можно считать прямыми лишь условно. Также к прямым расходам относят амортизацию основных средств, которые эксплуатируются в ВУЗах. Необходимо также отнести к прямым затратам образовательного учреждения расходы на приобретение расходных материалов, предназначенных для оказания ВУЗом образовательных услуг.

В бюджетных образовательных учреждениях также расходы можно классифицировать на планируемые, фактические и кассовые расходы. Чтобы провести оценку деятельности ВУЗа, нужно вести расходы образовательного учреждения в разрезе видов деятельности.

Выводы. Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что обоснование объектов интегрированной учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов в ВУЗах целесообразно проводить, опираясь на их бизнес-процессы. Представлено авторское определение понятия «расходы ВУЗа». Под расходами ВУЗа мы будем понимать снижение экономических выгод высшего образовательного учреждения в результате выбытия активов и/или формирования долговых обязательств.

В процессе исследования для каждого бизнес-процесса образовательного учреждения были определены объекты интегрированной учетно-контрольной модели. Управленческие расходы относятся к объектам управленческих бизнес-процессов. К объектам интегрированной учетно-контрольной модели по учету расходов и доходов в рамках основных бизнес-процессов отно-

сятся расходы и доходы от осуществления научной деятельности и оказания образовательных услуг ВУЗом. В рамках обеспечивающих бизнес-процессов объектами интегрированной учетно-контрольной модели считаются расходы и доходы от оказания сопутствующих услуг и расходы на содержание имущества ВУЗа.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что названные объекты интегрированной учетно-контрольной модели могут быть классифицированы по различным основаниям. Расходы и доходы образовательных учреждений в рамках рассмотренных классификаций нужно разделять на кассовые, фактические и плановые расходы. Также их деление возможно по экономическому содержанию и источникам финансирования. Определенное выше, будет выступать первостепенными задачами для дальнейших научных изысканий по исследуемой проблематике.

Список литературы:

1. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет : учебник. 3-е изд., изм. и доп. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. 681 с.
2. Управленческий учет в бюджетных учреждениях: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. 154 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет. Москва : ЮНИТИ, 2004. 351 с.
4. Соколов Я.В. Управленческий учет : учеб. пособие. Москва : Магистр, 2010. 428 с.
5. Попова А.Д. Управленческий учет и внутренний контроль доходов и расходов в бюджетных образовательных учреждениях : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Рост. гос. эконом. ун-т «РИНХ». Ростов-на-Дону, 2015. 211 с.
6. Глущенко А.В., Егорова Е.М. Методологический подход к организации управленческого учета в вузе с позиции процессного управления. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология.* 2011. № 2. С. 179–188.
7. Гибельнева Е.А. Развитие управленческого учета расходов телекоммуникационных компаний : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Воронеж. гос. ун-т. Хабаровск, 2016. 205 с.
8. Шильникова Т.Г. Основы управленческого учета в строительстве : учеб. пособие. Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2001. 147 с.
9. Ефремова А.А. Различие понятий «расходы» и «затраты» в бухгалтерском учете. *Бухгалтерский учет.* 2003. № 16. С. 59.
10. Аврова И.А. Управленческий учет. Москва : Бератор-Пресс, 2003. 174 с.
12. Дьяченко О.Г., Бородин Т.А. Понятийный аппарат «затраты», «издержки», «расходы». *Вестник КрасГАУ.* 2010. № 11. С. 16–23.
13. Керимов В.Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях : учеб. пособие : для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 «Бухгалт. учет, анализ и аудит». Москва : ЭКСМО, 2005. 141 с.
14. Вахрушина М.А., Рассказова-Николаева С.А., Сидорова М.И. Управленческий учет. Москва : Издательский дом БИНФА, 2008. 172 с.
15. Грибанов А.А. Кудинова М.В. Соотношение между категориями «затраты» и «расходы» в бухгалтерском учете. *Вестник Воронежского государственного аграрного университета.* 2010. № 2. С. 81–86.
16. Воронова Е.Ю., Улина Г.В. Управленческий учёт на предприятии: учебное пособие. Москва : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 248 с.

**Пашасва І.В. БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ВНЗ ЯК ОБ'ЄКТИ
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ**

У статті розглядаються бізнес-процеси ВНЗ як об'єкти управлінського обліку доходів і витрат. Здійснено класифікацію бізнес-процесів ВНЗ на основні, що забезпечують і управлінські. Представлено авторське розуміння управлінських витрат як об'єкта управлінських бізнес-процесів. Відзначено, що до об'єктів інтегрованої обліково-контрольної моделі з обліку витрат і доходів в рамках основних бізнес-процесів відносяться витрати і доходи від здійснення наукової діяльності та надання освітніх послуг ВНЗ. Доведено, що в рамках забезпечення бізнес-процесів об'єктами інтегрованої обліково-контрольної моделі вважаються витрати і доходи від надання супутніх послуг і витрати на утримання майна ВНЗ. Представлено склад об'єктів обліково-контрольної моделі з обліку витрат і доходів ВНЗ як інтегровану обліково-контрольну модель з обліку витрат і доходів вищого навчального закладу.

Ключові слова: бізнес-процеси ВНЗ, управлінський облік ВНЗ, основні і забезпечують процеси управління, інтегрована обліково-контрольна модель.

**Pashayeva Irada. BUSINESS PROCESSES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION
AS OBJECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENSES**

The research paper deals with business processes of HEIs as objects of management accounts of income and expenses. An understanding of the concept of income, expenses and costs is explored. It is noted that for educational services the processes of consumption and production are superposed and indissoluble, that determines the interchangeability and identity of the concepts of "costs" and "expenses" for the process of providing educational services. The author's interpretation of the concept of expenditures of HEIs as a reduction in the economic benefits of a higher educational institution as a result of retirement of assets and/or the formation of debt obligations is proposed. The classification of business processes of HEIs into basic, providing and managerial is carried out. The author's understanding of managerial expenses as an object of managerial business processes is presented. It is noted that the objects of the integrated accounting and control model for the accounting of income and expenses within the main business processes are income and expenses of scientific activities and the provision of educational services by HEIs. It is proved that income and expenses from the provision of related services and the cost of maintaining the property of HEIs are considered to be the support of business processes by the objects of the integrated accounting and control model. The results of the study indicate that the said objects of the integrated accounting and control model can be classified by various grounds. The characteristics of the features of classification of income of HEIs and the advantages of their use in business processes (method of accrual, the possibility of planning, economic content, source of financing) are presented. A thorough description of the objects of the accounting and control model for accounting of income and expenses of HEIs as an integrated accounting and control model for accounting of income and expenses of a higher educational institution is presented. It is noted that one of the main tasks of the integrated model for control and accounting of income and expenses of an educational institution is the provision of information for planning the future values of all performance indicators (tactical and operational budgets and plans). Scientific novelty is to develop a model and classification of business processes of HEIs.

Key words: business processes of higher educational institutions (HEIs), management accounts of HEIs, basic and provisional management processes, integrated accounting and control model.

7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 005.2:004.04:004.67/656:004.9/338.1

Гращенко І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет

Краснюк М.Т.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Краснюк С.О.

старший викладач,
Київський національний університет технологій та дизайну

ГІБРИДНО-СЦЕНАРНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ, ОРІЄНТОВАНИХ НА ЗНАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ, ЯК ВАЖЛИВИЙ АНТИКРИЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЛОГІСТИЧНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У статті, з урахуванням дослідження сучасної міжнародної практики логістичного менеджменту та з урахуванням результатів проведеного аналізу і діагностики стану вітчизняної логістичної галузі – розроблена програма оптимізаційних заходів для вітчизняних логістичних компаній, що складається з 9ти етапів. В рамках вищезгаданої програми (з урахуванням глобальних тенденцій, національної та галузевої специфіки та з урахуванням гібридного впливу від поточної політико-мілітарної кризи в АР Крим та на сході України), запропоновані та деталізовані практичні заходи оптимізації інформаційного менеджменту логістичної компанії (8й та 9й етапи). Зокрема, на базі дослідження міжнародного практичного досвіду в парадигмі функціональних задач логістичного менеджменту та їх алгоритмічного забезпечення – виділені проблемні питання вищезгаданої методології гібридно-сценарного застосування Big Data та Data Mining та запропоновані практичні рекомендації щодо їх вирішення. Отримані авторські науково-практичні результати є актуальними та практично-прикладними не тільки для українського логістичного бізнесу, але і для глобального логістичного бізнесу, особливо з урахуванням прогнозованої МВФ світової макроекономічної кризи 2019-2020 років.

Ключові слова: макроекономічна криза, антикризова політика, логістика, оптимізація бізнесу, інтелектуальні та адаптивні інформаційні технології, data mining, big data.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Частка транспортного ринку в світовому ВВП становить близько 10%, що в грошовому еквіваленті становить близько 4 трильйони доларів [1]. Галузь логістики – одна з тих, що розвиваються найбільш швидко. Але світові економічні кризи миттєво, регулярно та несприятливо позначаються на всій галузі [2].

Аналіз сучасної міжнародної практики предметної області показує наступні глобальні фактори, які мають значний і постійний вплив на інформаційний менеджмент сучасної логістики 3PL [3]:

– надвеликий простір рішень та їх мультидисциплінарність (при прийнятті управлінських рішень в сфері міжнародної логістики наростає кількість різноформатних вхідних змінних, їх комбінацій, та відповідних варіантів складених та неврайонованих сценаріїв);

– поява та вдосконалення інноваційних ІТ-технологій (що, зокрема, передбачають тотальні можливості для реєстрації, передавання, зберігання, обробки та автоматизованого аналізу всіх логістичних даних, подій та станів);

– всеосяжна глобалізація, on-line конкуренція та ускладнення структури ринку міжнародних мульти-модальних логістичних послуг призводять до появи нових та зростання впливу відомих чинників невизначеності та неповноти логістичних даних, збільшення «інформаційного шуму»;

– зростання динаміки флуктуацій суб'єктивних та об'єктивних факторів, збільшення частки аномалій в даних, зміна закономірностей їх взаємодії, зміна значущості факторів у вже побудованих моделях (при чому постає нагальна потреба не тільки автоматично

реагувати на ці динаміки в режимі реального часу, але і автоматизувати верифікацію та перенавчання існуючих моделей);

- радикальне зростання потоків логістичних неструктурованих даних всіх типів від автономних пристроїв, сенсорів та датчиків.

У стратегії розвитку України транспортна галузь також відіграє одну з головних ролей, адже ефективно діюча система транспортних комунікацій є основою, без якої відновлення стійкого економічного зростання країни неможливе. Проте існуючий стан галузі в Україні однозначно можна характеризувати як системно кризовий, адже ще починаючи з 2009 року в економіці спочатку намітилось скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції, пізніше, у 2011-2012 рр. розпочався період стагнації [4]. Однак, вже в кінці 2013 – початку 2014 р. – під дією в т.ч. зовнішніх факторів, розвинулася системна політико-парамілітарно-економічна криза, яка додатково погіршила стан вітчизняної транспортної галузі.

Не зважаючи, на викладені вище перепони, які мають значний і постійний вплив на управлінську діяльність в сфері міжнародної логістики, проведений аналіз і діагностика вітчизняної логістичної галузі, показали [5], що системною проблемою для логістичного менеджменту вітчизняної мережевої компанії все ще залишалася відсутність цілісної формалізованої моделі управління логістичними бізнес-процесами і, як наслідок, суб'єктивізм і інтуїтивне (ручне) управління. З огляду на вищевказане, можна деталізувати додаткові актуальні проблеми антикризового управління українських логістичних компаній:

- відсутність формалізованих описів логістичних бізнес-процесів та відповідних корпоративних стандартів (або відсутність автоматизації контролю їх виконання);

- «ручне» та епізодичне управління якістю логістичних послуг та лояльністю клієнтів;

- значний вплив на показники логістичної компанії некомпетентності/суб'єктивності/зловживань з боку операційного менеджменту;

- відсутність автоматизації та об'єктивності при прогнозуванні попиту на логістичні послуги, а, отже, і падіння ефективності операційної діяльності;

- епізодичне та часткове використання всіх накопичених та/або доступних внутрішніх та зовнішніх даних (особливо поточних даних в режимі «реального часу»), слабкий або відсутній вплив результатів аналізу вищезгаданих даних не тільки на операційному рівні, але і на рівні тактичного і стратегічного менеджменту.

Враховуючи вищевикладене, безумовною актуальною для вітчизняних транспортно-експедиційних компаній є задача розробки та конфігурування комплексної політики оптимізації логістичного бізнесу (з урахуванням національної, галузевої та кризової специфіки), як невід'ємної складової антикризових заходів.

Також, враховуючи важливість оптимізації інформаційного менеджменту логістичної компанії, в рамках

такої політики оптимізації, важливими інноваційними інструментами є технології Big Data та Data Mining, саме тому актуальним є завдання формування деталізованої методології їх гібридного та ефективного використання (з урахуванням національної, галузевої та кризової специфіки) в рамках адаптивної логістичної інформаційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча теоретичні дослідження антикризового управління достатньо змістовно викладено в роботах Вороніної О.С., Воєнної К. І., Гавриленка Т.В., Ковальчука Н.О., Кравчука Л.С., Павлюка А.О., Прядуна Є.А., Фучеджи В.І., проте в них не приділено увагу всебічній оптимізації логістичного бізнесу (вибору та конфігуруванню відповідних інструментів та алгоритмів) як важливому антикризовому заходу.

Окремі аспекти використання технологій Data Mining або Big Data в транспортній галузі частково розкриті в працях Angela S. H. Lee, Borisov Arkady, Brandau Annegret, Chandrasekar P., Der-Horng Lee, Fauziah Abdul Rahman, Jurijs Tolujevs, Imran Nordin, Khaled Nassar, Martin Jeske, Mohammad Ishak Desa, Moritz Grüner, Norhaidah Abu Haris, Paul Abraham, Puteri N. E. Nohuddin, Ranjit Jeba Thangaiyah P., Saravanan V., Shafaatunnur Hasan, Shin-Ting Jeng, Siti Mariyam Shamsuddin, Sudhir Kumar Barai, Weiß Frank, Wibowo Antoni, Zuraini Zainol, Zaharin Yusoff, Zenina Nadezda, проте, в проаналізованих роботах не тільки не враховано вітчизняну специфіку логістичного ринку, не розкрито питання формування цілісної методології ефективного застосування таких технологій, але і абсолютно не приділено увагу гібридному застосування цих технологій, як важливого інструменту в рамках оптимізаційної антикризової політики для логістичної компанії.

Формулювання мети статті (постановка завдання).

Таким чином, враховуючи вищевикладене, мета даної статті поділяється на два, послідовні та пов'язані етапи:

- а) розробка та конфігурування комплексної політики оптимізації логістичного бізнесу, як невід'ємної складової антикризових заходів, з урахуванням вітчизняної національної специфіки, галузевої специфіки транспортної галузі в умовах поточної системної політико-макроекономічної кризи;

- б) крім того, враховуючи важливість оптимізації інформаційного менеджменту логістичної компанії (як складової в рамках розробленої на першому кроці антикризової політики оптимізації), другою метою статті є розробка методології гібридного ефективного використання інноваційних технологій Big Data та Data Mining в рамках адаптивної логістичної інформаційної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи вищевикладені результати аналізу кризового стану вітчизняного логістичного бізнесу, важливою та першочерговою задачею в рамках антикризових заходів, є підвищення рентабельності вітчизняних логістичних компаній. Отже, у логістиці, як і в інших галузях, є три основні способи підвищити рентабельність бізнесу:

1) перший – зростання тарифів на послуги. Особливість галузі полягає в тому, що на ринку працює багато дрібних приватних перевізників, які погоджуються на низьку ціну, та й покупці рахують кожну копійку в умовах кризи.

2) другий спосіб – зниження витрат. Звичайно, таке скорочення можна обґрунтовано проводити тільки після всеосяжного аудиту, методика якого викладено в [6]. Проте в умовах високо конкурентного ринка, безпосереднє скорочення видатків без реорганізації бізнес-процесів – може привести до падіння якості логістичних послуг та підвищення всіх типів ризиків логістичної діяльності. Варто приділити особливу увагу політиці управління якістю (TQM) та, відповідно, аналізу відповідних витрат [7].

3) третій спосіб підвищення рентабельності – це системна оптимізація бізнесу. При чому, цей прийом антикризового менеджменту має бути націлений на системну та скоординовану (адже всі ці напрямки на всіх рівнях пов'язані між собою та чинять взаємний синергетичний вплив) оптимізацію всіх функціональних складових на всіх виділених рівнях менеджменту логістичної чи транспортно-експедиційної компанії.

Викладемо результати досліджень щодо компонентного складу та інструментарію задачі оптимізації логістичного бізнесу:

1) оптимізація та автоматизація політики управління запасами (формування та підтримку такої величини складських запасів в розрізі різних складів, який дозволить забезпечити безперебійне постачання асортименту при мінімальних витратах).

Зниження навіть на кілька пунктів витрат на логістику запасів на початку логістичної мережі – в кінці кінців може в рази збільшити рентабельність по завершенню ланцюжка постачань [8]. Таким чином, досягнення оптимального рівня запасів – найважливіша задача менеджменту логістичних ланцюгів, особливо у вищеписаних вітчизняних галузевих умовах.

2) оптимізація маршрутів та розкладу (оптимізація часу, довжини та вартості маршрутів, аналіз та оптимізація багатомодальних ланцюжків поставки, оптимізація замовлень для одно- або двохетапного крос-докінгу тощо);

3) оптимізація фінансів. Треба окремо відзначити, що перед початком розробки заходів щодо оптимізації фінансів логістичної компанії, обов'язково треба проводити фінансовий аналіз за запропонованою авторами методикою [6].

Оптимізацію фінансової сфери логістичної компанії (з урахуванням результатів попередньо проведеного фінансового аналізу та аудиту) варто починати з побудови моделі, в якій досягається мінімізація операційних та накладних витрат на: транспортування, зберігання та штрафні санкції. Крім класичного переліку атрибутів для фінансової моделі, що викладені багаторазово у публікаціях, для кожної логістичної компанії в стадії кризи, після аудиту та проведення статистичного аналізу, OLAP та DM – повинні бути актуалізовані

вхідні атрибути, що враховують специфіку конкретної компанії, регіональну та загальнодержавну специфіку.

Зокрема, пропонується для вирішення цього комплексу задач, використовувати в конкурентному режимі інструменти логістичної регресії та еволюційного моделювання (наприклад, алгоритм FL).

4) оптимізація основних фондів – завантаження і раціональне використання наявних і залучених на умовах аутсорсингу ресурсів;

5) оптимізація кадрів – раціональне використання кадрового складу, відповідність виконуваних функцій рівню підготовки і кваліфікації співробітників ;

6) оптимізація та підвищення якості бізнес-процесів (буде розглянута авторами в наступних публікаціях);

7) оптимізація ризиків (Ризики логістичних систем та їх моделювання розглянуті авторами в [5]) залежать від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів: починаючи від цінової кон'юнктури і зміни попиту і закінчуючи діяльністю конкурентних організацій і стихійними лихами. Авторами, для вирішення цієї задачі, пропонується сценарне використання в режимі DM інструментарію дерев рішень та нейронних мереж);

8) оптимізація інформаційних ресурсів – вірність, точність, ефективність, своєчасність, результативність та інтерпретованість результатів обробки та аналізу даних. Для вирішення цього етапу оптимізації, авторами нижче викладено результати розробленої комплексної методики ефективного використання технології Data Mining для вітчизняних логістичних компаній.

9) оптимізація та отримання додаткової доданої вартості від накопичених корпоративних даних, нематеріальних активів та знань [9]. Нижче викладено результати розробленої авторами комплексної методики ефективного використання технології Big Data для вітчизняних логістичних компаній

Треба відмітити, що авторами пропонується виконувати 8й та 9й етапи скоординовано, що зумовлено характеристиками та особливостями застосування технологій Big Data та Data Mining (розкриті нижче).

Вищевикладена 9ти компонентна задача оптимізації логістичного бізнесу – є складною, досить тривалою, потребує значних експертних ресурсів. Тому, авторами пропонується покрокову проектну реалізацію поставленої вище задачі у порядку, що відповідає нумерації (за виключенням 8го та 9го етапів).

Логічно, що всі вищезазначені 9ть напрямків оптимізації інтегровано впливають на рентабельність та робастість конкретного логістичного бізнесу. Враховуючи вищенаведене, зрозуміло, що побудовану прогностичну модель рентабельності необхідно періодично верифікувати та адаптувати не тільки через кардинальні зміни макроекономічних умов, наприклад після комплексних кризових явищ 2013-2014 рр., але і через вплив результатів виконання вищезазначених оптимізаційних кроків.

Отже, на підставі накопиченого досвіду, можна стверджувати, що використання традиційних для практики транспортної галузі інформаційних технологій

(OLAP, статистичний аналіз) для проведення кардинальної та всеосяжної оптимізації багатофакторної моделі рентабельності – недостатньо в умовах антикризового управління, особливо з урахуванням вітчизняної специфіки. Зокрема, результати корпоративних досліджень та випробувань показують, що помилка передбачення в задачах прогнозування попиту користувачів за допомогою традиційних статистичних підходах може досягати 60% [10].

Саме тому, авторами пропонується гібридне використання технологій Big Data та Data Mining в рамках проектування адаптивної логістичної інформаційної системи для вітчизняного бізнесу (результати проектування логістичної інформаційної системи, будуть надруковані в наступних публікаціях авторів).

Далі, по тексту, буде викладено результати досліджень щодо ефективного застосування технології Big Data як ключового чинника ефективного виконання 8го та 9го кроків викладеної вище комплексної політики оптимізації логістичного вітчизняного бізнесу.

Особливо цей чинник важливий для логістичних компаній, які вже запровадили автоматизовані системи реєстрації подій та станів в рамках логістичних ланцюжків [11]: сучасні технології автоматичної ідентифікації та реєстрації, програмно-апаратні комплекси управління та координування складського обладнання, засоби контролю за переміщенням транспортних засобів та трекінгу поштових відправлень, потокові дані з різноманітних сенсорів вологості, тиску, температури, швидкості тощо [12]. Такі системи реєструють в режимі 24/7/365 та зберігають величезні обсяги різномірної інформації (кількісної, якісної, текстової, мультимедійної тощо) щодо подій в різних аспектах логістичної діяльності (наприклад, логістичні процеси в електронній комерції BtC) [13]. Причому швидкість та деталізація таких потоків зростають. Зокрема, опитування Європейських компаній показало, що майже половина з них очікують щорічне зростання потоків своїх даних на 25% [14].

Особливо в часи кризи, багато непередбачуваних порушень в ланцюгах поставок відбувається, наприклад, транспортні затори, нещасні випадки, людські помилки, стихійні лиха, шахрайства та корупційні дії. З цієї причини, 3PL-компанії, повинні контролювати свої процеси в реальному часі, щоб не тільки постфактум реакція на критичну ситуацію були якомога швидшою, але і щоб передбачити настання таких подій та заздалегідь вжити застережних заходів.

Знову ж таки, сподіватися що результати застосування класичних методів та технологій оброблення цих накопичених даних (тим більше, якщо в логістиці актуальною є потреба аналізувати не просто набір факторів, а і їх можливі різні комбінації з урахуванням можливого впливу суб'єктивного людського фактору) кардинально змінити поточні тренди підприємства (особливо в такій високо-конкурентній та малорентабельній галузі як логістика) – марно. Це підтверджується результатами вивчення поточних та планових

інвестицій в логістичній сфері, більше 60% респондентів 3PL планують інвестувати в сферу Big Data в найближчі 5 років [15].

Проведені дослідження показали, що впровадження технології Big Data в рамках реорганізації антикризової бізнес-стратегії логістичної компанії, може стосуватися трьох напрямків (причому така таксономія зовсім не означає, що треба обмежуватися одним напрямком):

1. Підвищення операційної ефективності (оптимізація операційної діяльності логістичної компанії). Цей напрямок використання технологій Big Data дає першим результати після впровадження автоматизованої оп-інтелектуальної обробки в режимі on-line всіх доступних потоків даних.

1.1. В свою чергу, цей напрямок має декілька застосувань. Зокрема, пропонується новий підхід до організації вирішення транспортної задачі щодо кожного конкретного транспортного засобу, який передбачає в режимі 24/7/365 скоординовану динамічну оптимізацію послідовності пунктів призначення та маршруту певного транспортного засобу з урахуванням поточних даних щодо дорожнього трафіку, статусу клієнтів, стану оточуючого середовища, потоків даних від доступних сенсорів та датчиків.

1.2. Також, ефективним є використання технологій Big Data для прогнозування та планування логістичних потужностей (кількості та обсягу складів, розподільчих центрів, кількості транспортних засобів та їх типу тощо) як на стратегічному рівні управління, так і на операційному. На стратегічному рівні така оптимізація підвищує ефективність інвестицій у логістичну інфраструктуру з урахуванням не тільки накопичених історичних часових рядів щодо напрямків та обсягів вантажопотоків, але і з урахуванням регіональних та галузевих прогнозів, паралельно забезпечуючи більш оперативну реакцію на незадіяні логістичні потужності через механізми динамічного ціноутворення та/або спотового ринку логістичних потужностей.

1.3. Зрозуміло, що і на операційному рівні, застосування технологій Big Data є ефективним для динамічного планування логістичних потужностей в режимі 24/7/365. Класичний підхід до такого планування (потужностей для зберігання та перевезення вантажів, необхідної кількості задіяного персоналу тощо) передбачав вивчення історичних часових рядів та базувався на суб'єктивному досвіді менеджера-логіста. Однак лише використання технології Big Data (з використанням поточних даних від всіх доступних сенсорів та датчиків, що встановлені як на транспортних засобах, так і в складській та перевалочній інфраструктурі) в поєднанні з алгоритмами Data Mining дадуть змогу будувати та використовувати прогностичні моделі для ефективного та адаптивного оперативного масштабування логістичних потужностей, при чому з урахуванням впливу виявлених ad-hock обмежень (стихійні погодні явища, громадянські протести, регіональні та галузеві економічні кризи, санкції та інші форс-мажорні явища).

2. Підвищення ефективності CRM, що проявляється в декількох функціоналах.

2.1. Зокрема, це моніторинг та утримання лояльності споживачів – застосування Data Mining для інтегрованого аналізу всіх доступних внутрішніх та зовнішніх, структурованих та неструктурованих даних (детальні операційні дані щодо якості роботи самої логістичної компанії, доступні дані конкурентів, галузеві та регіональні показники, дані соціальних мереж та рейтингових та інформаційних агентств, біржові зведення та котування, інформація з форумів та електронних дощок оголошень тощо) з метою виявлення клієнтів, що знижують рівень лояльності до постачальника логістичних послуг та вжиття маркетингових проактивних контрзаходів.

2.2. Також варто відмітити важливість використання технології Big Data в моніторинзі в режимі 24/7/365 щодо дотримання вимог TQM. Результати такого моніторингу, після пошуку в них закономірностей методами Data Mining (text mining, multimedia mining, SNA, fraud detection), можуть бути використані для покращення політики CRM та TQM.

2.3. Моніторинг ризиків неперервності ланцюжків постачань в режимі Fraud Detection передбачає використання технології Big Data в моніторинзі в режимі 24/7/365 з метою виміру та прогнозування ризиків затримок поставок, втрати або пошкодження вантажів, захоплення транспортних засобів або їх арешту з боку об'єктивних (природні явища, макроекономічні кризи, громадянські протести) та суб'єктивних факторів (судові позови, редерські захоплення, кримінальні дії) та якомога швидкому вжиттю проактивних контрзаходів.

2.4. Крім вищенаведеного, слід відмітити такі функції використання технологій Big Data в сфері CRM, як більш детальна та детермінована сегментація клієнтської бази, автоматизоване налаштування персональних дисконтів.

3. Новий центр генерування доданої вартості для логістичної компанії, тобто додатковий дохід від продажу третім особам, як зібраних деталізованих та просторово-прив'язаних big data так і результатів їх обробки та аналізу (звичайно з урахуванням законодавчих обмежень та можливих репутаційних збитків щодо порушення приватності персональних даних).

3.1. Зокрема, на замовлення маленьких та середніх торговельних компаній, використовуючи зібрані в ході багатьох років своєї логістичної діяльності деталізовані, просторово-прив'язані багатоатрибутивні дані щодо поштових відправлень та інших вантажів, логістична компанія, після відповідного DM, може значно підвищити точність прогнозування попиту та продаж в торгівлі.

3.2. Крім того, фінансові аналітики, рейтингові агентства та консультативні компанії в банківській та страховій сферах, часто потребують доступу до зібраних логістичною компанією деталізованих, просторово-прив'язаних багатоатрибутивних даних

щодо логістичних ланцюгів, як з метою власного прогнозування, так і з метою верифікації наданих їм прогнозів, щодо обсягів та географії продаж та частки ринку акціонерних товариств, акції/облігації яких котуються на біржах.

3.3. Щодо електронної комерції, важливим оптимізаційним завданням є верифікація адреси доставки, яку можуть чудово виконувати транспортні засоби логістичної компанії, які додатково обладнанні сенсорами, датчиками та трекерами. Цей функціонал особливо важливий в районах з невеликою концентрацією населення, що дає змогу оптимізувати витрати на логістику за допомогою оптимального геокодування для роздрібного, банківського та державного секторів економіки.

3.4. В сфері екологічного менеджменту, логістичні компанії, в кооперації з місцевою владою, обладнуючи свої транспортні засоби сукупністю різних типів датчиків забруднення повітря, температури, попелу, вологості, шуму, озону тощо – які прив'язані до даних геолокації – є привабливими для місцевої влади, органів МНС, місцевих девелоперів та органів екологічного моніторингу.

Далі, по тексту, буде викладено результати досліджень щодо ефективного застосування технології Data Mining як ключового чинника ефективного виконання 8го та 9го кроків викладеної вище комплексної політики оптимізації логістичного вітчизняного бізнесу.

Отже, крім вищезазначеного впливу Big Data, ще одним фактором, що ускладнює аналітику сучасних логістичних даних, є те, що більшість логістичних даних, збережених в DBMS, а тим більше потокових – мають характер просторово-часових рядів [16], отже актуальна потреба не тільки в класичному статистичному аналізі багатомірних часових рядів, але і потреба в пошуку прихованих невідомих закономірностей та подальшій побудові прогнозних просторових моделей.

Тобто, з урахуванням дослідженої вище специфіки розглядаємої предметної області, можна стверджувати, що класичного функціоналу регресійного, факторного, дисперсійного аналізу в сучасних кризових умовах для вітчизняних логістичних компаній – не достатньо.

Адже для того, щоб сформулювати нові передумови для ухвалення ефективних управлінських (в т.ч. антикризових) рішень, потрібні нові, об'єктивні знання про приховані суті, зв'язки і закономірності досліджуваної предметної області. Відшукати та перевірити (в т.ч. в ході класичного статистичного аналізу) актуальні факти та гіпотези в базі чи сховищі даних не так вже складно, проте в сучасній конкурентній інформаційній економіці потрібні не просто факти, а нові, об'єктивні закономірності, верифіковані, інтерпретовані та формалізовані у відповідних моделях подання знань [8].

В якості основного джерела таких нових об'єктивних управлінських шаблонів для логістичної компанії, яка діє на ризикованому, корупційному, конкурентному та кризовому вітчизняному ринку – може бути лише технологія інтелектуального аналізу даних (Data Mining) [10].

Враховуючи вищенаведене, можна стверджувати, що в сучасних вітчизняних умовах, тотальне впровадження адаптивної технології інтелектуального аналізу даних (що також має працювати в режимах *real-time* та *fraud-detection*), в рамках системної антикризової політики транспортно-експедиційної компанії – буде мати своїм наслідком комплексну додаткову оптимізацію логістичних бізнес-процесів, отримання додаткових конкурентних переваг, а отже і підвищення інтегрованої стійкості компанії.

Дослідження наявного закордонного досвіду використання DM [17] в логістиці, виявило дуже обмежену практику використання (з огляду на окреслені вище актуальні напрямки оптимізації) для вирішення таких операційних задач, як: менеджмент трафіку дорожнього руху, управління перевантаженнями та перекриттями дорожнього руху, моніторинг та менеджмент стану дорожнього покриття, моніторинг сонних водіїв та водіїв із ознаками сп'яніння, розслідування нещасних випадків та дорожньо-транспортних пригод, глибинний багатовимірний аналіз даних просторового геопозиціонування (в т.ч. і для уточнення електронних карт), моніторинг та розпізнавання даних мережі відео нагляду, моніторинг комплексу безпекових даних на залізниці, моніторинг стану та менеджмент сервісного обслуговування транспортних засобів.

Аналіз міжнародної практики вибору інструментарію DM в логістичній галузі показав обмеженість і відсутність сценарного підходу (гібридного застосування). Зокрема, опубліковані результати проектів DM в транспортній галузі [18] засвідчили використання послідовно інструментарію багатовимірної візуалізації, кластерного аналізу (неієрархічного), а опціонально – дерев рішень (в режимі класифікації) або правил асоціації. Додатково слід зазначити, що в переважній більшості реалізованих проектів DM було обрано продукційну модель знань для формалізації результатів, що має значні недоліки (широко описані в літературі) та не є універсальною. Авторами рекомендовано при проектуванні та реінжинірингу логістичних інформаційних систем звернути увагу на гібридному використанні в корпоративній базі знань фреймової моделі (для вирішення управлінських задач операційного менеджменту) та моделі типу семантична мережа (для тактичного та стратегічного рівнів).

Враховуючи вищенаведені результати, можна стверджувати, що таке традиційне, не гібридне використання технології DM, що сконцентроване виключно на рівні окремих операційно-функціональних OLTP активностей, хоча і приносило певний позитивний ефект в стабільних умовах розвинутих країн до ери Big Data, але для вирішення поставлених вище задач в кризових умовах транспортної галузі України – є абсолютно не достатнім. Це підтверджується і результатами досліджень європейських логістичних корпорацій [13].

Саме тому, авторами пропонується, для поточних умов України (проаналізовані вище), використання

адаптивних алгоритмів Data Mining і Machine Learning, які можуть збирати, аналізувати і вчитися на даних – найкраще рішення не тільки для факторингу окремих показників, чутливих до зовнішніх змін, а й для реалізації функціоналу динамічного ціноутворення (на динаміку якого впливає головним чином зміна попиту на логістичні послуги) (слід відмітити, що першим кроком до формування такої складеної моделі – є пошук моделі прогнозування собівартості логістичної послуги). Модель динамічного ціноутворення – допоможе знайти баланс між конкурентними цінами і витратами, між попитом і пропозицією, на вітчизняному хаотичному, неефективному, тіншовому та часто корупційному ринку логістичних послуг.

Ще однією важливою завданням застосування алгоритмів DM і ML – є пошук закономірностей між накопиченою OLTP-інформацією в DBMS логістичної компанії та: профілями клієнтів, зовнішніми економічними макро- і регіональними індикаторами, сезонністю, даними про геолокації – це дозволить в результаті побудувати адаптивну модель прогнозу попиту (а отже і запасів для його задоволення) для конкретної логістичної компанії, тобто в процесі накопичення даних про її використання та подальшого ітеративного перенавчання – модель буде підвищувати свою точність.

Першим і основним кроком для формування вищевказаних адаптивних моделей для конкретної логістичної компанії – є прогнозування обсягу необхідних запасів в рамках ланцюжків постачань. При вирішенні цієї прогнозової задачі, важливими факторами також є зниження витрат в логістичному ланцюжку та підвищення задоволення клієнтів. Ця задача традиційно є складною нелінійною задачею для менеджерів, особливо для компаній 3pl.

Незважаючи на величезну кількість досліджень в цій області, дотепер (особливо з урахуванням вищевказаних особливостей вітчизняного логістичного ринку) залишаються наступні проблеми в сфері економіко-математичного прогнозування оптимальних запасів:

- існуючі багатофакторні високо-нелінійні моделі – складно обчислювати та оптимізувати;
- є багато якісних та категоріальних показників, з якими важко оперувати класичними моделями прогнозування запасів (нижче по тексту є рекомендації щодо цього);
- наявність умовно-постійних показників в історичній вибірці даних, не сприяє само адаптації, особливо після настання кризових явищ;
- інформація щодо ефективності практичного застосування наявних моделей управління запасами є непрямою, прихованою, а збір такої інформації вимагає багато часу та має низьку результативність;
- класичні моделі управління запасами ігнорують вплив нечітких та невизначених факторів.

Враховуючи вищенаведені фундаментальні проблеми в сфері створення прогностичних моделей управління запасами та вищевикладені вітчизняні галузеві та макроекономічні складнощі, пропонується

використовувати вдосконалену штучну нейронну мережу зі зворотнім розповсюдженням помилки. Адже класична штучна нейронна мережа зі зворотнім розповсюдженням помилки має такі проблеми, як низька конвергенція, невелика швидкість навчання (хоча цей фактор не є визначальним, з урахуванням розвитку багатопроекторності та паралельних обчислень), недостатня точність прогнозування (така нейромережа легко та швидко потрапляє в локальний мінімум під час навчання). Для вирішення першого та третього недоліків пропонується внести зміни в класичний алгоритм навчання нейромережі зі зворотнім розповсюдженням помилки: використовувати компенсацію похибки та модифіковану формулу обчислення ваг нейронів (детально ці результати будуть викладені в наступних публікаціях).

Побудова і використання (з періодичним перенавчанням) вищевказаних моделей для конкретної транспортно-експедиційної компанії покращить оптимізацію та планування обсягів перевезень, складських запасів, маршрутів, тобто більш ефективно розподіляти всі ресурси логістичної компанії, тим самим підвищуючи її інтегральну стійкість в кризових макроекономічних умовах.

В ході побудови, використання і верифікації знайдених закономірностей у режимі fraud detection (після проведення DM для логістичних процесів, як таких) – важливим результатом також буде виявлення «вузьких місць» логістичної компанії (корупція, шахрайство, безвідповідальність, халатність, просто неефективність в компанії) в наявних бізнес-процесах, а отже і можливість їх перебудувати.

Авторами також пропонується приділити додаткову увагу оптимізації маркетингової політики логістичної компанії, зокрема оптимізувати політику забезпечення лояльності клієнтів, що буде додатковим антикризовим заходом, в умовах високо конкурентного ринку транспортно-експедиційних послуг в Україні. Зокрема пропонується використати технологію DM в рамках реалізації Direct Marketing. Деталізуємо в функціонально-алгоритмічному розрізі запропоновані гібридні рішення: сегментацію клієнтської бази пропонується проводити паралельно за допомогою неієрархічного агломеративного кластерного аналізу та побудови карт Кохонена; вибір цільової аудиторії пропонується обґрунтовувати за допомогою візуалізаційних інструментів DM; при формуванні адресних пропозицій варто враховувати результати побудови правил асоціації; при аналізі відгуків клієнтів варто використати дерева рішень та правила класифікації; оцінку ефективності програми лояльності варто виконувати при гібридному використанні статистичного та RFM аналізів.

Треба окремо зауважити, що отримані закономірності з метою формування корпоративних баз знань реальних логістичних компаній повинні також враховувати макроекономічну, регіональну та галузеву невизначеність українського логістичного ринку, отже, авторами пропонується використати інструментарій

нечітких продукційних правил для формування бази знань логістичної компанії (звичайно, після верифікації результатів DM).

Для результативного DM по логістичним даним, рекомендується провести категоризацію і кодування по атрибутам, які мають тип даних float і за якими діапазон значень досить великий (наприклад, вага вантажу, довжина маршруту тощо). Так як такі атрибути фактично мають дуже багато, часто унікальних значень, то в результаті пошуку закономірностей (наприклад правил асоціації) буде згенеровано дуже багато закономірностей, але з маленькою статистичною підтримкою. Тобто шкала вимірювання за обраним атрибутом ділиться на інтервали, в рамках яких всі фактичні значення атрибута – зрівнюються для цілей DM. Тому авторами рекомендується використовувати для розбивки шкали результати неієрархічного кластерного аналізу.

Крім того, на підставі раніше викладених авторами в публікаціях результатів досліджень макроекономічної, галузевої та темпорально-циклічної специфіки поточного стану предметної області, рекомендовано використання стандарту DDDM-Knowledge AKD в проектах DM для вітчизняних логістичних компаній.

Також, в рамках дослідження методології впровадження технології DM у логістичні бізнес-процеси, варто наголосити, що в галузі є очевидний брак стандартизації, в сферах збирання і зберігання всіх типів функціональних даних щодо маршрутів, проектів та компаній. Тобто існує нагальна потреба у розробці на акцептації уніфікованої моделі даних для логістичних даних. Ця модель даних має бути організована у вигляді чотирьох взаємопов'язаних шарів: шару даних маршруту перевезення; шару даних логістичної компанії; шару даних замовника перевезень; шару регіональних та галузевих макроданих. Прийняття такої уніфікованої моделі логістичних даних сприятиме не тільки швидкому впровадженню алгоритмів машинного навчання та елементів AI в практику адаптивних логістичних інформаційних систем, але і підвищить їх точність та якість.

В рамках викладеної методології використання Data Mining в адаптивних логістичних інформаційних системах, важливо враховувати обмеження на застосування на реальних потокових логістичних даних: необхідні експертні об'єктивні знання щодо обраної сфери логістики для оцінки та інтерпретації результатів Data Mining; результати інтелектуального аналізу залежать від апіорних припущень, конфігурацій обраних методів Data Mining; складності з підготовкою до аналізу якісних (категоріальних), нечітких атрибутів; в рамках Data Mining немає загальновизнаного універсального підходу до вибору релевантних атрибутів (включення до алгоритму пошуку шаблонів великої кількості не релевантних атрибутів може викликати некогерентність результатів, а експертне суттєве обмеження кількості атрибутів перед пошуком закономірностей – суперечить головним цілям Data Mining).

Висновки і перспективи подальших досліджень. В статті, на базі дослідження міжнародного досвіду 3PL компаній, з урахуванням вітчизняної національної, галузевої специфіки та з урахуванням поточної української політико-макроекономічної кризи, викладені результати досліджень щодо розробки та конфігурування комплексної політики оптимізації логістичного бізнесу (яка складається з 9ти деталізованих етапів), як невід’ємної складової системних антикризових заходів.

Враховуючи обрану авторами спеціальність (Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці), в рамках якої проводяться наукові дослідження, приділена особлива увага оптимізації інформаційного менеджменту логістичної компанії (8й та 9й етапи в рамках вищезгаданої політики оптимізації логістичного бізнесу) з використанням інноваційних технологій Big Data та Data Mining.

Зокрема, досліджений практичний досвід в розрізі функціональних задач та алгоритмічного забезпечення використання технологій Big Data та Data Mining міжнародними логістичними компаніями, виділені проблемні питання та надані відповідні рекомендації вітчизняним логістичним компаніям.

Крім того, в рамках розробки комплексної методології гібридного застосування технологій Big Data та Data Mining, також отримані такі результати: обґрунтовано вибір і конфігурування моделі подання знань; конфігуровано сценарний підхід до використання

рекомендованих алгоритмів Data Mining; рекомендовані ефективні режими пошуку закономірностей; виконано формулювання та деталізації важливих до побудови адаптивних прогностичних економіко-математичних моделей (з врахуванням реалізації антикризової політики оптимізації) для логістичної компанії; з врахуванням результатів аналізу проблем в сфері економіко-математичного моделювання логістичної діяльності, рекомендована конфігурація ефективного інструментарію для вирішення таких прогностичних моделей (BP нейромережа з компенсацією похибки та модифікованою формулою обрахунку wag); на підставі результатів аналізу специфіки даних предметної області (в т.ч. поточних), надані рекомендації щодо модифікації шкал атрибутів типу float з метою підвищення якості результатів процесів Big Data та Data Mining; надані рекомендації щодо універсального формату метаданих для проектів Big Data та Data Mining; обґрунтовано важливість зміни типового стандарту проектів Data Mining CRISP-DM на DDDM-Knowledge AKD; викладено результати дослідження щодо особливостей організації бізнес-процесів, які впливають на ефективну реорганізацію логістичної компанії в інтелектуалізовану/орієнтовану на знання компанію.

Отримані результати є актуальними та прикладними не тільки для локальних логістичних компаній, але і для міжнародного застосування в умовах прогнозованих глобальних макроекономічних та поточних національних кризових явищ.

Список літератури:

1. Мировая логистика: понятие, тенденции, статистика / ООО «АНРИК СПб». URL: http://anric.ru/news/mirovaya_logistika_ponyatie_tendencii_statistika.html
2. Krasnyuk Maxim and Kustarovskiy Olexandr. The development of the concept and set of practical measures of anti-crisis logistics management in the current Ukraine conditions. *Management theory & practice*. Publisher : Warsaw Management University. 2017. № 19(1). Pp. 31-38.
3. Fauziah Abdul Rahman, Mohammad Ishak Desa, Antoni Wibowo, Norhaidah Abu Haris. Knowledge Discovery Database (KDD) – Data Mining Application in Transportation. URL: <http://portalgaruda.org/portalgaruda/journals/index.php/EECSI/article/view/357>
4. Hrashchenko I., Krasniuk S. Problems of regional development of Ukraine under globaliation process. *Visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. 2015. № 11. P. 26-32.
5. Краснюк М.Т., Геращенко І.С., Кустаровський О.Д. Удосконалення економіко-математичного моделювання результатів впровадження окремих елементів адаптивної антикризової політики компаній транспортної галузі України. *Науковий вісник Ужгородського університету Серія «Економіка»*. 2018. Випуск 1(51). С. 205–211.
6. Краснюк М.Т., Кустаровський О.Д. Дослідження, адаптація методик та удосконалення моделей фінансового аналізу підприємств транспортної галузі в поточних кризових умовах України. *Моделювання та інформаційні системи в економіці* : збірник наукових праць / Відп. ред. В.К. Галіцин. 2017. Вип. 93. С. 175–195.
7. Abraham Paul, V. Saravana, P. Ranjit Jeba Thangaiah. Data Mining Analytics to Minimize Logistics Cost. URL: https://www.researchgate.net/publication/233857554_Data_Mining_Analytics_to_Minimize_Logistics_Cost
8. Wei He An Inventory Controlled Supply Chain Model Based on Improved BP Neural Network. URL: <https://www.hindawi.com/journals/ddns/2013/537675/>
9. Краснюк М.Т. Проблеми застосування систем управління корпоративними знаннями та їх таксономія. *Моделювання та інформаційні системи в економіці* : збірник наукових праць / Відп. ред. В.К. Галіцин. 2006. Вип. 73. 256 с.
10. Michael Sinn. Treffsichere Absatzprognose mit Predictive Analytics, Conference Talk on “Big Data & Analytics Kongress”, Cologne, June 19, 2012. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=hAE2Mui5IRA>
11. Краснюк М.Т., Кустаровський О.Д. Проблеми та перспективи розвитку українських логістично-інформаційних систем в умовах глобалізованої економіки та макроекономічних кризових явищ. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. Травень. № 10. С. 34–39.
12. Annegret Brandau, Jurijs Tolujevs. Modelling and analysis of logistical state data. URL: <https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/tj.2013.14.issue-2/tj-2013-0009/tj-2013-0009.pdf>

13. DHL. Big data in logistics: A DHL perspective on how to move beyond the hype December 2013. URL: https://www.supplychain247.com/paper/big_data_in_logistics_a_dhl_perspective_on_how_to_move_beyond_the_hype
14. Carsten Bange Big Data Survey Europe, BARC, February 2013, p.17. URL: <https://docplayer.net/1637014-Big-data-survey-europe.html>
15. Robert Handfield, Frank Straube, Hans-Christian Pfohl, Andreas Wieland. «Trends and Strategies in Logistics and Supply Chain Management», p. 51, BVL International, 2013. URL: <https://www.bvl.de/en/dossiers/tus>
16. Shashi Shekhar. Transportation Data Mining Vision Challenges. URL: http://www-users.cs.umn.edu/~shekhar/talk/2011/2011_trb.pdf
17. Fauziah Abdul Rahman, Mohammad Ishak Desa, Antoni Wibowo. A Review of KDD-Data Mining Framework and Its Application in Logistics and Transportation. URL: <https://ieeexplore.ieee.org/document/5967540/>
18. Der-Horng Lee, Shin-Ting Jeng, P. Chandrasekar. Applying data mining techniques for traffic incident analysis. URL: https://www.researchgate.net/publication/303497161_Applying_data_mining_techniques_for_traffic_incident_analysis

Гращенко И.С., Краснюк М.Т., Краснюк С.А. ГИБРИДНО-СЦЕНАРНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ЗНАНИЯ, ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ВАЖНЫЙ АНТИКРИЗИСНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье, на основе исследования современной международной практики логистического менеджмента и с учетом результатов проведенного анализа и диагностики состояния отечественной логистической отрасли – разработана программа оптимизационных мероприятий для отечественных логистических компаний, состоящая из 9-ти этапов. В рамках вышеупомянутой программы оптимизации (с учетом глобальных тенденций, национальной и отраслевой специфики и с учетом гибридного влияния текущего политико-милитарного кризиса в АР Крым и на востоке Украины), предложены и детализированные меры оптимизации информационного менеджмента логистической компании (8-й и 9-й этапы). На базе исследования международного практического опыта в парадигме функциональных задач логистического менеджмента и их алгоритмического обеспечения – выделены проблемные вопросы вышеупомянутой методологии гибридно-сценарного применения Big Data и Data Mining и разработаны практические рекомендации по их решению. Полученные авторские научно-практические результаты актуальны и эффективны не только для локального украинского логистического бизнеса, но и для глобальных логистических операторов 3PL, особенно с учетом прогнозируемого МВФ мирового макроэкономического кризиса 2019-2020 годов.

Ключевые слова: макроэкономический кризис, антикризисная политика, логистика, оптимизация бизнеса, интеллектуальные и адаптивные информационные технологии, data mining, big data.

Hrashchenko Iryna, Krasnyuk Maxim, Krasniuk Svitlana. HYBRID-SCENARIOUS APPLICATION OF INTELLIGENT, KNOWLEDGE-ORIENTED TECHNOLOGIES AS AN IMPORTANT ANTI-CRISIS TOOL OF LOGISTIC COMPANIES IN UKRAINE

In the article, based on a study of modern international practice of logistic management and taking into account the results of the performed analysis and diagnostics of the state of the domestic logistic industry, new, topical issues of crisis management by local logistic companies are identified. That is why the problem of developing and configuring a comprehensive anti-crisis policy for local and international markets is relevant for freight forwarding companies, taking into account global trends, national and industry specifics and considering the hybrid influence of the current political and military crisis in the Crimea and eastern Ukraine. As a key applied tool of the aforementioned anti-crisis policy, a comprehensive optimization program has been developed for domestic logistic companies, consisting of 9 stages. Taking into account the above objectives of the study, and the specialty chosen by the authors (Mathematical methods, models and information technologies in the economy), as part of the comprehensive optimization program developed by the logistic company, approaches and steps of optimization of the information management of the logistic company (8th and 9th stages) were proposed and detailed. Based on the study of international practical experience in the paradigm of functional tasks of logistic management and their algorithmic support – highlighted the problematic issues of the above methodology of hybrid scenario application of Big Data and Data Mining and developed practical recommendations for solving them for domestic logistic operators. The relevance and effectiveness of the proposed solutions is confirmed by the fact that they were successfully used in the design of an adaptive, intelligent logistic information system (which is currently undergoing practical testing). The obtained authors' scientific and practical results are relevant and effective not only for the local Ukrainian logistic business, but also for the global logistic 3PL operators, especially given the IMF's forecast of the global macroeconomic crisis of 2019-2020.

Key words: macroeconomic crisis, anti-crisis policy, logistics, business optimization, intelligent and adaptive information technologies, data mining, big data.

Баженков Є.В.

Фонд соціального страхування України

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0117-294X>

ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІЛЕЙ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто цілі в стратегічному управлінні освітньої галузі. Дано визначення поняттю «стратегія освітньої галузі». Виокремлено основний критерій визначення цілей. Розглянуто екстенсивний та інтенсивний тип розвитку внутрішньогалузевого середовища. Перелічено та поділено на групи цілі у системі стратегічного управління освітньої галузі; вимоги, яких потрібно дотримуватись при формуванні цілей у системі стратегічного управління в освітній галузі. Проаналізовано основні функції цілей у системі стратегічного управління та розглянуто оперативне та тактичне управління у освітній галузі; виокремлено основні фактори, які необхідно враховувати при формуванні підходу до вибору стратегічних цілей. Перелічено фактори, які впливають на вибір стратегічних пріоритетів в освітній галузі. Проаналізовано аспекти, на яких ґрунтується механізми вибору стратегічних пріоритетів розвитку. Зроблено висновки щодо важливості стратегії та цілей у стратегічному управлінні освітньої галузі.

Ключові слова: Стратегія освітньої галузі, цілі, розвиток, внутрішньогалузеве середовище, управління

Постановка проблеми. Глобальні виклики та розвиток міжнародних інтеграційних процесів – це дослідження цілей стратегічного управління освітньої галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стратегічного управління освітньої галузі, його цілями та пріоритетами займалися багато вітчизняних та зарубіжних авторів: Л. Антонюк, Л. Гохберг, С. Захарін, М. Згуровський, Б. Мартін, І. Майлз, О. Берз, Р. Поппер, І. Кірнос, О. Кузьменко, В. Маргасова, М. Кизим, Д. Лук'яненко, О. Решетняк, Ю. Сафонов, К. Шапошніков.

Виклад основного матеріалу. Стратегія освітньої галузі – це комплексна цілеспрямована система, яка візуалізує досягнення встановлених цілей. Діяльність в освітній сфері має цілеспрямований характер, але відмінність цілей призводить до різних визначень одних і тих же явищ чи процесів. Цілі є у декількох площинах, що у загальному вигляді візуалізує визначену мету.

Цілі – це суб'єктивна візуалізація неіснуючого, але бажаного стану внутрішньогалузевого середовища, яке забезпечить вирішення встановлених завдань.

Основним критерієм визначення цілей є позиція або бачення стейкхолдерів, які забезпечують функціонування освітньої галузі. Цілі можуть бути досягнуті лише в тому випадку, якщо існує зворотний зв'язок керуючої системи з керованою.

Закон співвідношення керуючої системи з керованою, або суб'єкта й об'єкта, означає, що вони мають відповідати між собою за функціональними та організаційно-структурними можливостями, а також за рівнями, напрямками, цілями, орієнтирами, векторами та задачами функціонування і подальшого розвитку

освітньої галузі. Основні чинники зворотного зв'язку керуючої системи з керованою в освітній галузі:

1. Співвідношення керуючої та керованої системи управління освітньої галузі необхідно розуміти як їх адекватність у плані інтенсивного або екстенсивного розвитку внутрішньогалузевого середовища.

Відмітимо, що професор Рассел Лінкольн Аккофф, американський вчений у галузі дослідження операцій і теорій систем трактує розвиток як процес, у якому збільшуються можливості та бажання соціально-економічної системи задовольняти свої бажання та бажання інших систем й індивідів, які з нею пов'язані. Процес розвитку розглядається як висхідний, оскільки припускає приріст можливостей соціально-економічної системи [1].

Екстенсивний тип розвитку внутрішньогалузевого середовища пов'язаний зі способом збільшення обсягів результатів діяльності внаслідок кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил за незмінного рівня технічної основи у освітній галузі.

Інтенсивний тип розвитку внутрішньогалузевого середовища пов'язаний з процесом внутрішньогалузевої діяльності, що ґрунтується на застосуванні передусім ефективніших елементів продуктивних сил та досконаліших форм розвитку – техніко-економічної, організаційно-економічної, соціально-економічної тощо.

Ключова відмінність інтенсивного типу розвитку внутрішньогалузевого середовища візуалізується у якісних змінах на рівні розвитку продуктивних сил та факторів діяльності у освітній галузі, відновлення необоротних активів, підвищення кваліфікації персоналу та ефективності внутрішньогалузевої діяльності за рахунок удосконалення структури та організації.

Відомо, що інтенсивний тип розвитку внутрішньогалузевого середовища передбачає використання передових науково-технічних досягнень (інновацій) для підвищення продуктивності та результативності соціально-економічної системи будь-якого рівня [2].

Погодимося, якщо керована система, або об'єкт управління розвивається за інтенсивним варіантом, то їй не може відповідати керуюча система, або суб'єкт управління екстенсивного типу. Але, разом з тим, керуюча система інтенсивного типу може виводити керовану систему екстенсивного типу в розряд інтенсивних [3].

2. Співвідношення керуючої та керованої системи управління освітньої галузі означає, що функціональні складності керованих систем повинні відповідати їй функціональна складність керуючих систем, але більш високого рівня у освітній галузі.

Разом з тим, керуюча система або суб'єкт управління з обмеженими функціональними можливостями принципово не може забезпечити ефективний розвиток керованої системи або об'єкта управління з передовим науково-технічним рівнем. Зрозуміло, що рівень компетентності управлінського персоналу керуючої системи або суб'єкта управління відповідного рівня має бути вищим, ніж рівень компетентності персоналу керованої системи або об'єкта управління [3].

3. Співвідношення керуючої та керованої системи управління освітньої галузі необхідно розуміти у тому сенсі, що удосконалення керуючої системи, тобто суб'єкта управління, має відбуватися значно динамічними темпами, ніж керованої системи або об'єкта управління у освітній галузі.

Таким чином, забезпечення зворотнього зв'язку у керуючої системи з керованою сприятиме досягненню встановлених цілей стратегічного управління в освітній галузі.

Цілі в системі стратегічного управління освітньої галузі пропонується розділити на три рівні:

- цілі макрорівня – ефективність освітньої галузі, висока продуктивність, максимізація внутрішньогалузевих соціально-економічних результатів;
- цілі мезорівня – ефективність суб'єкта освітньої галузі, висока продуктивність, максимізація його соціально-економічних результатів діяльності;
- цілі мікрорівня – ефективність працівника освітньої галузі, висока продуктивність, максимізація його соціально-економічних результатів діяльності та збільшення заробітної платні.

В освітній галузі особливо часто стикаються інтереси співробітників та внутрішньогалузевого менеджменту, але управлінці освітньої галузі, які здатні приймати рішення, вимагають для їх реалізації значних ресурсів, але не миттєві соціально-економічні вигоди працівникам.

Пітер Фердинанд Друкер, американський вчений в галузі менеджменту зазначав, що саме існування системи менеджменту буде поставлено під загрозу, якщо

управлінці будуть наголошувати виключно на цілі максимізації позитивних фінансових результатів.

Тому, при формуванні цілей у системі стратегічного управління освітньої галузі пропонується виокремити наступні сфери:

- відповідальність перед суспільством та національною економікою;
- забезпечення сучасних потреб споживачів освітніх послуг;
- використання, придбання та збереження капітальних, матеріальних й інтелектуальних ресурсів освітньої галузі;
- планування темпів і рівнів продуктивності праці у освітній галузі;
- ринок освітніх послуг;
- інновації у розробці нових методів діяльності у освітній галузі;
- результативність та ефективність процесу надання освітніх послуг;
- визначення внутрішньогалузевих раціональних систем оплати праці на всіх рівнях;
- належний рівень фінансових результатів, який забезпечить розвиток освітньої галузі та її сегментів.

Таким чином, встановлення цілей у стратегічному управління освітньої галузі визначає певні завдання, які тісно пов'язані з внутрішньогалузеве діяльністю. Цілі надають точну відповідь на запитання термінів освітньої галузі, націлюють увагу й енергію на те, чого потрібно домогтися за певний період часу.

А. Томпсон і А. Стрикленд відмітили: «щоб цілі мали управлінську цінність, вони повинні бути визначені у кількісних і вимірних показниках і містити граничні значення, яких необхідно домогтися» [5].

При формуванні цілей у системі стратегічного управління в освітній галузі необхідно дотримуватися наступних вимог: обґрунтованість та реальність досягнення цілей; орієнтація на максимізацію результатів; векторна спрямованість на успіх; вимірність цілей; чіткість і зрозумілість цілей; гнучкість цілей; адаптивність і наступність; відображати зміст діяльності у освітній галузі.

Відмітимо, що цілі, які візуалізуються, мають немовби програмувати успішність діяльності у внутрішньогалузевому середовищі.

Основні функції цілей у системі стратегічного управління в освітній галузі:

- регулюють внутрішньогалузеву поведінку її суб'єктів;
- сприяють розподілу внутрішньогалузевої відповідальності;
- зменшують невизначеність у функціональному середовищі та сприяють пристосуванню до зовнішнього середовища;
- забезпечують основу для «конструювання» у внутрішньогалузевому середовищі та взаємодії між окремими її сегментами.

Більшість науковців, які досліджують стратегічний менеджмент, виокремлюють два типи цілей:

– загальні або глобальні – визначають концепцію розвитку освітньої галузі та її сегментів за основними напрямками, векторами та розробляються на тривалу перспективу;

– локальні або специфічні – розробляються в межах загальних цілей освітньої галузі та її сегментів щодо основних видів діяльності та можуть виражатися в кількісних та якісних показниках.

При стратегічному управлінні в освітній галузі важливо пам'ятати про так звану ієрархічну структуру стратегії, яка полягає в наступному – те, що на найвищому рівні внутрішньогалузевого управління вважається засобом досягнення певних цілей, але на нижчих рівнях виявляється метою.

Система цілей у стратегічному управлінні в освітній галузі є системним конфігуратором, яка складається із відповідних підсистем.

Система стратегічного управління у освітній галузі тісно взаємопов'язана з оперативним і тактичним управлінням.

Оперативне управління у освітній галузі – це дії, які покликані вирішувати поточні або такі, що виникають у результаті небажаних відхилень, проблеми у внутрішньогалузевому функціональному середовищі, при цьому ставляться конкретні, кількісно вимірювані орієнтири та використовується ситуаційний підхід, за яким обирається прийнятний варіант поступових дій, виходячи зі сформованих умов.

Тактичне управління у освітній галузі – це конкретні дії щодо реалізації намічених цілей, тобто короткострокове внутрішньогалузеве управління, за яким на основі наявної аналітичної або синтетичної інформації відбувається постійне порівняння індикаторів стратегічного плану з досягнутими за певний період результатами; також відбувається коригування окремих індикаторів стратегічного плану, що впливає на перегляд цілей управління.

Оперативне та тактичне управління у освітній галузі використовує аналітичну або синтетичну інформацію із зовнішнього середовища, проводить її обробку через бачення й цілі та повертає його у вигляді стратегічного управління.

Стратегія, розроблена для освітньої галузі в цілому, виступає цілі по відношенню до сегментів внутрішньогалузевого середовища. На підставі визначених цілей формуються функціональні структурні стратегії сегментів внутрішньогалузевого середовища, які у свою чергу є цілями окремих дрібніших підрозділів або окремих працівників.

Відмітимо, що межі між елементами середовища, які представляють собою засіб досягнення внутрішньогалузевих цілей та іншими елементами середовища не існує, оскільки вони є елементами глобальної системи, яка і називається зовнішнім середовищем.

Зазначений аспект виокремлює наступне:

– зміст стратегії – це відображення бачення та цілей освітньої галузі на неї та навколишнє її середовище;

– вектори стратегії визначається місією освітньої галузі;

– стратегія знаходиться в одній площині з оперативним і тактичним внутрішньогалузевим управлінням, яке складається з елементів зовнішнього середовища;

– стратегія – це система досягнення внутрішньогалузевих цілей та вирішення визначених завдань освітньої галузі.

Для освітньої галузі характерна мультиваріативність стратегічного вибору, тому потребує чітке формування цілей довгострокового розвитку освітньої галузі.

При формуванні підходу до вибору стратегічних пріоритетів у системі стратегічного управління освітньої галузі слід враховувати наступні аспекти:

– механізми вибору стратегічних пріоритетів розвитку освітньої галузі;

– методичні рекомендації щодо оцінки внутрішньогалузевих можливостей та впливу контрольованих і неконтрольованих факторів;

– методичні рекомендації щодо вибору внутрішньогалузевих стратегічних пріоритетів розвитку освітньої галузі із різними типами стратегічних інтересів та можливостей;

– моделі та механізми контролю за ходом реалізації внутрішньогалузевої стратегії, яка сформована з урахуванням визначених пріоритетів.

Вибір стратегічних пріоритетів у освітній галузі залежить від факторів, які по особливому впливають на внутрішньогалузеве середовище.

Використовуючи адаптаційний підхід до розвитку освітньої галузі та завдяки своєчасному виявленню факторів загального (глобального) та локального (специфічного) характеру, забезпечують можливість внутрішньогалузевого середовища пристосувати життєво важливі та необхідні процеси до їх впливу. Саме тому, процедура виділення фундаментальних факторів є важливим етапом процесу вибору стратегічних пріоритетів у освітній галузі в умовах глобальних викликів.

Перелік факторів, які впливають на вибір стратегічних пріоритетів у освітній галузі: інституціональні; політичні; економічні; технологічні; соціальні; демографічні; екологічні; глобальні; локальні; ендегенні; екзогенні; епістемологічні; антропічні; контрольовані; неконтрольовані; стимулюючі; стримуючі; моделюючі; алокаційні; інноваційні.

Визначені фактори здійснюють прямий або опосередкований вплив на систему стратегічного управління освітньої галузі. Виокремлення їх надає можливість корегувати вибір стратегічних пріоритетів у освітній галузі, що забезпечує значний рівень адаптації відповідних процесів до змін.

Саме тому, ідентифікація факторів, які відрізняються масштабом впливу, терміном виникнення, суб'єктивністю та об'єктивністю, руйнівною силою, циклічністю та підтримуючою дією, значно підвищують можливості корегування у системі стратегічного управління освітньої галузі та розвитку її потенціалу.

Дослідження потенціалу освітньої галузі має бути спрямоване на виявлення нових резервів і можливос-

тей, визначення напрямку адаптації внутрішніх можливостей в умовах глобальних викликів. Тому, перегляд стратегічного потенціалу освітньої галузі – це можливість досягнення стратегічних цілей, що відкриваються при використанні наявних внутрішньогалузевих ресурсів.

Не менш важливим у виборі пріоритетів у освітній галузі є визначення стратегічних проблем. При цьому, проблемою можна назвати будь-яку невідповідність стану у внутрішньогалузевому середовищу певним цілям її стратегії. Тому, будь-яка проблема у внутрішньогалузевому середовищі має бути спрямована на певні цілі:

- виявлення слабких сторін;
- розвиток можливостей.

Визначення сильних і слабких сторін має бути засновано на ресурсах і видах діяльності у освітній галузі. Внутрішньогалузевому діяльність необхідно розглядати не просто як суму окремих її видів, а як взаємозв'язки, що виникають у освітній галузі. Конкурентні переваги у внутрішньогалузевому середовищі формуються в ході багатосторонньої діяльності, тому при виявленні сильних і слабких сторін необхідно скористатися внутрішньогалузевим ланцюжком цінностей. Відмітимо, що проводячи зміни в такому ланцюжку, можна підвищити конкурентоспроможність освітньої галузі та її сегментів. При оцінці внутрішньогалузевої конкурентоспроможності виділяються такі ключові для всіх проблеми:

- недостатність фінансових ресурсів для проведення стратегічних заходів;
- відсутність стратегічного мислення у внутрішньогалузевому менеджменту.

Завданням будь-якого суб'єкта освітньої галузі – формування пріоритетів щодо використання наявних у розпорядженні ресурсів та стратегічних можливостей.

Механізми вибору стратегічних пріоритетів розвитку у освітній галузі враховуючи існуючі проблеми та різноманіття факторів впливу ґрунтується на наступних аспектах:

- стратегічні пріоритети освітньої галузі – це чітко сформульовані стратегічні цілі, які є основою для розробки стратегії її розвитку;

- на стратегічні інтереси та можливості освітньої галузі можуть впливати різноманітні контрольовані та неконтрольовані фактори;

- стратегічні пріоритети освітньої галузі мають два напрями формування – відображають зміни положення у зовнішньому середовищі та внутрішньогалузеві зміни внутрішнього потенціалу.

Висновки. Таким чином, у стратегічному управлінні освітньої галузі стратегія має пріоритетне значення для комунікації у внутрішньогалузевому середовищі та за межами. Вибір стратегії, яка враховує тільки перспективи розвитку освітньої діяльності, може обмежити функціональний горизонт та привести до того, що можливості освітньої галузі будуть втрачені та малоефективні. Основою стратегії є місія та стратегічні цілі, які візуалізують загальне визначення основних напрямків діяльності у освітній галузі. Місія та стратегічні цілі у стратегії повинні містко висловлювати організаційну культуру, складати її найвищу цінність та бути основним форматором освітньої галузі, що відповідно сприятиме розвитку людського капіталу з урахуванням потреб суспільства, національної та міжнародної економіки.

Список літератури:

1. Акофф Р. О менеджменте. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 448 с.
2. Верхоглядова Н. І., Дробот С. А. Сутність та компаративний аналіз типів розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 33. С. 46-50.
3. Закони і закономірності менеджменту соціально-педагогічної роботи. URL: <https://msn.khnu.km.ua/mod/resource/view.php?id=147838>.
4. Друкер П. Управление, нацеленное на результат Пер. с англ. М.: Технолог, школа бизнеса, 1994. 200 с.
5. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент; пер. с англ. М.: Банки и биржи, 1998. 576 с.

Bazhenkov Ievgen. SETTING GOALS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE EDUCATION INDUSTRY

The article considered the goals in the strategic management of the educational sector. The concept of «Strategy of the educational sector» was defined. The main criterion for determining goals was singled out. The main aspects of the feedback of the management system with the managed system in the educational field were listed. The extensive type of development of the intra-industry environment was considered. The intensive type of development of the intra-industry environment was analyzed. The ratio of the managing and managed management system of the educational sector was investigated. The goals in the system of strategic management of the educational sector were listed and divided into groups. Areas were singled out in the formation of goals in the system of strategic management of the educational sector. The requirements that must be followed when forming goals in the system of strategic management in the educational sector were listed. The main functions of goals in the system of strategic management in the educational sector were analyzed. The concept of «Operational management in the educational field» was defined. Tactical management in the educational field was considered. The main aspects that should be taken into account when forming an approach to the selection of strategic priorities in the system of strategic management of the educational sector were highlighted. Factors influencing the choice of strategic priorities in the educational sector were listed. The importance of studying the potential of the educational sector was analyzed. The goals to which any problem in the intra-industry environment should be directed have been singled out. The importance of using the intra-industry value chain in identifying strengths and weaknesses was identified. Key problems for everyone in assessing intra-industry competitiveness were highlighted. The main task of any subject in the field of education was singled out. The aspects on which the mechanisms for choosing strategic development priorities in the educational sector are based based on existing problems and a variety of influencing factors were analyzed. Conclusions were made regarding the importance of strategy and goals in the strategic management of the educational sector.

Key words: Education industry strategy, goals, development, intra-industry environment, management.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Ареф'єва Олена Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, Національний авіаційний університет
- Баженков Євген Володимирович** – Фонд соціального страхування України
- Бойченко Олег Ігорович** – аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
- Горник Володимир Гнатович** – доктор наук з державного управління, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
- Гращенко Ірина Семенівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет
- Гуріна Ганна Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет
- Дружиніна Вікторія Валеріївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри туризму, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
- Дюжев Віктор Геннадійович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
- Заливча Інна Валентинівна** – викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін, Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету
- Каніщенко Олена Леонідівна** – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
- Клепанчук Ольга Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка
- Коваленко Наталія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет
- Копилова Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, керівник Центру підтримки бізнесу ОРТПП
- Краснюк Максим Тарасович** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
- Краснюк Світлана Олександрівна** – старший викладач, Київський національний університет технологій та дизайну
- Кулікова Єлизавета Олександрівна** – аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет
- Лебедєва Дар'я Олександрівна** – викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін, Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету
- Лісова Руслана Мирославівна** – аспірант кафедри економіки підприємства, Університет державної фіскальної служби України
- Мала Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та обліку, Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
- Мулик Марина Вікторівна** – бакалавр, Вінницький національний аграрний університет
- Осецький Валерій Леонідович** – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
- Пашаєва Ірада Валишановна** – диссертант кафедри «Бухгалтерський учет и аудит», главный специалист Русской экономической школы, Азербайджанский государственный экономический университет (UNEC)
- Пічугіна Юлія Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
- Россо Мартіна Вікторівна** – магістр, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
- Сало Яна Вікторівна** – викладач кафедри управління персоналом і економіки праці, Одеський національний економічний університет
- Сімак Сергій Васильович** – доктор наук з державного управління, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
- Соколова Ольга Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національна академія державного управління при Президентові України
- Сопільняк Інна Сергіївна** – аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Уманський національний університет садівництва
- Степанюк Ярослав Олександрович** – студент, Національний авіаційний університет

Стрілець Вікторія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Табанова Анастасія Іванівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри управління персоналом і економіки праці, Одеський національний економічний університет

Томашук Інна Вікторівна – асистент кафедри аналізу та статистики, Вінницький національний аграрний університет

Тульчинська Світлана Олександрівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Хацер Максим Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, Інженерний інститут Запорізького національного університету

Шашина Марина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Шостак Лілія Борисівна – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі

Штефан Леся Василівна – викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін, Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету

Юхновська Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів та економічної безпеки, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаря

НОТАТКИ

Науковий журнал

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

Серія: Економіка і управління

Том 30 (69). № 1, 2019

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. 15,54. Ум. друк. арк. 16,04.

Підписано до друку 22.02.19. Замов. № 0319/58. 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.